ХНЕУ
Контрольний примірник
Директор
Сєдова Л.М.

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

ВИДАЄТЬСЯ ЩОКВАРТАЛЬНО

№ 1 (61)

Харків. Вид. ХНЕУ, 2012

Засновник і видавець

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

Періодичне видання включено до Каталогу видань України з доставкою. Індекс видання 49222

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

березень 2012 р. № 1 (61)

Затверджено на засіданні вченої ради університету. Протокол № 6 від 07.02.2012 р.

Реєстраційний номер свідоцтва КВ № 16780–5352 ПР. від 25.05.2010 р.

Редакційна колегія

Пономаренко В. С. *— докт. екон. наук, професор ХНЕУ (головний редактор)*
Афанасьєв М. В. *— канд. екон. наук, професор ХНЕУ*
Внукова Н. М. *— докт. екон. наук, професор ХНЕУ*
Гриньова В. М. *— докт. екон. наук, професор ХНЕУ*
Дікань Л. В. *— канд. екон. наук, професор ХНЕУ*
Дороніна М. С. *— докт. екон. наук, професор ХНЕУ*
Дорохов О. В. *— канд. техн. наук, доцент ХНЕУ*
Іванов Ю. Б. *— докт. екон. наук, професор Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України*
Кизим М. О. *— докт. екон. наук, професор Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України*
Клебанова Т. С. *— докт. екон. наук, професор ХНЕУ*
Козьменко О. В. *— докт. екон. наук, професор Української академії банківської справи Національного банку України*
Криворотов В. В. *— докт. екон. наук, професор Уральского федерального университета имени первого Президента России Б. Н. Ельцина*
Левикін В. М. *— докт. техн. наук, професор Харківського національного університету радіоелектроніки*
Лутай Л. А. *— докт. екон. наук, професор Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського*
Малярець Л. М. *— докт. екон. наук, професор ХНЕУ*
Назарова Г. В. *— докт. екон. наук, професор ХНЕУ*
Орлов П. А. *— докт. екон. наук, професор ХНЕУ*
Пилипенко А. А. *— докт. екон. наук, професор ХНЕУ (заступник головного редактора)*
Попов О. Є. *— докт. екон. наук, професор ХНЕУ*
Пушкар О. І. *— докт. екон. наук, професор ХНЕУ*
Сєдова Л. М. *— відповідальний секретар*
Чернов В. Г. *— докт. экон. наук, профессор Владимирского государственного университета (Россия)*
Чухрай Н. І. *— докт. екон. наук, професор Національного університету "Львівська політехніка"*
Ястремська О. М. *— докт. екон. наук, професор ХНЕУ*
Chauchat Jean-Hugues *— Professeur (HdR) de l'Université Lumière Lyon2*
Chen Wei *— PhD, Professor, Hebei University of Science and Technology (China)*
Gang Fan *— Dr., Professor, Graduate School of Chinese Academy of Social Sciences; Director of China's National Economic Research Institute (China)*
Hofshtabler Hannes *— Professor, Upper Austria University of Applied Sciences (Austria)*
Hollner Helmut *— FH-Prof. DI. Dr Techn University of Applied Sciences FH "Technikum Wienn" (Austria)*
Kalashnikov Vitaliy *— Economy Doctor (ED), AssistantProfessor, Universidad Autonoma de Nuevo Leon (Mexico)*
Ohrimenco Serghei *— Dr.Sc.(Econ.), Professor, Academy of Economic Studies (Moldova)*
Pucher Robert *— FH-Prof. DI. Dr Techn, University of Applied Sciences FH "Technikum Wienn" (Austria)*
Sarkisyan Agop *— PhD, D.A., Tsenov Academy of Economics (Bulgaria)*
Solarz Jan Krzysztof *— Prof. nadzw.dr hab. Akademia finansów, Warszawa*
Vulanovic Milos *— PhD, Assistant Professor of Finance, Western New England University (USA)*
Wackowski Kazimierz *— Prof. nzw. dr hab. Politechnika Warszawska*

Поштова адреса засновника і видавця:
61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а
Головний редактор **Пономаренко В. С.**
Конт. телефон: *(057)702-03-04*

Поштова адреса редакції:
61166, Україна, м. Харків, пров. Інженерний, 1а, 1 під'їзд
Web-сайт наукового журналу: *http://www.ed.hneu.edu.ua/*
E-mail: *vydav@ksue.edu.ua*
Зав. редакції **Сєдова Л. М.** *(057)758-77-05*
Редакція (057)758-77-04 (дод. 2-57)
Редактори: **Семенова І. М., Замазій О. Є., Лященко Т. О., Новицька Л. М., Шейнова Т. Ю.**
Коректор **Семенова І. М.**
Комп'ютерна верстка **Сосненко Л. С.**

Підписано до друку 15.03.2012 р.
Формат 60×90 1/8. Папір офсетний. Ум.-друк. арк. 15,0. Обл.-вид. арк. 18,9. Зам. № 187.

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
БІБЛІОТЕКА

- *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.*

This is an open access journal which means that all content is freely available without charge to the user or his/her institution. Users are allowed to read, download, copy, distribute, print, search, or link to the full texts of the articles in this journal without asking prior permission from the publisher or the author. This is in accordance with the BOAI definition of open access.

Научный журнал является журналом с открытым доступом, что означает, что все содержимое находится в свободном бесплатном доступе для пользователя или его учреждения. Пользователям разрешается читать, загружать, копировать, распространять, печатать, искать или делать ссылки на полные тексты статей в этом журнале, не запрашивая прежде этого разрешения у издателя или автора. Указанное соответствует определению BOAI относительно открытого доступа.

© ***Харківський національний економічний університет****, 2012.*
© ***Науковий журнал "Економіка розвитку"****, 2012.*
© ***Видавництво ХНЕУ****, дизайн обкладинки, 2012.*

Зміст

Механізм регулювання економіки

Піддубна Л. І., Шестакова О. А. "Технологізація" конкурентоспроможності: теоретико-методологічні аспекти 5
Chukhray N. I. Forming an Ecosystem of Innovation 12
Салашенко Т. І. Стратегічна карта як інструмент операціоналізації стратегії енергоефективності промисловості регіону 19
Стрижак О. О. Теорія людського капіталу: формування наукової концепції 24
Хохлов М. П., Єфремов С. Л. Економіко-соціальна структура категорії основного капіталу в ракурсі проблем становлення національної економіки 31
Пономаренко Є. В., Анненкова О. В. Теоретичний підхід до вибору моделей інноваційного розвитку країн світу 35
Величко О. П. Внутрішня і зовнішня логістика та її особливості в агробізнесі 41
Луцков В. О. Структурний аналіз відтворення капіталу України в міжгалузевих моделях "витрати – випуск" 47
Голуб Ю. О. Сутність та роль контролю державних закупівель у сучасних умовах 54
Куніцин С. В. Постановка задачі моделювання вибору організаційних форм інтеграційної взаємодії професійних учасників туристичного ринку 58
Ніколайчук М. В. Тенденції та закономірності управління людським капіталом суб'єктів господарювання 63
Кітченко О. М. Удосконалення системи формування та використання потенціалу енергозбереження промислових підприємств 68
Седлик О. В. Економічна політика співпраці України з міжнародними фінансовими організаціями 73
Ребар О. В. Напрями структурної корекції регіональної економіки: територіальний аспект 78

Економіка підприємства та управління виробництвом

Новіков Ф. В., Бенін Є. Ю. Обґрунтування економічної ефективності технології виготовлення деталей машин 82
Пономаренко В. С., Гонтарева І. В. Визначення інтегрального показника системної ефективності розвитку підприємства 86
Голубовська О. А. Дослідження інноваційної активності промислових підприємств України 94
Назаренко О. М., Карпуша М. В. Моделювання прогнозних дохідностей і їх використання в задачах оцінювання ефективності інвестиційних портфелів 98
Мирошенко І. І. Дослідження системи факторів, які сприяють формуванню та розвитку взаємовідносин машинобудівних підприємств зі споживачами продукції 103
Майборода О. В. Оптимізація фінансових потоків промислового підприємства: теоретичні аспекти питання 107
Чернишов В. В. Фінансова діагностика як система забезпечення фінансової стійкості підприємства 111
Дериховська В. І. Модель оцінки рівня розвитку персоналу підприємства 114

Ефективність управління персоналом на підприємстві

Яндола К. О. Застосування тренінгу при підготовці менеджерів у вищих навчальних закладах 118

4

Contents

Economics Regulation Mechanism

Piddubna L. I., Shestakova O. A. "Technologization" of Competitiveness: Theoretical and Methodological Aspects 6
Chukhray N. I. Forming an Ecosystem of Innovation 12
Salashenko T. I. Strategy Map as an Operationalization Tool of Energy Efficiency Strategy in Industry of the Region 19
Stryzhak O. O. Human Capital Theory: Formation of Scientific Concept 25
Khokhlov N. P., Yefremov S. L. Economic and Social Structure of the Fixed Capital Category from Perspective of Problems of Creation of National Economy 32
Ponomarenko Ye. V., Annenkova Ye. V. Theoretical Approach to the Selection of Innovative Development Models of the World 36
Velychko O. P. Internal and External Logistics and its Features in Agribusiness 42
Lutskov V. O. Structural Analysis of Ukraine Capital Reproduction in Interbranch Models of "Input - Output" Tables 48
Holub Y. O. Essence and Role of the Control of Public Procurement in Modern Conditions 54
Kunitsyn S. V. Setting of the Problem of Tourist Market Professional Players' Integration Interaction Organizational Forms Choice Modelling 59
Nikolaychuk M. V. Trends and Objective Laws of Entities' Human Capital Management 64
Kitchenko O. M. Improving System Formation and Use of Industrial Enterprises Energy-saving Potential 69
Sedlyk O. V. Economic Policy of Ukraine's Cooperation with International Financial Organizations 73
Rebar O. V. Directions of Structural Correction of Regional Economy: Territorial Aspect 78

Economics of Enterprise and Production Management

Novikov F. V., Benin E. Y. Rationale for Cost-effectiveness of Technology Manufacture of Machine Parts 83
Ponomarenko V. S., Gontareva I. V. Structure Determination of the Integral Indicator of System Efficiency Development of the Enterprise 87
Golubovska O. A. Research of the Innovation Activity of the Industrial Enterprises of Ukraine 95
Nazarenko A. M., Karpusha M. V. Predicted Yields Modeling and their Using in Problems of Effectiveness Estimation for Investment Portfolios 99
Myronenko I. I. Study of Factors that Shape and Develop the Relationship Between the Engineering Enterprises and Consumers 104
Mayboroda O. V. Optimization of Industrial Enterprise Financial Flows: Theoretical Aspects of the Question 108
Chernyshov V. V. Financial Diagnosis as a System of Enterprise Financial Stability 111
Derykhovska V. I. Level Evaluation Model of Stuff Development of the Enterprise 114

Human Resource Management (HRM) Efficiency at the Enterprise

Yandola K. O. Introduction of Training for Managers in Educational Process in Higher Education Institutions 119

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

Механізм регулювання економіки

"ТЕХНОЛОГІЗАЦІЯ" КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ

УДК 330.836:005.332.4

Піддубна Л. І.
Шестакова О. А.

Розкрито каузальні взаємозв'язки у ланцюзі "технологія – продуктивність – конкурентоспроможність", обґрунтовано механізм і наслідки прогресуючої "технологізації" конкурентоспроможності, що знаходить відображення у прискореному генеруванні й абсорбції нових технологій та формуванні механізму технологічної сингулярності розвитку. Доведено, що принципові виклики і проблеми, пов'язані із підвищенням технологічного динамізму сучасного розвитку, мають розглядатися і вирішуватися саме на засадах системної методології причинностей та зміщення акценту до часового виміру міжнародних конкурентних процесів.

Ключові слова: технологія, продуктивність, конкурентоспроможність, домінуючий фактор, технологічний динамізм, технологічна сингулярність розвитку.

"ТЕХНОЛОГИЗАЦИЯ" КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

УДК 330.836:005.332.4

Поддубная Л. И.
Шестакова О. А.

Раскрыты каузальные взаимосвязи в цепи "технология – продуктивность – конкурентоспособность", обоснованы механизм и последствия прогрессирующей "технологизации" конкурентоспособности, которая находит свое отражение в ускоренном генерировании и абсорбции новых технологий и формировании механизма технологической сингулярности развития. Доказано, что принципиальные проблемы, связанные с повышением технологического динамизма современного развития, должны рассматриваться и решаться непосредственно на основе системной методологии причинностей и смещения акцента на временное измерение международных конкурентных процессов.

Ключевые слова: технология, продуктивность, конкурентоспособность, доминирующий фактор, технологический динамизм, технологическая сингулярность развития.

© Піддубна Л. І., Шестакова О. А., 2012

6

"TECHNOLOGIZATION" OF COMPETITIVENESS: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS

UDC 330.836:005.332.4

Piddubna L. I.
Shestakova O. A.

In the article the causal interconnections in the system "technology – productivity – competitiveness" have been determined. Mechanism of progressing competitiveness' technologization based on the concept of technological singularity of development has been substantiated. It has been proved, that fundamental problems, as far as the improvement of technological dynamism development is concerned, should be regarded and solved in direct connection and on the basis of systematic methodology of causality and emphasising the temporal measurement of international competitive processes.

Key words: technology, productivity, competitiveness, dominant factor, technological dynamism, technological singularity of development.

Проблематика "технологізації" конкурентоспроможності країн, регіонів, інтеграційних угрупувань і підприємств достатньо широко представлена у сучасній науковій літературі. Проте практика бізнесу, особливо в міжнародній сфері, постійно генерує ряд нових проблемних питань, відповіді на які вимагають розширення дослідницького поля та включення в аналіз факторів і змінних, які традиційно визначалися як незмінні або несуттєві. Особливої гостроти ці питання набувають сьогодні, в умовах прискорення технологічних змін та стрімкого нарощування конкурентних переваг на основі технологічної сингулярності розвитку. З'ясування механізму і наслідків цих змін є концептуально важливим не тільки з академічних позицій, а й для практичної розробки моделей і систем управління конкурентоспроможністю, адекватних умовам сучасного технологічного динамізму.

"Точкою опору" в сучасних дослідженнях "технологізації" конкурентоспроможності є причинно-наслідкові взаємозв'язки у ланцюзі "технологія – продуктивність – конкурентоспроможність". Базові моделі, що використовуються у багатьох дослідженнях із теорій економічного зростання та конкурентоспроможності, ґрунтуються, переважно, на "зворотному" і статичному описах взаємозв'язків. Згідно з ними, вважається, що конкурентоспроможність будь-якого суб'єкта господарської діяльності визначається рівнем продуктивності використаних факторів, який, у свою чергу, залежить від технологічного рівня виробництва. Проте аналітична цінність цієї моделі опису взаємозв'язків, на думку фахівців [1, с. 17], є обмеженою в умовах підвищення динамічності розвитку, коли фактор часу є надзвичайно важливим для розуміння вектора технологічних змін і трансформації механізмів міжнародної конкуренції.

Поняття "продуктивність факторів виробництва" є сполучною ланкою й несе головне теоретичне навантаження в цій моделі, проте проблемними для методології аналізу є як причинності ланцюга "технологія – продуктивність", що знаходить вираження у "парадоксі продуктивності", так і вплив факторів позаекономічного характеру, і зокрема, швидкості технологічних змін на конкурентоспроможність. Наявність цих та інших "проблемних зон" і недостатньо досліджених аспектів механізму технологізації конкурентоспроможності зумовлює потребу подальшого нагромадження наукового знання у цій сфері на основі формування нових підходів і методології аналізу.

Метою дослідження є розвиток концептуальних засад і механізмів "технологізації" конкурентоспроможності, адекватних системній методології причинності та умовам сучасного технологічного динамізму.

З'ясуванню впливу технологічного ресурсу на рівень конкурентоспроможності країн, регіонів, інтеграційних угрупувань і підприємств присвячена велика кількість праць зарубіжних і вітчизняних вчених. У них порушується широкий комплекс проблем, що охоплюють ланцюг причинностей "технологія – продуктивність – конкурентоспроможність", пропонуються різні методології аналізу взаємозв'язків у межах цього ланцюга та концепції "технологізації" конкурентоспроможності – від неокласичних теорій економічного зростання до факторних моделей продуктивності та конкурентоспроможності.

Теоретичне обґрунтування технологічного ресурсу як самостійного фактора економічного зростання вперше знайшло відображення у працях Р. Солоу [2] і Е. Денісона [3]. Вимірюючи вплив різних факторів на зростання виробництва в аграрній сфері США у 1909 – 1940 рр. XX ст., Р. Солоу виявив, що вплив капіталу є незначним (лише 12,5 %), а решта (87,5 %) джерел зростання були пов'язані із технологічними змінами у методах виробництва [2, с. 226].

У наступних дослідженнях Е. Денісон, використовуючи дані за 1929 – 1982 рр., також довів, що 2/3 економічного зростання в США забезпечував процес накопичення науково-технічних знань, або НТП у широкому розумінні [3, с. 208].

У формалізованому вигляді модель Р. Солоу може бути представлена як:

$$\frac{\Delta ВВП}{ВВП} = \frac{\Delta A}{A} + \alpha\frac{\Delta K}{K} + (1-\alpha)\frac{\Delta L}{L}, \qquad (1)$$

де ВВП – реальний валовий внутрішній продукт;

Δ – приріст параметрів;

А – загальний фактор продуктивності (total factor productivity), який характеризує технічний прогрес;

$\frac{\Delta K}{K}$ – нагромадження капіталу;

$\frac{\Delta L}{L(1-\alpha)}$ – збільшення кількості робочої сили;

α – постійна частка фактора капіталу.

Згідно з рівнянням (1) зміна загального фактора продуктивності (А) відбиває внесок змін продуктивності факторів капіталу (К) та робочої сили (L) у темпах приросту валового внутрішнього продукту.

Науковий внесок Р. Солоу, за який він отримав Нобелівську премію, полягав у розширенні неокласичної моделі факторів виробництва за рахунок технологічного ресурсу, який до цього розглядався як відмінний від традиційних факторів і вплив якого на результати розвитку трактувався як зміна усієї виробничої функції. Проте ці результати досліджень не вирішували ключову проблему з'ясування логіки причинності взаємозв'язків між технологічним ресурсом і конкурентоспроможністю. Так, у роботі [4, с.18] зазначається, що неокласична інтерпретація технологічного фактора є тільки констатацією очевидного факту, за яким розмір сукупного суспільного продукту протягом XX століття в розвинених країнах зростав істотно швидше, ніж витрати факторів виробництва.

Серед подальших досліджень слід виділити працю лауреата Нобелівської премії Д. Хікса [5], в якій розроблено нову методологію аналізу взаємозв'язків технологічного ресурсу, продуктивності та конкурентоспроможності крізь призму підвищення дохідності факторів праці та капіталу. Використовуючи поняття "еластичність заміщення" і співвідношення "капітал – праця" та "продуктивність капіталу – продуктивність праці", Д. Хікс розділив технічний прогрес на три види: капіталозберігаючий, працезберігаючий і нейтральний [5, с. 47]. У межах цих видів технологічного прогресу він обґрунтував логіку причинностей взаємозв'язків, за якою нова технологія обумовлює зміни у співвідношенні "капітал – праця" у напрямку більш інтенсивного використання капіталу або, за висловом Д. Хікса, "ухил" технічного прогресу в бік капіталозберігання. І навпаки, збільшуючи дохідність (продуктивність) праці, нова технологія обумовлює зміни у співвідношенні "капітал – праця" у напрямку більш інтенсивного використання праці – працезберігаючу спрямованість технічного прогресу. Тобто функціональна роль нової технології визначається крізь призму зростання дохідності праці або капіталу, що рівнозначне розширенню пропозиції факторів виробництва.

Розроблена Д. Хіксом методологія аналізу технологічного ресурсу протягом кількох десятиріч розглядалася як достатньо переконливий інструментарій дослідження джерел економічного розвитку, а загальний фактор продуктивності (А) – як стандартний індикатор конкурентоспроможності. Але на початку 80-х років XX ст. цей індикатор почав давати "збій" у площині його малих і, навіть, від'ємних значень для більшості економік промислово розвинених країн на тлі бурхливого використання нових технологій та їх економічного зростання. В економічній літературі це явище отримало назву "парадокс продуктивності", а спроби його наукового обґрунтування були здійснені у роботах М. Портера [6], Ф. Шерера і Д. Росса [7], Д. Йоргенсона та З. Гайліча [8], а також у дослідженнях на замовлення Секретаріату ОЕСР і опублікованих у Доповідях із конкурентоспроможності країн Європейського Союзу у 2003 – 2009 рр. При цьому в останньому Звіті [9, с. 47] акцентується увага на тому, що модель "технологія – продуктивність" не враховує важливих відмінностей між країнами, зокрема у структурних компонентах технологічного ресурсу, що підтверджують дані, наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Фактори впливу на зростання продуктивності праці за годину роботи в країнах ЄС і США (%) [9, с. 39]

Показники	2000 – 2004 рр.			2005 – 2009 рр.		
	ЄС	США	Відхилення (±)	ЄС	США	Відхилення (±)
Зростання продуктивності праці, у тому числі:	2,42	1,13	1,29	1,39	1,69	-0,30
Капітал, нагромаджений у "нову економіку":	1,89	1,03	0,86	1,19	1,28	-0,10
- інформаційно-комунікаційні технології	0,22	0,32	-0,10	0,34	0,57	-0,23
- офісне і комп'ютерне обладнання	0,09	0,15	-0,006	0,18	0,25	-0,07
- комунікаційне обладнання	0,05	0,05	0,00	0,09	0,14	-0,05
Програмне забезпечення	0,06	0,12	-0,06	0,08	0,18	-0,10
Інший капітал	1,67	0,71	0,96	0,84	0,71	0,13
Загальний фактор продуктивності	0,54	0,10	0,44	0,21	0,41	-0,21

Дані табл. 1 свідчать, що у 2000 – 2004 рр. за показником продуктивності праці за годину країни ЄС випереджали США (відхилення +1,29), але ситуація змінилася у 2005 – 2009 рр., коли за щорічним приростом продуктивності праці США випереджали країни ЄС на 0,3 відсотка.

Однак вплив фактора капіталу в ІКТ та програмного забезпечення у США перевищував аналогічний по ЄС і зростав у 2005 – 2009 рр. Якщо у 2000 – 2004 рр. капітал ІКТ впливав на годинну продуктивність праці на рівні 0,32 % у США, то в 2005 – 2009 рр. цей вплив зріс і становив, відповідно, 0,57 % проти 0,34 % у ЄС. І, як наслідок, зростання годинної продуктивності праці в середньому на 1,7 % та усіх факторів, які зумовили це зростання. Лише за фактором інвестиційних технологій ЄС перевищував США на 0,13 відсоткового пункту. Країни ЄС до 2005 р. наближалися швидкими темпами до рівня продуктивності праці в США, але за останні роки динаміка змін стала зворотною. У 2009 р. середня продуктивність праці за годину у ЄС була на 13 % нижчою, ніж у США. У той же час у Люксембурзі, Бельгії та Франції продуктивність праці вища порівняно зі США, а Ірландія, Нідерланди та Італія мають однакову продуктивність зі США.

Наведені в табл. 1 дані свідчать про аналітичну обмеженість показника продуктивності праці в міжнародних порівняннях, оскільки поза увагою залишаються важливі фактори структурного і нетехнологічного характеру. Це підтверджується й оцінками фахівців [10, с. 12], за якими модель "технологія – продуктивність" пояснює приблизно 60 % зростання ВВП у Франції, Італії та Великій Британії, від 30 до 40 % у Німеччині та Японії і менш ніж на 20 % у Канаді та США. А за підрахунками експертів Світового банку підвищенням продуктивності пояснюється приблизно 40 % зростання української економіки у 2003 – 2008 рр. [11, с. 21].

Проблема "парадоксу продуктивності" в методологічному аспекті особливо загострюється тоді, коли в модель "технологія – продуктивність" вводиться поняття "конкурентоспроможність" і виникає потреба з'ясування причинностей більш складної системи взаємодії різноякісних сил і факторів, що обумовлюють формування принципово нового явища "технологічної" конкурентоспроможності. Про наявність цього аспекту проблеми причинностей взаємозв'язків у ланцюзі "технологія – продуктивність – конкурентоспроможність" свідчать дані табл. 2.

Таблиця 2

Рейтинги країн за індексом глобальної (GCI) і технологічної (NRI) конкурентоспроможності та рівнем продуктивності праці в 2009 р.*

Країни	Індекс технологічної конкурентоспроможності (NRI)		Індекс глобальної конкурентоспроможності (GCI)		Продуктивність праці (ВВП на душу населення), (дол. США)	
	Рейтинг	Оцінка	Рейтинг	Оцінка	Рейтинг	Оцінка
Данія	1	5,71	4	5,70	6	34737,2
Швеція	2	5,68	3	5,74	19	29898,3
Сінгапур	3	5,60	5	5,63	22	28100,2
Фінляндія	4	5,59	2	5,73	13	31207,7
Швейцарія	5	5,58	1	5,71	10	32570,9
Нідерланди	6	5,54	9	5,56	15	30801,3
США	7	5,54	5	5,61	3	41339.0
Ісландія	8	5,5	14	5,4	5	36586,3
Велика Британія	9	5,45	10	5,54	18	30469,1
Норвегія	10	5,42	12	5,42	2	42364,2

Примітка:
*складено автором за роботами [9; 12].

Дані табл. 2 свідчать, що у більшості випадків показники продуктивності праці не можуть слугувати точними орієнтирами рівнів глобальної та технологічної конкурентоспроможності країн. Існують істотні розбіжності в цих показниках для усіх країн, що входять до першої десятки рейтингів світової конкурентоспроможності. Так, Швеція, яка у 2009 р. за рівнями технологічної та глобальної конкурентоспроможності займала відповідно 2 і 3 місце у світі, за показником продуктивності праці займала лише 19 позицію. І навпаки, Норвегія, яка у 2009 р. за показником продуктивності праці займала друге місце у світовому рейтингу (42 364,2 дол. США на душу працюючого населення), за індексом технологічної конкурентоспроможності займала лише 10 позицію. Водночас, дані табл. 2 ілюструють наявність істотної взаємозалежності індексів глобальної та технологічної конкурентоспроможності для абсолютної більшості країн. Так, для таких країн, як Швеція, Сінгапур, Фінляндія, США, Велика Британія, Норвегія, розрив між ними не перевищує 1 – 2 позиції.

Головний висновок наведеного вище аналізу полягає в тому, що причинно-наслідковий механізм взаємозв'язків у ланцюзі "технологія – продуктивність – конкурентоспроможність" дотепер залиша-

ється недостатньо осмисленим сучасною економічною наукою. У цій ситуації деякі дослідники проблеми причинності цих взаємозв'язків пов'язують лише із помилками та недоліками методичного інструментарію вимірювання продуктивності [13, с. 73]. Немає сумніву, що недоліки у вимірюванні продуктивності є одним із джерел цієї проблеми, але навіть їх повне усунення не знімає проблему розвитку концептуально-методологічних засад "технологізації" конкурентоспроможності. Мова йде, насамперед, про застосування методології аналізу складних динамічних систем, в якій головні акценти робляться: по-перше, на часову детермінованість причинності взаємозв'язків; по-друге, на виявлення не тільки прямих, а й зворотних зв'язків; по-третє, на припущення кумулятивності та сингулярності сучасних процесів "технологізації" конкурентоспроможності.

Методологічний фундамент дослідження процесів "технологізації" конкурентоспроможності складають концептуальні положення теорії факторів виробництва та теорії динамічних економічних систем. Одними із сучасних версій цих теорій є, відповідно, концепція домінуючих факторів виробництва та концепція технологічного динамізму економічного розвитку. Якщо перша онтологічно і гносеологічно доводить перетворення технології у головний ресурс сучасного економічного розвитку й домінанту конкурентоспроможності, то друга обґрунтовує особливості сучасних процесів "технологізації" конкурентоспроможності з позицій їх часових характеристик – крізь поняття швидкості, динаміки, циклу та часової асиметрії в технологічному розвитку.

Прикладне застосування методології часового аналізу конкурентних процесів бере початок у роботі Р. Шмалензі [14], в якій теоретично і практично обґрунтовані конкурентні переваги фірми-інноватора та їх наслідки, що пов'язані із випередженим у часі просуванням на ринок нових товарів і послуг. Часовий аспект технологічної конкуренції став предметом особливої уваги у роботах М. Бедеві, Дж. Колінза, А. Слівотські та Д. Моррісона, в яких вчені прагнули виявити фундаментальні підвалини впливу науково-технологічного фактора на формування конкурентних переваг, і з яких би випливали конкретні стратегії управління міжнародною технологічною конкурентоспроможністю фірм і компаній. Аналіз наукових праць, в яких досліджується часовий аспект сучасної міжнародної технологічної конкуренції, дозволяє виділити три групи теоретично-методологічних розробок – акселеративні, модельні та парадигмальні.

Акселеративний підхід базується на концепції технології як акселератора (прискорювача) зростання компанії, але не його висхідної ланки. Самі по собі нові технології, зазначає Дж. Колінз, були причиною не лише конкурентного "зльоту" корпорацій, а й їх банкрутства, коли вони не поєднувалися із відповідною системою менеджменту. Різні технології, на його думку, потребують різних систем менеджменту. Багаточисельні приклади світової практики свідчать як про акселеративну, так і про деструктивну роль технологій у конкурентних перегонах.

Привабливість акселеративного підходу полягає в тому, що в умовах глобальної конкуренції результат застосування технологій залежить, насамперед, від якості системи менеджменту, що має швидше і з меншими витратами реагувати на зміни у глобальному технологічному середовищі. Ідеї Дж. Колінза сформували цілу групу прихильників акселеративного підходу до взаємозв'язку науково-технологічного фактора і конкурентоспроможності компаній, включаючи і таких керівників провідних транснаціональних компаній, як: Б. Гейтс, Л. Герстнер, Е. Гроув, М. Делл, А. Моріта, Дж. Уелч. Проте акселеративний підхід, на думку фахівців, є обмеженим, оскільки не розвиває в деталях генетику складності взаємозв'язків технологічного фактора з елементами системи менеджменту конкурентоспроможності підприємства.

Більш методологічно і методично розробленими є модельні підходи до обґрунтування взаємозв'язків науково-технологічного фактора та міжнародної конкурентоспроможності підприємства. З певними відмінностями модельні підходи пропонуються, зокрема, у роботах А. Слівотські та Д. Моррісона [15], Л. Руденко [16]. Прихильники цих підходів роблять наголос на еволюцію моделей досягнення міжнародного конкурентного успіху та конкурентоспроможності. На їх думку, в минулому існувала модель високої ринкової частки підприємства, а сучасні бізнес-моделі мають бути полісистемними та враховувати більш широкий комплекс передумов формування міжнародних конкурентних переваг. Не заперечуючи теоретичну і практичну значущість модельної методології аналізу, слід зазначити, що в її межах не визначаються саме причинності еволюцій моделей конкурентоспроможності, що потребує їх адаптації до обґрунтування впливу технологічної складової на рівень міжнародної конкурентоспроможності підприємства.

Парадигмальний підхід системно охоплює увесь комплекс причинностей у ланцюзі "технологія – продуктивність – конкурентоспроможність". Його принциповою особливістю є акцент на часову характеристику сучасних технологічних змін і обґрунтування якісно нових рис і особливостей сучасних процесів "технологізації" конкурентоспроможності. Насамперед, мова йде про принципові зміни структур усієї системи міжнародної науково-технологічної взаємодії, що дедалі більшою мірою стає гетерогенним і стратифікованим середовищем із різноякісними за технологічним рівнем структурними елементами, що взаємодіють між собою не за логікою системної детермінації, а за принципами часової асиметрії в технологічному розвитку країн.

Парадигмальний підхід має своїм підґрунтям практику технологічних змін в економіках розвинених країн, де у повній відповідності з теорією хвильових технологічних циклів здійснюється перехід до шостого технологічного укладу, здатного забезпечувати виведення економік цих країн на принци-

пово новий механізм розвитку, який в науковій літературі отримав назву технологічної сингулярності. Згідно з роботою [17], технологічна сингулярність розвитку – це модель (алгоритм) розвитку, коли швидкість технологічних змін досягає рівня, при якому графік технічного прогресу стає майже вертикальним.

Екстраполяція існуючої динаміки технологічних змін дає підстави стверджувати, що технологічної сингулярності розвитку економіки розвинених країн можуть набути вже у 2016 – 2020 рр. XXI ст. [18]. На думку американських вчених, розвиток американської економіки, що відбувається за S-подібною технологічною кривою, вже у 2014 р. наблизиться до точки технологічної сингулярності на графіку розвитку, в якій її швидкість є максимальною (середина S-подібної кривої) і зростає за гіперекспотенціальною кривою, як це наведено на рисунку.

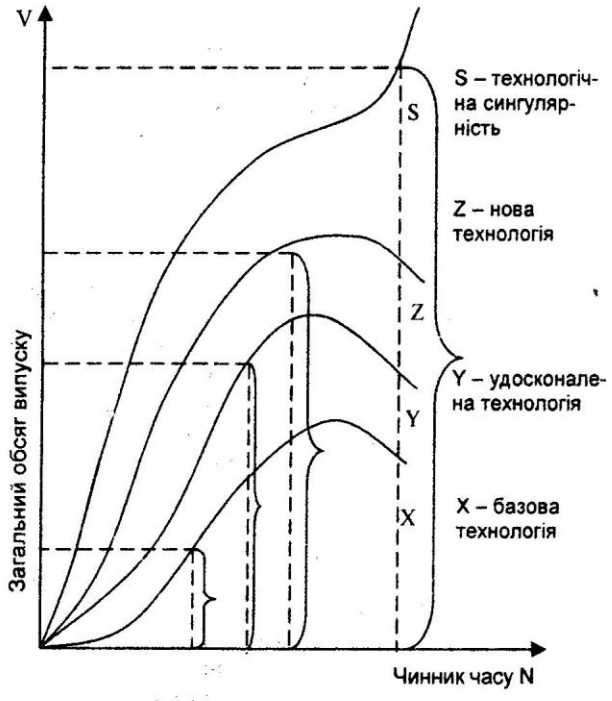


Рис. Зміни виробничої функції в результаті технологічних зсувів (X, Y, Z) і технологічної сингулярності (S)

Зміни кривої виробничої функції під впливом технологічних зсувів і технологічної сингулярності є різними (див. рисунок). Технологічні зсуви призводять до зростання обсягів випуску продукції з рівня X (базова технологія) до рівня Y (удосконалена технологія) і, нарешті, до рівня Z (нова технологія) і супроводжуються послідовним скороченням витрат факторів виробництва на одиницю випуску продукції. Технологічна сингулярність навпаки зумовлює стрибкоподібне скорочення витрат і зростання обсягів виробництва.

Певним свідченням того, що парадигма технологічної сингулярності розвитку не є лише гіпотетичною вправою вчених, є відкриття в Силіконовій долині (США) Університету сингулярності [17], який у 2009 р. прийняв перших 30 осіб на навчання за такими дисциплінами, як: нанотехнологія, біотехнологія, мехатроніка, нова медицина і нове природокористування, пізнавальна мобільність і підприємництво та ін., спрямованих на генерацію нового покоління вчених і наукових шкіл та їх адаптацію до умов технологічного глобалізму й технологічної сингулярності розвитку.

Розгляд теоретико-методологічних аспектів проблеми "технологізації" конкурентоспроможності дозволяє сформувати такі висновки:

1. Сучасний конкурентний профіль світової економіки значною мірою формується під впливом процесів "технологізації" конкурентоспроможності країн, регіонів, інтеграційних угрупувань і підприємств. В основі цих процесів лежить актуалізація фактора часу в сучасній міжнародній конкуренції, що знаходить відображення у прискореному генеруванні й абсорбції нових технологій та формуванні механізму технологічної сингулярності розвитку.

2. Часовий ресурс істотно модифікує існуючі системи управління конкурентоспроможністю, надаючи їм ознаки складних динамічних систем із елементами взаємодії та причинно-наслідковими зв'язками, що формуються у ланцюзі "технологія – продуктивність – конкурентоспроможність". Стиснення часу в межах цього ланцюга реалізується через конкурентний модуль часового виміру та сингулярність технологічного розвитку, які, у свою чергу, породжують часову асиметрію у конкурентних перегонах і механізмах забезпечення конкурентоспроможності.

3. Часова одиниця аналізу проблеми "технологізації" конкурентоспроможності української економіки та вітчизняних підприємств сьогодні стає однією з найголовніших. Йдеться, насамперед, про вимір і оцінку деструктивних процесів, що пов'язані із руйнуванням у трансформаційний період вітчизняної науково-технологічної сфери та зволіканням із розробкою дійової науково-технічної політики держави на сучасному етапі. Принципові виклики і проблеми, що пов'язані із підвищенням технологічного динамізму сучасного розвитку, мають розглядатися і вирішуватися саме на засадах системної методології причинностей та зміщенням акценту до часового виміру міжнародних конкурентних процесів.

Література: 1. Nelson R. R. Bringing into Evolutionary Growth Theory / Nelson R. R. // Journal of Evolutionary Economic. – 2002. – Vol. 12. – № 1–2. – Pp. 3–21. 2. Solow R. M. A contribution to the Theory of Economic. Growth / Solow R. M. // Journal of Theory Economic. – 1956. – № 2 (52). – Pp. 209–234. 3. Denison S. F. Frends in American Economic Growth (1929 – 1982) / Denison S. F. – Washington : The Droockings Institution. 1990. – 282 p.

4. A new Economy? The Changing Role of Innovation and Information Technology in Growth. – Paris : OECD, 2000. – 168 p. 5. Хикс Дж. Стоимость и капитал / Хикс Дж. – М. : Прогресс, 1993. – 487 с. 6. Porter M. E. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance / M. E. Porter. – N.Y. : First Free Press Export Edition, 2004. – 557 p. 7. Шерер Ф. М. Структура отраслевых рынков / Ф. М. Шерер, Д. Росс ; [пер. с англ.] – М. : ИНФРА-М, 1997. – 698 с. 8. Jorgenson D. W. The Expiation of Productivity Change / Jorgenson D. W. // Review of Economic Studies. – 1967. – № 34. – Pp. 394–383. 9. European competitiveness report 2009 SEC. Commission staff working document. – Luxembourg, 2009. – 364 p. 10. Perez C. Technological Revolution and Techno-economic Paradigms / Perez C. // Working Paper. – 2009. – № 20. – Pp. 4–16. 11. Україна: меморандум про економічний розвиток : звіт Світового банку "Стратегічний вибір щодо прискорення та підтримки зростання". Документ Світового банку. Версо. – 2010. – 120 с. 12. The global Competitiveness Report – 2007 – 2008. World Economic Forum. – Geneva : Switzerland, 2008. 13. Ступницький О. І. Транснаціоналізація науково-технічної політики в умовах посилення міжнародної економічної взаємозалежності : монографія / Ступницький О. І. – К. : ВПЦ "Київський університет", 2001. – 244 с. 14. Schmalensee R. Product Differentiation Advantages of Pionering Brends / Schmalensee R. // American Economic Review. – 1982. – Vol. 72. – Pp. 349–365. 15. Сливотски А. Маркетинг со скоростью мысли / Сливотски А., Моррисон Д. – М. : Эксмо, 2002. – 448 с. 16. Руденко Л. В. Управління потоками капіталів в сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій / Руденко Л. В. – К. : Кондор, 2004. – 480 с. 17. Технологическая сингулярность [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ru.wikipedif.org/wiki/. 18. Kuzweil R. The Singularity Is Near / Kuzweil R. – N.Y. : Viking, 2005. – 142 p.

References: 1. Nelson R. R. Bringing into Evolutionary Growth Theory / Nelson R. R. // Journal of Evolutionary Economic. – 2002. – Vol. 12. – No. 1–2. – Pp. 3–21. 2. Solow R. M. A contribution to the Theory of Economic. Growth / Solow R. M. // Journal of Theory Economic. – 1956. – No. 2 (52). – Pp. 209–234. 3. Denison S. F. Frends in American Economic Growth (1929 – 1982) / Denison S. F. – Washington : The Droockings Institution, 1990. – 282 p. 4. A new Economy? The Changing Role of Innovation and Information Technology in Growth. – Paris : OECD, 2000. – 168 p. 5. Khiks Dzh. Stoimost i kapital / Khiks Dzh. – M. : Progress, 1993. – 487 p. 6. Porter M. E. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance / M. E. Porter. – N.Y. : First Free Press Export Edition, 2004. – 557 p. 7. Shyeryer F. M. Struktura otraslyevykh rynkov / F. M. Shyeryer, D. Ross ; [per. s anhl.] – M. : INFRA-M, 1997. – 698 p. 8. Jorgenson D. W. The Expiation of Productivity Change / Jorgenson D. W. // Review of Economic Studies. – 1967. – No. 34. – Pp. 394–383. 9. European competitiveness report 2009 SEC. Commission staff working document. – Luxembourg, 2009. – 364 p. 10. Perez C. Technological Revolution and Techno-economic Paradigms / Perez C. // Working Paper. – 2009. – No. 20. – Pp. 4–16. 11. Ukraina: memorandum pro ekonomichnyi rozvytok : zvit Svitovoho banku "Stratehichnyi vybir shchodo pryskorennia ta pidtrymky zrostannia". Dokument Svitovoho banku. Verso. – 2010. – 120 p. 12. The global Competitiveness Report – 2007 – 2008. World Economic Forum. – Geneva : Switzerland, 2008. 13. Stupnytskii O. I. Transnatsionalizatsiia naukovo-tekhnichnoi polityky v umovakh posylennia mizhnarodnoi economichnoi vzaiemozalezhnosti : monohrafiia / Stupnytskii O. I. – K. : VPTs "Kiivskii universitet", 2001. – 244 p. 14. Schmalensee R. Product Differentiation Advantages of Pionering Brends / Schmalensee R. // American Economic Review. – 1982. – Vol. 72. – Pp. 349–365. 15. Slivotski A. Marketing so skorostyu mysli / Slivotski A., Morrison D. – M. : Eksmo, 2002. – 448 p. 16. Rudenko L. V. Upravlinnia potokamy kapitaliv v suchasnii biznes-modeli funktsionuvannia transnatsionalnykh korporatsii / Rudenko L. V. – K. : Kondor, 2004. – 480 p. 17. Tekhnologicheskaya singulyarnost [Electronic resource]. – Access mode : http://ru.wikipedif.org/wiki/. 18. Kuzweil R. The Singularity Is Near / Kuzweil R. – N.Y. : Viking, 2005. – 142 p.

Інформація про авторів

Піддубна Людмила Іванівна – докт. екон. наук, професор Харківського національного економічного університету (61166, м. Харків, пр. Леніна, 9а).

Шестакова Олена Андріївна – аспірант кафедри міжнародної економіки та менеджменту ЗЕД Харківського національного економічного університету (61166, м. Харків, пр. Леніна, 9а).

Информация об авторах

Поддубная Людмила Ивановна – докт. экон. наук, профессор Харьковского национального экономического университета (61166, г. Харьков, пр. Ленина, 9а).

Шестакова Елена Андреевна – аспирант кафедры международной экономики и менеджмента ВЭД Харьковского национального экономического университета (61166, г. Харьков, пр. Ленина, 9а).

Information about the authors

Piddubna Liudmyla Ivanivna – Doctor of Sciences in Economics, professor at Kharkiv National University of Economics (Lenina ave., 9a, Kharkiv, 61166).

Shestakova Elena Andreevna – postgraduate at the department of International Economy and management of Foreign Economic Activity at Kharkiv national University of Economics (Lenina ave., 9a, Kharkiv, 61166).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Ястремська О. М.

Стаття надійшла до ред.
09.12.2011 р.

12

FORMING AN ECOSYSTEM OF INNOVATION

UDC 338.2: 629.7

Chukhray N. I.

The paper deals with modern changes in the field of innovations and competitiveness. A controversial nature of an interaction among participants of the innovation process in the form of competition and cooperation is substantiated. The author uses the term "innovation ecosystem" having in mind such forms of cooperation when organizations combine their individual proposals into integrated solutions, ready for use on the consumer market. An innovation ecosystem is usually formed for the development and implementation of innovations. This process involves different players at the market which are the part of the industry supply chain connecting all the production stages, from purchasing raw materials to selling goods to the customers. Within the innovation ecosystem, firms can both compete and cooperate at the same time in solving various tasks. In foreign publications this phenomenon is called "co-opetition". The author has systematized examples of employing the co-opetition strategy by leading foreign enterprises, in particular, on the examples of the Apple Company. The author identifies the main "pillars" of successful innovation activity of a company-leader and represents them graphically.

Key words: market agents' interaction, competition and cooperation, competitive environment, co-opetition strategy, marketing research, innovation ecosystem.

ФОРМУВАННЯ ЕКОСИСТЕМИ ІННОВАЦІЇ

УДК 338.2: 629.7

Чухрай Н. І.

Ідентифіковано сучасні зміни, до яких схильні конкуренція і партнерство на ринку інновацій. Аргументовано суперечливу природу взаємодії учасників інноваційного процесу у вигляді конкуренції і співробітництва у конкурентному середовищі. Використано поняття "екосистема інновацій", під яким автор розуміє такі форми співпраці, у рамках яких організації об'єднують свої індивідуальні пропозиції в інтегровані рішення, що готові до використання споживачем на ринку. Для розробки та освоєння інновацій формується екосистема інновації, в яку залучені різні учасники ринку. Систематизовано приклади застосування провідними зарубіжними підприємствами стратегії кооперації, зокрема, на прикладі компанії Apple. Визначено основні "стовпи" успішної інноваційної діяльності компанії-лідера і подано графічно.

Ключові слова: взаємодія ринкових агентів, конкуренція та співробітництво в конкурентному середовищі, стратегія кооперації, маркетингові дослідження, екосистема інновації.

© Chukhray N. I., 2012

ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОСИСТЕМЫ ИННОВАЦИИ

УДК 338.2: 629.7

Чухрай Н. И.

Идентифицированы современные изменения, которым подвержены конкуренция и партнерство на рынке инноваций. Аргументирована противоречивая природа взаимодействия участников инновационного процесса в виде конкуренции и сотрудничества в конкурентной среде. Использовано понятие "экосистема инновации", под которым автор понимает такие формы сотрудничества, в рамках которых организации объединяют свои индивидуальные предложения в интегрированные решения, готовые к использованию потребителем на рынке. Для разработки и освоения инноваций формируется экосистема инновации, в которую привлечены различные участники рынка. Систематизированы примеры применения ведущими зарубежными предприятиями стратегии кооперенции, в частности, на примере компании Apple. Определены основные "столпы" успешной инновационной деятельности компании-лидера и представлены графически.

Ключевые слова: взаимодействие рыночных агентов, конкуренция и сотрудничество в конкурентной среде, стратегия кооперенции, маркетинговые исследования, экосистема инновации.

Rapid growth of complexity and turbulence of business environment, increase of the competition and consumer demands, fast development of informational and communicational technologies are changing the conditions in which enterprises function and require improvement of their management practices. Turbulence in business causes significant changes. Under such conditions, old-fashioned way of doing business becomes out-of-date, and business environment is filled with spontaneity and risks. There is one interesting fact: business environment calls for significant changes in the very process of doing business. This especially relates to continuous process of introducing innovations to business.

These conditions increase the importance of the innovative environment, which, in its turn, becomes the source of management practice development and generates progressive knowledge, first-hand experience and contributes to the adaptation of enterprises to external environment. This is accomplished by providing strategic information, supporting implementation of organizational changes and professional development of management authorities. Hence, on the one hand, external business environment requires choosing optimal forms of co-existence of enterprises in business environment; on the other hand, it requires developing and mastering innovations in order to achieve competitive advantages in the market.

The subject of the present study is contradictory nature of interaction of innovative process participants in competition and cooperation in competitive environment. The aim of the article is the investigation of the essence and constituent parts of the competition in high-tech markets as well as the principles of co-opetition as a form of interaction, investigation of the dynamics of the innovation activities of the enterprises and the concept of cooperation in the market of innovations.

The basis of key competencies has to include the whole value chain – from suppliers to consumers. Therefore, foreign scholars in their works more and more often treat enterprise as an open system that seeks additional, external means needed for its development and creation of sustainable advantages in competition somewhere outside its boundaries. To be more particular, in this case we are dealing with the following modern concepts of partner integration to innovative activity: leadership platform; integrator's strategy; a model of open innovations; value network; learning organization; hyperlinked organization.

A psychologist G.F. Moor from Harvard University in his book "The Death of Competition" [1] has introduced the notion of "ecosystem of entrepreneurship". In nature ecosystem is a complex group of interdependent living beings (flora, fauna, insects, microorganisms) and non-living elements (ground, water, climate), which are constantly interacting with one another and take advantage of this interaction on a definite territory. By analogy with nature, an ecosystem in market economy is described as complex group of companies, customers, suppliers, competitors and distributors that influence the business of individuals, groups, and partners, and take advantage of that interaction. In the customers' ecosystem market activities (investments, joint product developments, market communications, logistics, and transactions) are performed and controlled not so much by suppliers as by consumers [2].

Developing the theory of G. F. Moor, American scholar Ron Adner [3] introduced the notion "ecosystem of innovation" and explained it as the forms of cooperation, in the framework of which organizations unite their individual offers into integrated decisions, ready to be used by a consumer in the market. The use of information technologies greatly reduces expenditures for communication and coordination of actions, therefore, innovation ecosystems became the foundation of the enterprise growth strategies. Strategies that are

based on ecosystems are implemented in different sectors, such as: polygraphic services for industrial markets, financial services, production of materials, logistics, etc. However, this trend is the strongest in the high-tech markets. Excellent examples of the enterprises following this strategy are such companies as: Intel, Nokia, SAP, and Cisco. Well-established functioning of these companies' ecosystems allowed them to create value that would not be possible to be created by any of these companies on its own, even by the most powerful ones.

Different market participants are functionally connected to each other by information flow through influence and economic consequences for creating demand (directly or indirectly) for goods and services. They form complex network of cooperation and competition. Consumer ecosystem functions in the framework of strictly determined macro marketing environment and can be almost completely modified as a result of the appearance of technological innovation. This was the example of digital technological revolution in the photography, when as a result of tough competition digital picture-taking turned to become a global digital industry with new possibilities of taking pictures, developing and storing them, and the emergence of new competitors that previously existed in the markets of electronics and entertainment (Sony) and computer industry (Hewlett-Packard).

In the ecosystem of innovation there are involved different market participants that are usually members of the chain supply. This regroups all stages of production starting with the purchase of raw materials, their processing, collecting and ending with their selling to the final customer. All these activities are performed in the global traditional and online markets. Graphically the ecosystem of innovations may be represented in the form of interaction between key participants in the global market, as shown in Fig. 1.

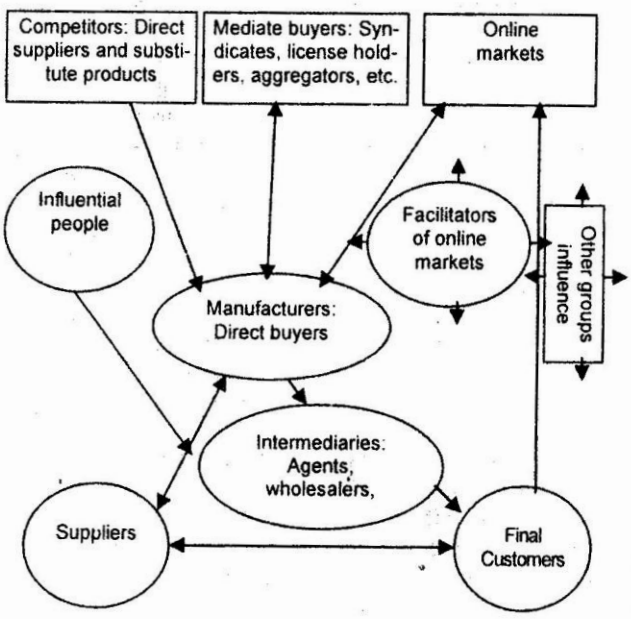


Fig. 1. **Key players in the global market and limit innovation ecosystem** [2, p. 76]

As it is shown in Fig. 1, the ecosystem of innovations is formed first and foremost of the forces, analyzed in detail by Michael Porter: direct suppliers, producers – direct competitors, final customers, suppliers of the substitute goods. The ecosystem is also greatly influenced by various middlemen: trade, marketing, logistical, financial ones.

In industrial markets it is important to take into consideration possible influence made by so-called influential people, which belong to the category neither of consumers nor users. However, their advice should be always taken into account when making the final decision concerning the purchase of the innovation. These influential people include engineering companies, independent designers, experts, architects, consulting companies, and in pharmaceutical sphere – doctors. In social market economy great influence on business is made by contacting audiences of the innovation ecosystems, such as the mass media, trade unions, organizations for protection of animals, consumer protection organizations, etc.

Facilitators are groups of suppliers in traditional and online markets, which attempt creating the relevant market infrastructure and guarantee the safety of market operations. In the traditional market facilitators are represented by banks, customs offices and tax services. In the online market the role of facilitators is performed by the providers of the Internet and agencies, providing the relevant services via the Internet, including the information middlemen.

Therefore, the business environment under investigation allows us to study all the relations and dual nature of strategies in the relations of enterprises as market participants in the ecosystem of innovations.

Functioning in competitive environment, every enterprise chooses its own competition battle strategy and has to take strategic decisions concerning its conducting in relation to its competitors. Modern competition is more than a "product against product" or "efficiency against inefficiency", it is "non-linear" innovation against "linear" one [4]. Competition battle strategy, or competitive strategy is the totality of interrelated actions, aimed at achieving sustainable competitive advantage in order to secure for an enterprise a beneficial market position, leaving behind its competitors.

Some of the most studied strategies in scholarly literature and the ones that are most widely used in strategic management practices are confrontational strategies. They represent direct competitive battle using a variety of instruments such as: commercial spying, building strategic maps of competitors, matrix of competitive advantages, etc. Other strategies that are quite often mentioned in literature are the strategies of cooperation and mutual agreements between market participants. This is so-called "side-by-side" competing, which has been analyzed in detail by M. Porter in his book "Competitive Strategy" [5].

In order to restrict or avoid direct confrontational contest, enterprises seek other places of differentiation, new positioning, try to attract new clients etc. In mature markets, however, in a long-term period of time, these innovations do not provide significant increase in sales volume. Sometimes there may be observed the phenomenon of "cannibalism", when the products of one group "consume" the products of another group. The scholars Chan Kim and Renee Mouborgne in the book "Blue Ocean Strategy" [6] figuratively refer to the competitive markets as "red oceans" filled with blood of their competitors, ready to destroy one another. In the "red ocean" there are strictly defined market boundaries and principles of the work in sectors are the same for all participants. Products of the competitive companies have similar qualities, and the differences between them quickly disappear as a result of time and benchmarking.

To oppose the existence of "red oceans" Chan Kim and Renee Mouborgne have developed a special "blue ocean strategy". This was the result of the study of over thirty sectors of the economy over the last hundred years. In order to avoid the competition the scholars advocate creating the "blue oceans" – new ideas and markets. The "blue ocean" – does not consist of technological innovations, it is first and foremost the result of successful strategy and careful management decisions. It represents a free niche of the market, which is created by an enterprise. This niche encompasses unsatisfied needs of different groups of customers; focuses on key criteria of making choices and evaluating the product; and is oriented at attracting customers from various markets.

Conducting innovative activity does not only mean confronting other competitors, but it also presupposes cooperation with other market participants, first of all, with consumers, suppliers, middlemen, and other influential groups.

Challenges and possibilities set by the modern market, can be too high to be accomplished by one enterprise on its own. Therefore, the key to success is to transform market partners that are passive market participants into active ones. Let us analyze some of modern examples of cooperation in innovative activity, as illustrated in the book by K. Prahalad and V. Ramaswami [7]. As per initiative of InnoCentive, pharmaceutical company Eli Lilly attracted the skills of more than 8 thousands of scientists to solve the scientific problems, related to different complexity of medicine. Though Lilly is spreading its research and development basis, using the competencies outside the boundaries of the company, it carefully controls all the processes.

Sony created the remote control Play Station for operating system Linux. Having equipped Linux software with tools necessary to develop Play Station programs, Sony is coopting competencies of the consumers and spreading the Play Station as the main platform in the sphere of entertainment. (Contrary to Eli Lilly, which controls the development of its own products by attracting scientists, who are not employed by the company, Sony attracts consumers directly for the development of its platform).

The positive side of the cooperation is revealed under information and technological revolution conditions. In competitive policies of the globalization era there can be traced interactions between market participants aiming at reaching different types of economic efficiency: allocation efficiency (efficiency of allocating resources in alternative means of their use), production efficiency (optimizing the size of the factory and the company), dynamic efficiency (efficiency of the sector as a constantly developing structure; innovations implementation, which reduces expenses; development of incentives to invest).

This is the way, as American scholar Ron Adner suggests, how an "ecosystem of innovation" is formed. The fact of existence of cooperation, however, does not imply the absence of competition and vice versa. Complexity of the task is that we need to understand each of these terms not only as separate phenomenon, but also treat them as their own opposites [3].

In the attempt to emphasize the peculiarity of the market economy, i. e. the "competition or cooperation" dilemma, scholars A. M. Brandenburger from Harvard University and B. G. Nalebuff from Yale University have developed the theory of "co-competition" or co-opetition [8]. According to these scholars, in business there is no fatal predetermination of success of some companies and failure of others, because many participants can get a certain kind of benefit. In this context, the scholars suggested applying the theory of games, which, in their opinion, will give the possibility for making flexible combinations: change the participants at will, modify values of the business participants, determine the rules and tactics of the game, its framework and scale.

For example, well-known automotive companies follow the co-opetition strategy, flexibly using strong sides of both opposite concepts under different tasks. Hence, Volkswagen is constantly contesting Ford in the attempt to occupy the compact cars market share. On the one hand, fierce competition leads to increase in aggressiveness towards the enterprise's competitors. On the other hand, these enterprises are united in other industrial sectors of the market, for example, in the development of the full-size car models [9].

Alliance as a form of partnership in innovative activity is peculiar mostly to the companies working in the pharmaceutical field. Over the period since 1997 to 2002 more than 20 largest world pharmaceutical companies formed over 1,500 alliances with various biotechnical companies. According to the data published in the "Pharmaceutical Executive" journal and released in May, 2004 by "Strategic Decisions Group", which is a consulting company, 40 – 50 % of products that are in the stage of their development used to be licensed ones and more than a half of total prescription medicine that is best sold is being

developed or is being sold by several companies. As it has been proved by studies, alliances allow companies to reduce up to 15 % of their current expenditures, cut their expenses in developing similar medicine, and increase the research potential in general. Moreover, companies benefit from such forces as capital increase, access to additional credit lines, reducing similar divisions existing in different companies [10].

Co-opetition strategy (which is the combination of cooperation and competition strategies) is used in working with trade middlemen (for example, in the process of new product development and its introduction to the market, in trademark policies, in direct market sales).

The search for new sources of achieving sustainable competitive advantages in competitive markets, first and foremost in dynamic, high-tech sectors of the economy, requires from the enterprises persistant development and mastering technological innovations and introducing to the market product innovations. Fig. 2 represents four main directions of achieving competitive advantage (according to J. Rearce and R. Robinson "Building Blocks of Competitive Advantage"), among which there should be mentioned: high quality, high efficiency, high level of service provision and innovation.

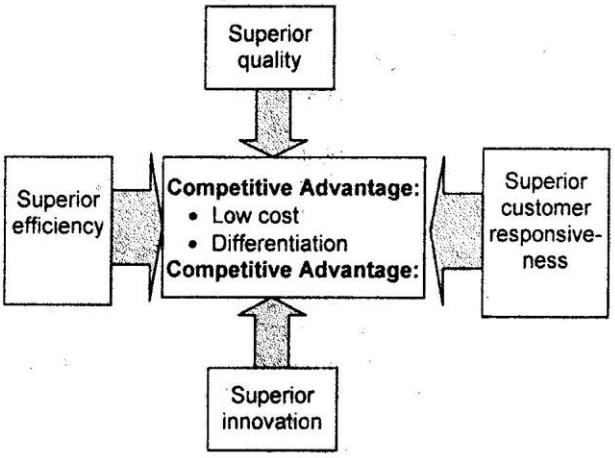


Fig. 2. **Building Blocks of Competitive Advantage** [10, p. 83]

The first three directions usually provide the possibility for achieving one of the two types of competitive advantages: low expenses or differentiation. For example, high efficiency gives an organization the possibility to lower its expenses, on the contrary, high quality of the product or high level of service provided for clients, determine increase in the expenditures and higher prices of the product. In case of innovations one can expect either decrease in the expenses (when implementing technological innovations) or achieving uniqueness of the product (when introducing innovation to the market). There have been reported cases when innovation provided leadership in expenses and simultaneously for a definite period of time guaranteed uniqueness of the product.

Nevertheless, nowadays single and nonsystematic introduction of innovations to the market does not guarantee the company permanent leadership position in this market. Enterprises leading in the market of innovations are not only managing the development of the products and introducing them to the market, but they also have this process on the conveyor. Therefore, instead of dealing with single innovation management, we speak about "the flow of innovations". One of the most vivid examples of this approach is the experience of Apple and leaving behind oil and gas company Exxon Mobil [11]. Thorough study of the experience of Apple company made it possible to identify the main "pillars" of successful innovation activity of a company-leader and represent them graphically in Fig. 3.

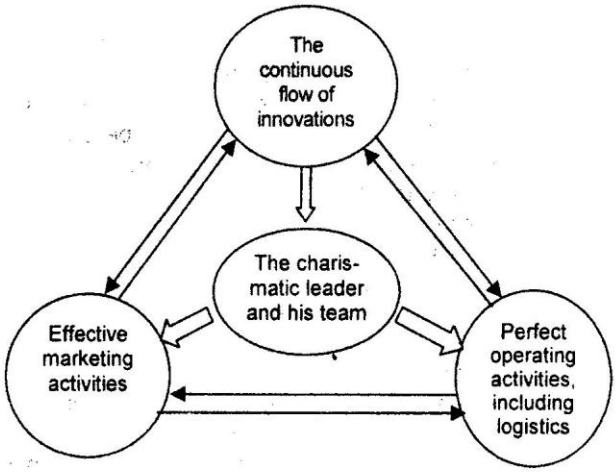


Fig. 3. **"Pillars" of the company's success in the ecosystem of innovation Source: author's creation**

Being headed until recently by Steve Jobs, one of co-founders of the Apple company and its CEO (Steve Jobs passed away in October, 2011), Apple over the past decade introduced to the market the whole range of products, from MacBook and iPod to iPhone and iPad, and by 12 times increased its sales volume. Not only did Apple manage to create new electronic products, but by establishing the standards of quality in the market of computer industry it also contributed to formation of markets of new products like iPod, iPhone and iPad.

One of the conditions that contributed to the success of the company was its impeccable operational activity, including effective logistics. Apple's Chief Operating Officer and top logistician of the company was Timothy Cook – a professional in the sphere of operating activity, "a genius in logistics and organization", "an ideal operating officer" (Forbs, 2011) [12], who is now CEO of the company.

A team of professionals, headed by these top managers, modified the logistics of the computer

assembly and built a system, which, according to general recognition, is one of the principle competitive advantages of Apple.

They managed to establish highly efficient production chain, which is the world's best sample in the market of electronics. Production expenses were minimized: factories and warehouses all over the world were closed and their functions were delegated to other companies for outsourcing [13]. The second step in improving operating activity of the company was the development of the distribution network. Currently Apple has over 300 Apple Stores and thousands of specialized resellers all over the world – none of Apple's competitors can boast of having such advantage.

Though, we consider one of the strongest sides of Apple to be effective marketing of innovations. Not only was Steve Jobs a successful manager and strategic ideologist of the company, but he also established himself as a talented marketing manager and a wonderful orator. In the market of innovations it is not enough simply to develop the revolutionary product, it is also important to make it commercial. Moreover, the customer must be convinced in usefulness of a new product. Not all companies, even the most experienced ones, can accomplish that. This can be proved by the example of the competition battle between Microsoft and Apple.

Over the last five years there was a confrontation of the product Zune by Microsoft and iPod by Apple. Recently Microsoft announced the termination of the development and production of multimedia players Zune. On the official website of the company one can read [11]: "We are discontinuing the production of the players Zune". This has raised a lot of criticism addressed to Microsoft. Actually, the product Zune had chances to become successful. The first samples of the product have been released in 2006 and were supposed to be serious competitors to iPod. According to professionals, the player possesses several interesting functions, such as: radio and Wi-Fi synchronization with Zune Pass. However, the management of the company, having introduced the competitive product to the market, obviously, thought that it was sufficient to do so and did not engage in promoting it as actively as Apple promoted an iPod. Apple also overcame its competitor in the sphere of marketing decisions, redesign and upgrades. There is no wonder that Microsoft failed to attract the users of an iPod, which last year constituted 77 % of the American market.

Effective innovative and marketing activity of Apple have resulted in strengthening of its positions in the market and benefited its financial situation, which can be proved by the following.

First of all, at the beginning of August 2011 Apple became the most expensive company in the world, having reached the capital of $ 338 billion leaving behind oil and gas company Exxon Mobil [14].

Secondly, according to estimations of international brand consulting agency Interbrand, which published the rating of the best brands 2011 – "Best Global Brands 2011", Apple brand occupies the eighth place in the world. Formerly, this place belonged to Nokia, which this year holds only 14th position [12].

According to Gartner data, in the first quarter of 2011 there were sold 427,8 millions of the cell phones in the world; over the year the market has increased by 19 %. However, the leaders in this market – Nokia, LG, Motorola and Sony Ericsson have all decreased their indicators. At the same time, Apple increased the sales volume – over the year the sales volume of the smartphone iPhone have actually doubled – reaching from 8,3 to 16,9 million items.

It is professional competency of the employees and the work in team headed by S. Jobs and T. Cook as well as effective marketing programs that made Apple products not only of the highest quality, but also made them the most profitable ones. Company possesses significant amount of available funds: its funds estimated over $75 billion [11].

In order to achieve success and sustainable competitive advantages in the market, enterprises have to develop and introduce innovations to the market. Modern market is a complex system of relations between companies, buyers, suppliers, competitors, and distributors that influence the business of individuals and groups, as well as partners that benefit from one another. In the ecosystem of innovations market activity (investments, joint product development, market communication, logistics, and transactions) are performed and controlled not so much by suppliers as by consumers. In order to develop and understand innovations an ecosystem of innovation is formed. It engages different market participants that are usually part of the economy sector supply chain incorporating all stages of production starting with the purchase of raw materials, their processing, collecting and ending with their selling to the final customer. Enterprises in the ecosystem while pursuing their own goals, can compete and cooperate at the same time, and this phenomenon has been described in the foreign literature as "co-opetition".

Nevertheless, modern competitive environment requires from entrepreneurs mastering new approaches to competing in the market. One of the possibilities is to create new market space in order to avoid face-to-face competition and establish constructive relations with competitors, which would contribute to increase in efficiency of functioning in the market through implementation of effective innovative projects and programs. In this case we speak about alternative approaches to changing the competitors' behaviour, which can be revealed in dual character of competition strategy. Implementation of the co-opetition strategy, i.e. cooperation with competitors simultaneously contesting with them (for example, in different functional spheres, market sectors, in different countries) gives the companies the

ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
БІБЛІОТЕКА

possibility to flexibly use strengths of the opposite competitive concepts while solving various tasks.

Efficiency of the innovation processes of enterprises can greatly increase on condition of cooperation and partnership with other market participants, first of all, with suppliers, middlemen, users, especially at the early stages of innovation implementation. Therefore, tracing successful examples of cooperation in Ukrainian market of innovations and thorough investigation of methods and techniques used in this process, will be the subject of our further studies.

In functioning of the ecosystem there rises the issue of synchronizing the efforts of its main participants that are involved in the process of creating and introducing the innovation to the market. The mechanism coordinating the efforts of all ecosystem participants as well as the problem which organization in particular has to assume the role of the coordinator, have not been much researched in literature on innovation issues. This will also be the subject of our further studies, particularly in the framework of research carried out by the staff of the Department of Organizational Management of Lviv Polytechnic National University in correspondence with the government-funded theme DB/LANTS (ukr. ДБ/ЛАНЦ) "Innovative Enterprise Management Processes in Value Chains".

References: 1. Moore J. F. The Death of Competition / J. F. Moore. – N.-Y. : Doubleday, 1996. 2. Lambin J.-J. Market-Driven Management: Strategic and Operational Marketing // Jean-Jacques Lambin, Ruben Chumpitaz, Isabelle Schuiling. – 2-th ed. – N.-Y. : PALGRAVE MACMILLAN, 2007. – 720 p. 3. Adner R. Ekosystem innowacji: co może zawieść? / Adner R. // Harvard Business Review Polska. – Wrzesień, 2009. – S. 60–72. 4. Shnipko O. S. Konkurentsiia yak spetsyfichna forma konfliktu i spivisnuvannia subiektiv rynku / O. S. Shnipko // Ekonomika prognozuvannia. – 2008. – No. 1. – Pp. 33–44. 5. Porter M. From Competitive Advantage to Corporate Strategy / Porter M. // Harvard Business Review. – May – June (3) 1987. – Pp. 43–59. 6. Chan Kim W. Strategia błękitnego oceanu / Chan Kim W., Mauborgne R. – Warszawa : MT Biznes, 2005. –336 s. 7. Prahalad C. K. The future of competition: co-creating unique value with customers / Prahalad C. K., Ramaswamy Venkatram. – Harvard Business Press. – 2004. – 258 p. 8. Branderburger A. M. Co-opetition / Branderburger A. M., Nalebuff B. G. – N.-Y. : Doubleday, 1996. 9. The future of global pharmaceutical industry: the mega merger or acquisition? / For the magazine "Scrip" // Apteka. – 2005. – No. 28 (399). – P. 83. 10. Rearce J. Strategic Management: Formulation, Implementation, and Control / Rearce J., Robison R. – 9-th ed. – Megraw-Hill, Irwin, 2005. 11. Apple uviyshla w desiatku naytsinnishykh brendiv [Electronic resource]. – Access mode : http://zelenahata.in.ua /info/microsoft-prypynyaje-vyrobnytstvo-plejeriv-zune/. 12. www.forbes.ru. 13. Where the asphalt ends? [Electronic resource] // Internet portal for managers. – Access mode : http://www.management.com.ua/hrm/hrm011.html. 14. Nokia prodovzhuie vtrachaty chastku na rynku mobilnykh prystroiv [Electronic resource]. – Access mode : http://hi-tech.tochka.net/. 15. Chan Kim W. Tworzenie nowych przestrzeni rynkowych / Chan Kim W., Mauborgne R. // Zarządzanie innowacją. – Harvard Business Review. – 2007. – S. 7–13. 16. Chukhray N. Formation of supply chains: Theory and Practice / Chukhray N., Girna O. – Lviv : Publishing "Intelect-Zachid", 2006. – 231 p. 17. Chukhray N. Innovatsii i logistika tovariv : monografiia / Chukhray N., Patora R. – Lviv : Vydavnytstvo Natsionalnogo universytetu "Lvivska politekhnika". – 2001. – 264 p.

Information about the author

Chukhray Nataliya Ivanivna - Dr. Sc. (Econ.), Professor, head of Management Department of Lviv Polytechnic National University (S. Bandera str., 12, Lviv, 79013, e-mail: chuhraj@polynet.lviv.ua).

Інформація про автора

Чухрай Наталія Іванівна – докт. екон. наук, професор, завідувач кафедри менеджменту організацій Національного університету "Львівська політехніка" (79013, м. Львів, вул. С. Бандери, 12, e-mail: chuhraj@polynet.lviv.ua).

Информация об авторе

Чухрай Наталья Ивановна – докт. экон. наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента организаций Национального университета "Львовская политехника" (79013, г. Львов, ул. С. Бандеры, 12, e-mail: chuhraj@polynet.lviv.ua).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Пилипенко А. А.

Стаття надійшла до ред.
13.01.2012 р.

СТРАТЕГІЧНА КАРТА ЯК ІНСТРУМЕНТ ОПЕРАЦІОНАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВОСТІ РЕГІОНУ

УДК [332.155 : 620.9] : 005.21

Салашенко Т. І.

Розглянуто проблему енергоефективності промисловості регіону, для вирішення якої пропонується розробляти стратегічну карту енергоефективності та систему збалансованих показників. Як стратегічні перспективи, що є основою складання стратегічної карти, запропоновано такі: економічну та екологічну, що становлять вимір енергоефективності з позиції сталого розвитку, а також складові внутрішніх процесів та розвитку, що визначають динаміку енергоефективності в промисловості регіону. До стратегічної карти енергоефективності промисловості регіону було включено показники питомої енергомісткості продукції, фондомісткість продукції, продуктивність праці, витрати на одиницю продукції, прибутковість реалізації, шкідливі викиди на одиницю енергоспоживання, капіталомісткість продукції, інвестиції на одиницю енергоресурсів.

Ключові слова: енергоефективність, паливно-енергетичні ресурси, стратегічна карта, збалансована система показників.

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ КАРТА КАК ИНСТРУМЕНТ ОПЕРАЦИОНАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕГИОНА

УДК [332.155 : 620.9] : 005.21

Салашенко Т. И.

Рассмотрена проблема энергоэффективности промышленности региона, для решения которой предлагается разрабатывать стратегическую карту энергоэффективности и систему сбалансированных показателей. В качестве стратегических перспектив, которые являются основой стратегической карты, предложены следующие: экономическую и экологическую, которые являются мерой оценки энергоэффективности с позиции устойчивого развития, а также составляющие внутренних процессов и развития, которые определяют динамику энергоэффективности в промышленности региона. В стратегическую карту энергоэффективности промышленности региона были включены показатели удельной энергоемкости продукции, фондоемкость продукции, производительность труда, затраты на единицу продукции, прибыльность реализации, вредные выбросы на единицу энергопотребления, капиталоемкость продукции, инвестиции на единицу энергоресурсов.

Ключевые слова: энергоэффективность, топливно-энергетические ресурсы, стратегическая карта, сбалансированная система показателей.

STRATEGY MAP AS AN OPERATIONALIZATION TOOL OF ENERGY EFFICIENCY STRATEGY IN INDUSTRY OF THE REGION

UDC [332.155 : 620.9] : 005.21

Salashenko T. I.

This paper is devoted to the problem of energy efficiency for regional industry. For solving the problem of low energy efficiency of industrial developed region, the author proposes to develop energy efficiency strategy map and balanced scorecard. As a strategy

© Салашенко Т. І., 2012

perspective, which is the basis of the strategy map, the following components are proposed: economic and environmental, which are the measures of energy efficiency according to the sustainable development concept, and the components of internal processes and development, which determine the influence of the other efficiency indicators on energy efficiency of industry in the region. Into the energy efficiency strategy map of the regional industry were included indicators of energy intensity of production, fixed capital intensity of production, labor productivity, costs of output per unit, profitability of output, emissions of energy resources per unit, capital intensity, investment of energy use per unit.

Key words: energy efficiency, energy resources, strategy map, balanced scorecard.

Наростаючі обсяги індивідуальних та суспільних потреб упродовж тривалого часу виснажують природні запаси паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР) і, разом з тим, споживання останніх завдає руйнівного впливу навколишньому середовищу. Сьогоднішній період господарювання у світі відзначається дефіцитністю традиційних непоновлювальних ПЕР та високим ступенем забруднення навколишнього середовища. Зазначені дві обставини є основними причинами пильної уваги світової спільноти до питань ефективного використання енергоресурсів.

Традиційно виділяють два напрями подолання енергодефіциту в економічній системі: диверсифікація джерел ПЕР, а саме джерел постачання, видобутку та видів ПЕР, і зменшення енергетичних потреб через підвищення ефективності використання енергоресурсів. При цьому зазначені два напрями покриття дефіциту ПЕР є антагоністичними щодо забезпечення енергетичних потреб суспільства: задоволення енергетичних потреб через відкриття нових джерел енергоресурсів зменшує актуальність питань підвищення енергоефективності. Окрім того, ці напрями мають неоднаковий вплив на економічне зростання. Загроза енергодефіциту та як найгостріший прояв цього дефіциту енергетична криза є постійними рушійними факторами економічного розвитку. Так, на думку російського вченого з питань довгострокових економічних циклів Глазьєва С. Ю. [1], саме енергетична криза, вираженням якої є стрімке підвищення цін на паливо та енергію, викликає перехід до нового технологічного укладу на чолі із зняттям проблемних питань дефіцитності традиційних ПЕР за рахунок підвищення їх ефективності.

Актуальність питань енергоефективності також визвана необхідністю мінімізації шкідливого впливу на природне середовище, в тому числі на здоров'я людини, від використання ПЕР, що можливо двома шляхами: по-перше, за рахунок скорочення споживання самих ПЕР – енергозберігаючий напрям; по-друге, за рахунок підвищення технологічного рівня їх використання та встановлення обладнання з уловлювання шкідливих продуктів горіння – природоохоронний напрям.

Виходячи з вищезазначеного, енергоефективність можна вважати ключовою складовою соціально-економічного розвитку та дбайливого ставлення до навколишнього середовища.

Проблемі енергоефективності приділяється значна увага українських вчених: Сотник І. М. [2], Микитенко В. В. [3], Тонкаль В. Є. [4], Мігас І. М. [5], Галиновського Ю. І., Мельника В. І. [6], а також різного рівня організацій – Організацією Об'єднаних Націй, Групою Всесвітнього банку, Міжнародним енергетичним агентством, Всесвітньою енергетичною радою, Центром ефективного використання енергії (Росія), Адміністрацією енергетичної інформації (США), Держкоменергоефективності (Україна) та ін.

Метою статті є дослідження науково-методичних аспектів формування стратегічної карти енергоефективності для промисловості регіону. Як завдання дослідження виділено:

обґрунтування стратегічних перспектив енергоефективності промисловості регіону;

формування системи збалансованих показників енергоефективності промисловості регіону.

Дослідження енергоефективності вимагає чіткого розуміння сутності цього поняття. Автором пропонується під енергоефективністю розуміти властивість економічної системи щодо можливості вилучення максимально корисного (мінімально шкідливого) результату від використання ПЕР за умов обмеженості різних видів ресурсів.

Проблема цілепокладання займає одне із центральних місць у процесі формування стратегії розвитку соціально-економічних систем. Об'єктивні, проблемно- та науково-орієнтовані, інформаційно-та ресурсозабезпечені стратегічні цілі дозволяють гарантувати досягнення бажаного майбутнього і протидіяти негативним екстерналіям. Цілепокладання є необхідною складовою структуризації та концептуалізації розвитку економічної системи. Процес формування стратегії енергоефективності, тобто її концептуалізація та структуризація, як функціональної стратегії сталого розвитку передбачає виконання ряду спеціальних процедур з операціоналізації стратегії, що включає визначення ключових показників у процесі стратегічного планування [7].

Стратегічна карта як інструмент формування стратегії, запропонований Д. Нортоном та Р. Капланом, дозволяє описати логіку стратегії, що розробляється, та розкриває інтегровані та скомбіновані цілі окремих складових, що входять до єдиної стратегії [8]. Наявний досвід розробки стратегічних карт засвідчує їх орієнтацію на рівень окремого підприємства, але, як вважається, що мікрорівнем не вичерпується практична цінність запропонованого Д. Нортоном та Р. Капланом, тому пропонується застосування стратегічних карт у процесі розробки стратегії великомасштабних економічних систем – національної та регіональної промисловості, а також за видами економічної діяльності.

Слід відмітити дуальну підпорядкованість регіональної стратегії енергоефективності стратегічним засадам сталого розвитку, за якої стратегія енергоефективності регіону є частиною національної стратегії енергоефективності та регіональної стратегії сталого розвитку, які, у свою чергу, входять до національної стратегії сталого розвитку (рис. 1).

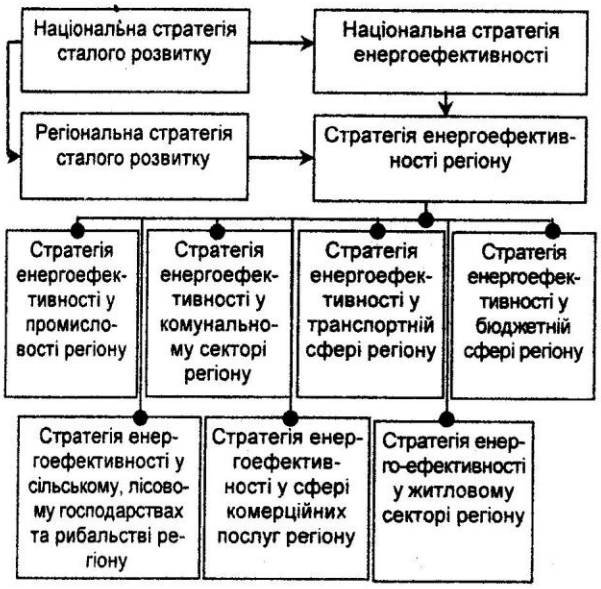


Рис. 1. **Підпорядкованість стратегії енергоефективності регіону стратегічним орієнтирам сталого розвитку**

Розробляти стратегію енергоефективності пропонується за секторами економіки, тобто групами енергоспоживачів. У цьому дослідженні пропонується використання стратегічних карт у процесі формування стратегії енергоефективності промисловості регіону.

Класичний варіант стратегічної карти передбачає її розробку за чотирма стратегічними перспективами: фінанси, відносини зі споживачами, організація внутрішніх процесів, навчання та розвиток [8; 9], але практична цінність запропонованого Д. Нортоном і Р. Капланом підходу привела до розвитку наукової економічної думки щодо різноманіття складових (перспектив). На думку провідних українських вчених, таких, як Кизим М. О., Пилипенко А. А., Зінченко В. А., у процесі розробки стратегічної карти можливо врахувати будь-які варіанти її трансформації щодо складу перспектив [7].

Оскільки енергоефективність вважається складовою сталого розвитку, то стратегія енергоефективності повинна охоплювати всі його складові (економічну, соціальну, екологічну), проте функціональний зріз на рівні промисловості регіону виводить на перший план економічну складову енергоефективності (зниження енергомісткості продукції), екологічна складова енергоефективності є похідною від економічної, тоді як соціальна складова вирішується за іншими складовими регіональної стратегії енергоефективності (у комунальному та житловому секторах економіки). У той же час економічна складова енергоефективності, вираженням якої в даному випадку є рівень енергомісткості продукції промисловості регіону, залежить від ефективності використання інших факторів виробництва та ефективності промисловості регіону загалом. Таким чином, у рамках цього дослідження пропонується розробляти стратегічну карту, враховуючи такі стратегічні перспективи: економічну та екологічну – як складові сталого розвитку, а також стратегічні перспективи внутрішніх процесів, що розкривають ефективність господарської діяльності, та складову розвитку, що є відображенням можливостей розвитку промисловості регіону в напрямі поліпшення енергоефективності.

Використання експертних методів дослідження дозволило встановити, що стратегічну карту енергоефективності становлять 13 показників, які розподілилися за обраними стратегічними перспективами таким чином (таблиця).

Таблиця

Система збалансованих показників енергоефективності для промисловості регіону

Стратегічна перспектива енергоефективності регіону	Локальна стратегічна мета енергоефективності регіону	Показник ефективності
Економічна складова	Мінімізувати енергомісткість продукції промисловості регіону	Енергомісткість продукції
		Паливомісткість продукції
		Електромісткість продукції
		Тепломісткість продукції
Складова внутрішніх процесів	Підвищити ефективність використання факторів виробництва промисловості регіону	Продуктивність праці
		Фондомісткість продукції
	Підвищити ефективність діяльності промисловості регіону	Прибутковість продукції
		Витрати на одиницю продукції
Екологічна складова	Знизити рівень викидів шкідливих речовин у атмосферне повітря від використання ПЕР у промисловості регіону	Вуглецемісткість паливоспоживання
		Сіромісткість паливоспоживання
		Азотомісткість паливоспоживання
Складова розвитку	Підвищити інвестиційну активність у промисловості регіону	Інвестиції на одиницю енергетичних ресурсів
		Капіталомісткість продукції

Окремо слід зупинитися на такому показнику, як інвестиції на одиницю ПЕР. У сумісній праці автором разом з Афанасьєвим М. В. [10] доведено, що показник інвестиції на одиницю енергоресурсів є локальним показником енергоефективності, що відображає енергетичну ефективність інвестицій. Зазначений показник можна визначати через співвідношення обсягу інвестицій до обсягу споживання ПЕР та вважати класичним показником ефективності відповідно до ресурсного підходу [11], оскільки відбувається співставлення результатів (залучених інвестицій) до спожитих ПЕР. Отже, показник енергоефективності інвестицій (інвестиції на одиницю ПЕР) характеризує спрямованість системи на оновлення та модернізацію техніко-технологічної бази у напрямі зниження споживання енергоресурсів.

У вершині стратегічної карти є генеральна мета. Проте в сучасних умовах господарювання відкритої економіки все більш наростає невизначеність та нестабільність розвитку. За таких обставин, як зазначається у роботі [12], формування стратегії на основі одноваріантного прогнозу вважається ризикованим щодо реалізованості стратегії та призводить до помилковості уявлень про майбутнє, оскільки існує не один, а множина таких можливих варіантів. Тому формування стратегії різних об'єктів все частіше здійснюється з використанням сценарного підходу до прогнозування, що передбачає розробку декількох сценаріїв згідно із кількісними значеннями цільових показників. Ураховуючи вищезазначені обставини, генеральну мету для промисловості Харківського регіону пропонується викласти за такими альтернативами:

1) оптимістичний варіант – досягнення у промисловості регіону найкращого світового рівня економічної енергоефективності;

2) найімовірніший варіант – досягнення лідируючих позицій з економічної енергоефективності у промисловості регіону серед інших промислово розвинених регіонів національного господарства;

3) песимістичний варіант – досягнення промисловістю регіону середнього рівня економічної енергоефективності в національному господарстві.

Дослідження економіко-математичних залежностей між обраними показниками дозволило встановити причинно-наслідкові зв'язки. Візуальне подання стратегічної карти енергоефективності у промисловості регіону наведено на рис. 2.

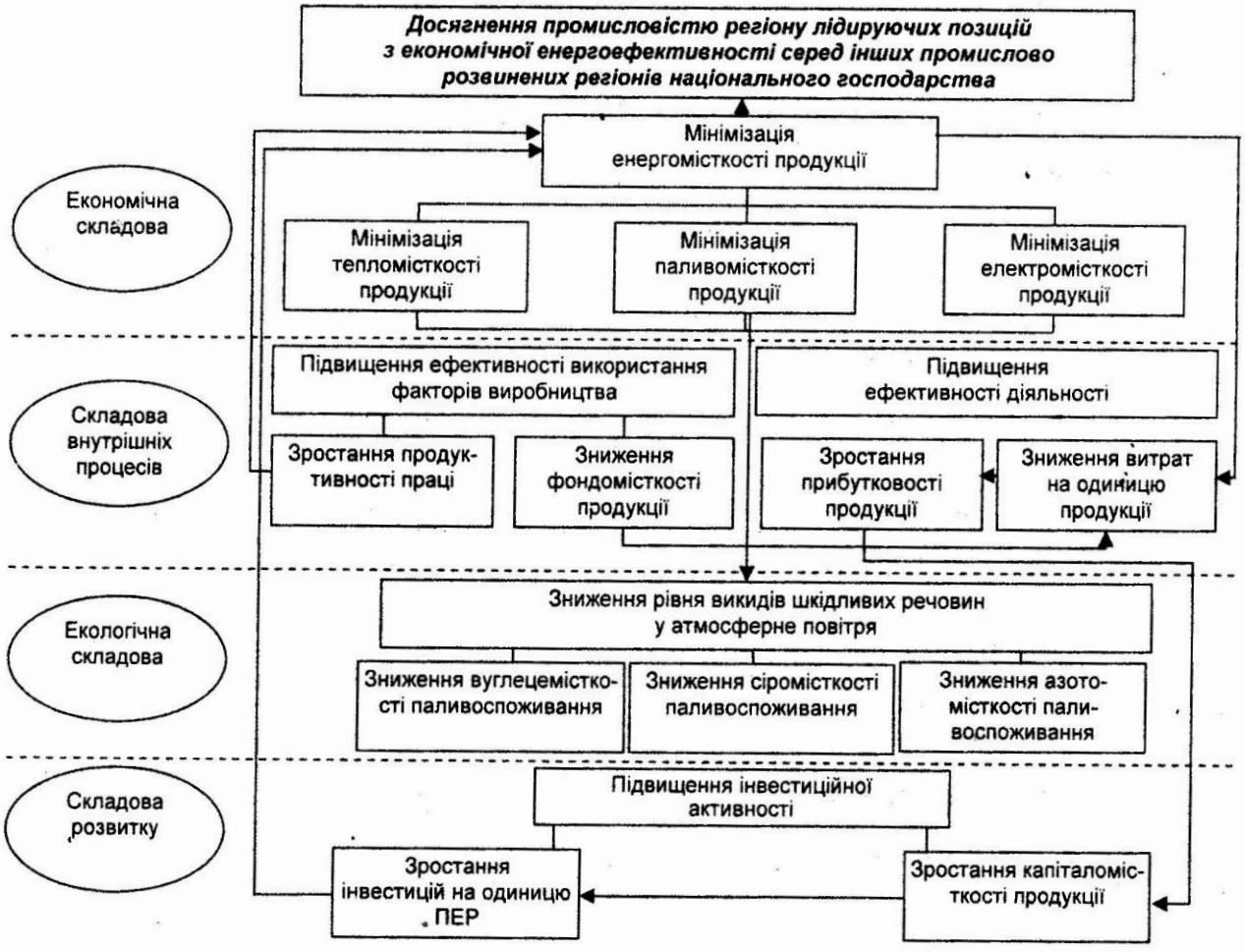


Рис. 2. **Стратегічна карта енергоефективності промисловості регіону**

Розробка стратегічної карти передбачає встановлення кількісних значень за стратегічними цілями – цільовими показниками, що можуть бути отримані за допомогою різних методів прогнозування.

Таким чином, у процесі проведення дослідження автором запропоновано стратегічну карту та систему збалансованих показників енергоефективності промисловості регіону, що дозволяє операціоналізувати стратегію та встановити обґрунтовані стратегічні цілі та здійснювати контроль за реалізацією стратегії.

Література: 1. Глазьев С. Ю. Мировой экономический кризис как процесс смены технологических укладов / С. Ю. Глазьев // Вопросы экономики. – 2009. – № 3. – С. 26–38. 2. Сотник И. Н. Формирование эколого-экономического механизма управления энергосбережением на уровне территории / И. Н. Сотник // Вісник Сумського державного університету. Серія : Економіка. – 2003. – № 6. – С. 46–52. 3. Микитенко В. В. Теоретико-методологічне обґрунтування енергозбереження як економічної категорії / В. В. Микитенко // Наука та наукознавство. – 2002. – № 2. – С. 72–79. 4. Тонкаль В. Е. Методы и средства разработки и внедрения региональных комплексных научно-технических программ энергосбережения / В. Е. Тонкаль, С. П. Денисюк, Ю. А. Вихоров ; НАН Украины ; Институт проблем энергосбережения. – К., 1995. – Ч. 2. – 44 с. 5. Мигас И. М. Методика технико-экономического расчета обоснования внедрения мероприятий по энергосбережению / Мигас И. М. // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2000. – Вип. 56 – 102 с. 6. Стратегія енергозбереження в Україні: аналітично-довідкові матеріали : у 2-х т. / Національна академія наук України ; Інститут газу НАН України ; Інститут загальної енергетики НАН України ; редколегія : Б. С. Стогній та ін. – К. : Академперіодика, 2006 – 529 с. 7. Кизим М. О. Збалансована система показників : монографія / М. О. Кизим, А. А. Пилипенко, В. А. Зінченко – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2007. – 192 с. 8. Каплан Р. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Каплан Р. С. – М. : Олимп-Бизнес, 2005. – 512 с. 9. Каплан Р. С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Каплан Р. С. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Олимп-Бизнес, 2005. – 320 с. 10. Афанасьев Н. В. Эффективность инвестиций в снижение энергоёмкости валового регионального продукта / Н. В. Афанасьев, Т. И. Салашенко // Бизнес Информ. – 2011. – № 7 (1). – С. 30–41. 11. Раяцкас Р. Л. Проблемы определения социально-экономической эффективности производства / Р. Л. Раяцкас, Л. П. Чяканавичюс // Экономика и математические методы. – Т. XIX. – Вып. 6. – С. 1091–1099. 12. Моделирование устойчивого развития региона : монография / под общ. ред. д.э.н., проф. Кизима Н. А. – Х. : ИД "ИНЖЭК", 2010. – 180 с.

References: 1. Glaziev S. Mirovoy ekonomicheskiy krizis kak process smeny tekhnologicheskikh ukladov [World Economic Crisis as a Process of Substitution of Technological Modes] / S. Glaziev // Voprosy Economiki. – 2009. – No. 3. – Pp. 26–38. 2. Sotnik I. Formirovanie ekologo-ekonomicheskogo mekhanizma upravleniya energosberezheniem na urovne territorii [Formation of ecological and economic mechanism of the energy conservation management at the teritory level] / I. Sotnik // Visnik Sumskogo derzhavnogo universytetu. Seriia : Ekonomika. – 2003. – No. 6. – Pp. 46–52. 3. Mikitenko V. Teoretyko-metodologichne obgruntuvannia energozberezhennia yak ekonomichnoi kategorii [Theoretical and methodological basis of energy conservation as an economic category] / V. Mikitenko // Nauka ta naukoznavstvo. – 2002. – No. 2. – Pp. 72–79. 4. Tonkal V. Metody i sredstva razrabotki i vnedreniya regionalnykh kompleksnykh nauchno-tekhnicheskikh programm energosberezheniya [Methods and tools for developing and implementing a comprehensive regional scientific and technical energy efficiency programs] / V. Tonkal, S. Denisyuk, Yu. Vikhorov ; NAN Ukrainy ; Institut problem energosberezheniya. – K., 1995. – No. 2. – 44 p. 5. Migas I. Metodika tekhniko-ekonomicheskogo rascheta obosnovaniya vnedreniya meproiyatiy po energosberezheniyu [The method of calculation of the feasibility implementation of energy conservation measures.] / Migas I. // Ekonomika: problemy teorii ta praktyky : zb. nauk. pr. – Dnipropetrovsk : DNU, 2000. – No. 56. – 102 p. 6. Strategiya energozberezhennia v Ukraini: analitychno-dovidkovi materialy [Strategy of Enegy Conservation in Ukraine] : u 2-kh tomakh / Natsionalna akademiya nauk Ukrainy ; Institut gazu NAN Ukraini ; Institut zagalnoi energetyky NAN Ukrainy ; redkolegiia : B. S. Stogniy ta in. – K. : Akademperiodyka, 2006. – 529 p. 7. Kizim N. Zbalansovana systema pokaznykiv : monografia [The Balanced Scorecard] / N. Kizim, A. Pilipenko, V. Zinchenko – Kh. : INZHEK, 2007. – 192 p. 8. Kaplan R. S. Strategichesie karty. Transformatsiya nematerialnykh aktivov v materialnyie rezultaty [Strategy Maps: Converting Intangible Assets into Tangible Outcomes] / R. S. Kaplan – M. : Olimp-Business, 2005. – 512 p. 9. Kaplan R. S. Sbalansirovannaya sistema pokazateley. Ot strategii k deystviyu [The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action.] / R. S. Kaplan. 2-e izd., ispr. i dop. – M. : Olimp-Business, 2005. – 320 p. 10. Afanasiev N. V. Effektivnost investitsiy v snizhenie energoemkosti valovogo regionalnogo produkta [Investments Efficiency in Cutting of Energy Intensity of Gross Regional Product] / N. V. Afanasiev, T. I. Salashenko // Business Inform. – 2011. – No. 7 (1). – Pp. 30–41. 11. Rayazkas R. L. Problemy opredeleniya sotsialno-ekonomicheskoy effektivnosti proizvodstva [The problem of determining socio-economic efficiency] / R. L. Rayazkas, L. P. Chyakanavichyus // Economika i Matematicheskie metody. – Vol. XIX. – 1983. – No. 6. – Pp. 1091–1099. 12. Modelirovanie ustoychivogo razvitiya regiona : monografiya [Sustainable Development Modeling of the Region] / pod obshch. red. d.e.n., prof. Kizima N. A. – Kh. : INZHEK, 2010. – 180 p.

Інформація про автора

Салашенко Тетяна Ігорівна – аспірант кафедри економіки підприємства та менеджменту Харківського

національного економічного університету (61166, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: tisandch@gmail.com).

Информация об авторе

Салашенко Татьяна Игоревна – аспирант кафедры экономики предприятия и менеджмента Харьковского национального экономического университета (61166, г. Харьков, пр. Ленина, 9а, e-mail: tisandch@gmail.com).

Information about the author

Salashenko Tetiana Ihorivna – postgraduate student of Department of Enterprise Economics and Management at Kharkiv National University of Economics (Lenina ave., 9a, Kharkiv, 61166, e-mail: tisandch@gmail.com).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Гавкалова Н. Л.

Стаття надійшла до ред. 28.02.2012 р.

ТЕОРІЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ: ФОРМУВАННЯ НАУКОВОЇ КОНЦЕПЦІЇ

УДК 005.336.4:001.5

Стрижак О. О.

На основі аналізу робіт представників класичної політичної економії, марксизму, неокласичної політичної економії визначено передумови формування теорії людського капіталу як наукової концепції. Розкрито ключові концептуальні положення теорії людського капіталу, а також виділено методологічні основи цієї концепції, що полягають, зокрема, у використанні принципів раціональності, методологічного імперіалізму, методологічного індивідуалізму. Сформульовано основні суперечності, які виникають при застосуванні теорії людського капіталу. Запропоновано напрямки розв'язання протиріч, які виникли із розвитком концепції людського капіталу як дослідницької програми.

Ключові слова: людський капітал, теорія людського капіталу, інвестиції в людський капітал.

ТЕОРИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА: ФОРМИРОВАНИЕ НАУЧНОЙ КОНЦЕПЦИИ

УДК 005.336.4:001.5

Стрижак Е. О.

На основе анализа работ представителей классической политической экономии, марксизма, неоклассической политической экономики определены предпосылки формирования теории человеческого капитала как научной концепции. Раскрыты ключевые концептуальные положения теории человеческого капитала, а также выделены методологические основы этой концепции, состоящие, в частности, в использовании принципов рациональности, методологического империализма, методологического индивидуализма. Сформулированы основные противоречия, которые возникают при применении теории человеческого капитала. Предложены направления разрешения противоречий, возникших с развитием концепции человеческого капитала как исследовательской программы.

Ключевые слова: человеческий капитал, теория человеческого капитала, инвестиции в человеческий капитал.

© Стрижак О. О., 2012

HUMAN CAPITAL THEORY: FORMATION OF SCIENTIFIC CONCEPT

UDC 005.336.4:001.5

Stryzhak O. O.

The prerequisites of formation of human capital theory as a scientific concept on the basis of analysis of works of classical political economy representatives, Marxism, neoclassical political economy are defined in the article. The basic conceptual regulations of the theory of human capital are allocated. The methodological foundations of the theory of human capital are identified. They consist, in particular, in using the principles of rationality, methodological imperialism and methodological individualism. The fundamental contradictions that arise in applying the theory of human capital are formulated. Directions of resolving contradictions that have arisen with the development of the concept of human capital as a research program are proposed.

Key words: human capital, human capital theory, investment in human capital.

Підвищення уваги з боку наукової спільноти до проблем людського капіталу в останні роки обумовлено, насамперед, змінами у суспільстві в бік гуманізації та соціалізації виробничих відносин. Як економічна концепція теорія людського капіталу акцентує увагу на необхідності інвестування в людину та розвиток її здібностей для забезпечення основи стійкого економічного зростання. Дослідження продуктивних рис людини, визначення можливостей спрямування її здібностей на збільшення добробуту та національного багатства є актуальними завданнями економістів, політиків, громадських діячів.

Як науковий напрямок теорія людського капіталу започаткована Шульцем Т. В. та Беккером Г. С. у 60-х роках XX ст. у США. Її формування пов'язано з іменами Х. Боуена, Й. Бен-Порета, М. Блауга, Ф. Махлупа, Мінцера Дж. А., Дж. Псахаропулоса тощо. На пострадянському просторі проблематика людського капіталу висвітлена у працях Антонюк В. Н., Богині Д. П., Гальків Л. І., Грішнової О. А., Заяць Т. А., Капелюшнікова Р. І., Климко С. Г., Лібанової Е. М., Марцинкевича В. І., Нурєєва Р. М., Ушенко Н. В., Чухна А. А., Щетініна В. І. та інших науковців.

Однак, незважаючи на наукові досягнення дослідників людського капіталу, не можна стверджувати, що на теперішній час теорія людського капіталу цілком сформувалася як наукова концепція, чи, використовуючи термінологію І. Лакатоса [1], ще остаточно не сформоване "тверде ядро" її як дослідницької програми. Тому, є доцільним визначити передумови становлення теорії людського капіталу як наукової концепції, розкрити її основні концептуальні положення; виділити методологічні засади, на яких базується "тверде ядро" теорії людського капіталу, а також визначити основні протиріччя, які виникають при її застосуванні.

Першим, хто застосував вартісний підхід до оцінки людини в контексті вартості національного багатства, був засновник класичної політичної економії й трудової теорії власності В. Петті, який уперше підрахував національне багатство Англії та здійснив першу спробу оцінити населення країни. "Якщо 6 млн людей коштують 417 млн ф. ст., то кожна людина коштує 69 ф. ст., чи кожний з 3 млн робітників коштує 138 ф. ст." [2, с. 82], – підсумовує Петті. У продовження своєї думки він стверджує: "Представляється розумним, щоб те, що ми називаємо багатством, майном чи запасом країни і що є результатом колишньої чи минулої праці, не вважалося б чим-то відмінним від живих діючих сил, а оцінювалося б однаково й однаково брало б участь у покритті суспільних потреб. У такому випадку зі всякої суми, яка повинна бути зібрана, земля й майно повинні платити три частини, а люди, взяті незалежно від якого б то не було майна, ще п'ять частин, причому вся сума ділиться на вісім частин" [2, с. 82]. Окрім цього, він визначав вартість залежно від витраченої праці, встановлював залежності величини вартості від продуктивності праці, розглядав суспільну освіту в контексті національного багатства, формування якого відбувається завдяки використанню властивостей і здібностей людини в процесі її праці.

Подальше дослідження суті та змісту трудової діяльності людини в класичній політекономії пов'язане з ім'ям А. Сміта та його фундаментальною працею "Дослідження про природу і причини багатства народів", в якій він вводить та обґрунтовує термін "економічна людина", виводить поняття продуктивності праці, розділяє її на продуктивну та непродуктивну.

Сміт розглядав працю людини як необхідну передумову забезпечення добробуту нації. Вивчаючи процеси диференціації та оплати праці, Сміт зазначав, що "оплата праці різниться залежно від легкості або складності, чистоти або забрудненості, почесності або принизливості заняття" [3, с. 222].

Окрім цього, як стверджує вчений, "оплата праці різниться залежно від легкості і дешевизни або складності і дорожнечі вивчення даної професії. Коли споруджується якась дорога машина, звичайно розраховують, що надзвичайна робота, яку вона виконає, поки не зноситься, відшкодує вкладений у неї капітал щонайменше зі звичайним прибутком. Людину, що вивчила з витратою великої праці і тривалого часу будь-яку з тих професій, які вимагають надмірної спритності і мистецтва, можна порівняти з такою дорогою машиною. Слід очікувати, що робота, якої вона навчається, відшкодує їй, крім і понад звичайної заробітної плати за звичайну працю, всі витрати на навчання щонайменше зі звичайним прибутком на капітал рівної суми. І це має бути здійснено в прийнятний термін, беручи до уваги вельми невизначену тривалість людського життя, точно так само, як це робиться при більш визначеному терміні у машини. На цьому ґрунтується відмінність між заробітною платою кваліфікованої праці та праці звичайної" [3, с. 224]. Таким чином Сміт наголошував на необхідності диференціації заробітної плати залежно від майстерності, навичок та корисних спроможностей людей.

Інший представник класичної політекономії Д. Рікардо у "Началах політичної економії і оподаткування", вивчаючи закони розподілу у суспільстві, наголошує на необхідності ринкового регулювання заробітної плати робітників: "Ринкова ціна праці є та ціна, яка дійсно сплачується за неї в силу природної дії відношення між пропозицією і попитом: праця дорога, коли вона рідкісна, і дешева, коли є в достатку. Але як би ринкова ціна праці не відхилялася від природної ціни її, вона, подібно ціні товарів, має тенденцію узгоджуватися з нею" [4, с. 86]. Досліджуючи залежність суспільного добробуту від темпів зростання населення, Рікардо зазначає, що "в одному випадку зло походить від поганого управління, від невпевненості в положенні власності і від нестачі освіти в усіх шарах народу. Щоб народ став щасливішим, треба тільки поліпшити систему управління і навчання, і тоді капітал неминуче буде збільшуватися швидше, ніж населення" [4, с. 89].

При цьому і Сміт, і Рікардо, зосереджуючи увагу на економічних мотивах трудової діяльності людини для забезпечення можливості її існування та продовження роду, наголошують на необхідності здобуття освіти робочою силою, що сприятиме підвищенню продуктивності праці і, в остаточному підсумку, зростанню економічного добробуту.

Мілль Дж. С., який також дотримувався традицій класичної політекономії, розглядав проблеми вартості праці й попиту на неї, відмінності в оплаті праці, продуктивну та непродуктивну працю, питання регулювання заробітної плати, допомоги бідним тощо. Як зазначає вчений, "оскільки праця, що сприяє розвитку виробничих сил людини, фізичних чи розумових, може вважатися частиною праці, за допомогою якої суспільство виконує свої виробничі операції, або ж, іншими словами, частиною вартості виробництва для суспільства, то слід також вважати продуктивною і працю, спожиту на підтримання цих сил, на охорону їх від руйнування чи послаблення, внаслідок хвороби чи будь-якої випадковості" [5, с. 39]. У такий спосіб вчений виділяє важливість існування не тільки праці, пов'язаної із виробничою діяльністю, але й праці, що забезпечує відтворення робочої сили.

Мілль вказує на те, що "праця необхідна для виробництва, але виробництво не завжди є її наслідком. Існує багато видів праці у вищому ступені корисної, метою якої не буде виробництво. Відповідно до цього праця розділяється на виробничу та невиробничу" [5, с. 42–43]. Розглядаючи вироблену працею корисність, Мілль відносить до неї корисність, втілену в самих людях: у цьому випадку, як стверджує вчений, "праця споживається на надання людям якостей, що роблять їх корисними для самих себе та для інших" [5, с. 44].

У роботах К. Маркса одне з провідних місць займає аналіз взаємовідносин між власниками капіталу та робочої сили. Дотримуючись трудової теорії вартості, Маркс розширює концепцію двоїстого характеру праці, розділяє її на абстрактну й конкретну, дає розгорнуту характеристику поняттю "робоча сила", під якою він розуміє "сукупність фізичних і духовних здібностей, якими володіє організм, жива особистість людини, і які пускаються нею у хід всякий раз, коли вона виробляє будь-які споживчі вартості.... Робоча сила може з'явитися на ринку в якості товару лише тоді і лише остільки, коли і оскільки вона виноситься на ринок або продається її власним власником, тобто тією самою особою, робочою силою якої вона є. Щоб її власник міг продати її як товар, він повинен мати можливість розпоряджатися нею, отже, повинен бути вільним власником своєї здатності до праці, своєї особистості" [6, с. 178].

Однак, розглядаючи умови функціонування капіталу у своїй однойменній праці й незважаючи на необхідність робочої сили "володіти усталеним середнім ступенем мистецтва, підготовки і швидкості" [6, с. 207], ту частину капіталу, яка перетворена в робочу силу і яка в процесі виробництва змінює свою вартість, Маркс відносить до змінного капіталу. Як пише вчений, робоча сила "відтворює свій власний еквівалент і понад того надлишок, додаткову вартість, яка, в свою чергу, може змінюватися, бути більше або менше. З постійної величини ця частина капіталу безупинно перетворюється в змінну. Тому я називаю її змінною частиною капіталу, або, коротше, змінним капіталом. Ті самі складові частини капіталу, які з точки зору процесу праці розрізняються як об'єктивні та суб'єктивні фактори, як засоби виробництва і робоча сила, з точки зору процесу збільшення вартості розрізняються як постійний капітал і змінний капітал" [6, с. 220].

Досліджуючи особливості будови капіталу, Маркс не тільки розділяє капітал на постійний та змінний, але й ототожнює вартість робочої сили з

сумою заробітної плати: "Будову капіталу можна розглядати з двох точок зору. Розглянута з боку вартості, будова визначається тим відношенням, в якому капітал ділиться на постійний капітал, або вартість засобів виробництва, і змінний капітал, або вартість робочої сили, тобто загальну суму заробітної плати. Розглянутий з боку матеріалу, який функціонує в процесі виробництва, всякий капітал ділиться на засоби виробництва і живу робочу силу; в цьому сенсі будова капіталу визначається відношенням між масою застосовуваних засобів виробництва, з одного боку, та кількістю праці, необхідної для їх застосування, – з іншого. Перше я називаю вартісною будовою капіталу, друге – технічною будовою капіталу" [6, с. 626]. Таким чином, за Марксом робоча сила має форму товару і належить юридично вільній особі найманого працівника, а з погляду безпосереднього процесу капіталістичного виробництва, у межах якого індивідуальна здатність до праці відчужується від працівника шляхом її купівлі-продажу на ринку, набуває форму змінного капіталу і належить капіталісту як невід'ємна частина сукупного капіталу.

Представник неокласичного напрямку політичної економії А. Маршалл розглядає людину як фактор виробництва. Як він пише у "Принципах політичної економії": "фактори виробництва звичайно поділяються на "землю", "працю" і "капітал". Під "землею" маються на увазі речовини і сили, які природа безкоштовно надає в допомогу людині – у вигляді землі і води, повітря, світла і тепла. Під "працею" розуміється економічна робота людини, будь-то руками чи головою". До "капіталу" відносять весь накопичений запас коштів для виробництва матеріальних благ і для досягнення тих вигод, які зазвичай вважаються частиною доходу. Це основне ядро багатства, що розглядається як фактор виробництва, а не як безпосереднє джерело задоволення" [7, с. 208]. При цьому Маршалл наголошує на необхідності зосередження уваги саме на розгляді здібностей людини, оскільки "у відомому сенсі існують тільки два фактори виробництва – природа і людина. Капітал і організація є результатом роботи людини, яка здійснюється за допомогою природи і керованою її здатністю передбачати майбутнє та її готовністю подбати про майбутнє. При даних властивостях і силах природи та людини зростання багатства, знань та організації виникає з них як наслідок з причини" [7, с. 209].

Розглядаючи якості робочої сили в процесі виробничих відносин та відмінності в оплаті праці різних категорій працівників, Маршалл вживає терміни "загальна здатність" для позначення тих якостей і того поширеного рівня знань і тямущості, які становлять спільну рису всіх вищих форм продуктивності, і "спеціалізована здатність" для позначення фізичної вправності й такого знання конкретних матеріалів і процесів, які потрібні для специфічних цілей окремих виробництв [7, с. 284].

При цьому, на думку Маршалла, заробітки повинні вимірюватись не погодинною оплатою відповідно до часу, витраченого на їх отримання, і не відрядною оплатою відповідно до кількості продукції, виробленої для їх отримання, а відповідно до застосування робочим потрібних від нього спритності і *продуктивності* [8, с. 253]. Таким чином вчений створює наукове підґрунтя для пояснення відмінностей в оплаті праці залежно від кваліфікаційних характеристик працівника, його здоров'я, здібностей та навичок, а також часу, витраченого на навчання.

Послідовник Маршалла А. Пігу у розвиток підходу щодо розгляду робітника з позицій оцінки його спроможностей та здібностей у "Економічній теорії добробуту" використовує поняття "людського капіталу" в контексті обґрунтування необхідності інвестування в людину.

Науковець зазначає, що "поняття "витрачання людського капіталу" розпливчасте, якщо умови праці людей в тій чи іншій галузі промисловості такі, що їх продуктивна сила піддається зносу і загибелі (не будь вони зайняті в цій галузі, використання їх продуктивної сили могло б сприяти зростанню національного дивіденду), то руйнування цієї продуктивної сили слід віднести на збитки даної галузі" [9, с. 216]. При цьому, як аргументує Пігу, "грошові кошти, витрачені на навчання працівників новим спеціальностям замість втрачених, забезпечать, швидше за все, істотну віддачу" [9, с. 377].

Окрім того, Пігу створює теоретичне підґрунтя щодо дослідження мотивів та особливостей інвестування в людський капітал. Вчений зауважує, що "незнання того, як зайняти людей, поширене ширше, ніж незнання того, які капіталовкладення здійснювати. Люди, які змушені визначати вибір кар'єри своїми дітьми, не піддаються селективному впливу конкуренції. Батьки, що "інвестують" у діяльність своїх дітей не кращим чином, не терплять банкрутства, яке "виганяє" їх з професії предків, а продовжують (як би некомпетентні вони не були) виконувати в даній справі функцію підприємців" [9, с. 103].

Досліджуючи проблеми функціонування ринку праці, особливості формування попиту та пропозиції робочої сили, гендерну нерівність в оплаті праці тощо, Пігу піднімає питання оплати праці. Згідно з Пігу заробітна плата повинна виплачуватися залежно від кваліфікації працівника.

На важливості кваліфікації як вагомої характеристики робочої сили зосереджує увагу і Дж. Б. Кларк. Науковець зазначає, що "кваліфікований працівник, зрозуміло, завжди буде створювати більше багатства, ніж некваліфікований, бо особисті гідності людей завжди будуть відігравати роль у визначенні їх громадських здібностей як виробників. Хороший інструмент буде також виробляти більше, ніж поганий. Подібний хороший інструмент, однак, представляє більше одиниць капіталу, ніж поганий, і все, що ми приписуємо конкуренції, – це тенденція розміщувати різні одиниці капіталу там, де їх прибутковість одна-

кова. Це само собою припускає, що кращі знаряддя виробництва, що втілюють дійсно більшу кількість капіталу, будуть приносити більший дохід. Аналогічним чином висококваліфікований працівник втілює в собі більше одиниць праці, ніж працівник нижчої кваліфікації" [10, с. 61]. Тобто за Кларком цінність кваліфікованої робочої сили набагато вища, ніж некваліфікованої.

Серед робіт радянських науковців на особливу увагу застосовують здобутки Струміліна С. Г., який ще в 1924 р. обґрунтував господарське значення найважливіших факторів кваліфікації праці, вивчення яких здійснювалося, починаючи з 1918 р. Струмиліним було виконано розрахунок ефективності вкладень коштів у навчання за період 1918 – 1923 рр.

За висновками Струміліна, "вигоди від підвищення продуктивності праці перевищують відповідні витрати держави на шкільне навчання (*розрахунок проводився для початкового 5-річного навчання* – курсив автора статті) в 27,6 раза. При цьому капітальні витрати скарбниці окупаються з лихвою вже в перші ж 1,5 року, а протягом наступних 35,5 року держава отримує щорічно чистий дохід на цей "капітал" без будь-яких витрат. Рентабельніше такого вкладення "капіталу" було б важко щось придумати, навіть у країні таких надзвичайних можливостей, як наша Радянська Росія. Але ж ми ще не враховуємо тут тих вигод, які попутно отримує сам робітник, підвищуючи свій заробіток" [11, с. 163].

Окрім цього, Струмілін порівняв ефективність вкладень у навчання залежно від рівня освіти. Як зауважує вчений, "кваліфікаційне значення школи 2-го ступеня для фізичної праці вже значно скромніше порівняно з початковою школою. Але і тут .... ми повертаємо ці витрати (*на навчання* – курсив автора статті) з плюсом у 430 %. Капітальні витрати погашаються при цьому вже протягом перших 7 років, а потім щорічний чистий прибуток країни протягом 30 років перевищує 14 % на рік" [11, с. 166]. Але, підсумовує науковець, "вища школа, починаючи вже з третього курсу, далеко не завжди окупає витрати на навчання і ті втрати заробітку, які пов'язані з більш пізнім вступом на службу" [11, с. 178]. Таку ситуацію Струмілін пояснює звуженим під час блокади господарським базисом і зниженим бюджетом.

Отже, Струмілін не тільки кількісно підрахував віддачу інвестицій у навчання, але й виділив як один з необхідних елементів оцінки поняття "втрати заробітку", яке згодом, вже у формулюванні "втрачені заробітки", зайняло одне з ключових місць у теорії людського капіталу.

Однак, незважаючи на значні здобутки економічної наукової думки, як самостійний розділ економічної теорії концепція людського капіталу оформилася тільки у 60-х рр. XX ст. Заслуга її висунення належить відомому американському економісту, лауреату Нобелівської премії (а точніше премії Банку Швеції в економічних науках пам'яті А. Нобеля) 1979 р. Шульцу Т. В. (разом із А. Льюісом), а базова теоретична модель була розроблена лауреатом Нобелівської премії 1992 р. Беккером Г. С.

Т. Шульц чітко розподілив капітал на людський та матеріальний. Як зазначає вчений у своїй відомій статті "Investment in Human Capital", "відмова розглядати людські ресурси як форму капіталу, як вироблені засоби виробництва, як результат інвестицій, сприяла збереженню класичного поняття праці, як можливості робити ручну роботу, що потребує небагато знань і навичок, можливості, якою, відповідно до цього поняття, робочі наділені приблизно однаково" [12, с. 3].

Обґрунтовуючи необхідність інвестування у людський капітал для отримання доходів у майбутньому, Шульц концентрує увагу на п'яти основних категоріях: 1) медичні установи та послуги в широкому сенсі, включаючи всі витрати, які впливають на тривалість життя, міцність і витривалість, та силу і життєздатність людей; 2) навчання за місцем роботи, у тому числі традиційне навчання, організоване фірмами; 3) формальна освіта на початковому, середньому та вищому рівнях; 4) програми навчання для дорослих, не організовані фірмами, у тому числі розширені програми, зокрема, в сільському господарстві; 5) міграція людей і сімей, щоб пристосуватися до зміни робочих місць. Крім освіти, зауважує Шульц, не так багато відомо про цю діяльність [12, с. 9].

Зростання інвестицій у людський капітал, за висновками Шульца, забезпечуватиме зростання доходів як для працівників, так і для держави. Шульц обґрунтував необхідність здійснення інвестицій в освіту, що сприятимете підвищенню рівня продуктивності працівників і, відповідно, збільшенню добробуту суспільства.

Концепцію людського капіталу Шульц використав для аналізу перспектив зростання країн з низьким рівнем доходу, для яких, на його думку, традиційних концепцій економіки було недостатньо. Як зазначає Шульц, здобутки теорії людського капіталу складаються з двох основних частин. "Капітальна" частина базується на припущенні, що деякі види витрат створюють виробничі запаси, втілені в людині, які дають віддачу в майбутніх періодах. Друга частина заснована на виділенні "часу", що призвело до економічного аналізу широкого спектру неринкової діяльності [13, с. 2].

Заслуга популяризації та розповсюдження основних положень теорії людського капіталу по праву належить Беккеру Г. С., який теоретично обґрунтував людський капітал як економічну категорію; виділив спеціальні та загальні інвестиції в людину; здійснив статистично коректний підрахунок економічної ефективності освіти, тобто кількісну оцінку вкладень у людину, і порівняв їх з рентабельністю фірм; виконав перехід від поточних показників до показників, що охоплюють весь життєвий цикл (довічні заробітки); виділив інвестиційні аспекти у поведінці агентів на ринку праці; обґрунтував необхідність визнання людського часу як ключового економічного ресурсу; пояснив структуру розподілу особистих доходів, вікової динаміки заробітків, нерівності в оплаті чоловічої і жіночої праці тощо.

Беккер акцентує увагу на необхідності здійснення інвестицій у людський капітал. У своєму фундаментальному дослідженні "Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education" вчений пише, що "шкільне навчання, курс комп'ютерної підготовки, витрати на медичне обслуговування і лекції про достоїнства пунктуальності і чесності – це теж капітал у тому сенсі, що вони поліпшують здоров'я, підвищують доходи, а також збільшують задоволення людини від літератури протягом більшої частини її життя. Отже, у повній відповідності з концепцією капіталу, який визначається традиційно, можна сказати, що витрати на освіту, навчання, медичне обслуговування тощо є інвестиціями в основний капітал. Тим не менш, вони продукують людський, а не фізичний або фінансовий капітал, тому що ви не можете відокремити людину від її знань, навичок, здоров'я і цінності так, як це можливо переміщувати фінансові та фізичні активи, в той час як їх власник залишається на місці" [14, с. 15–16]. При цьому, за Беккером "освіта та навчання є найбільш важливими інвестиціями в людський капітал" [14, с. 17].

Використовуючи моделі людського капіталу, Мінсер Дж. А. здійснив емпіричний аналіз розподілу доходів для пояснення відмінностей у нерівності та асиметрії доходів працівників, які відрізняються за рівнем освіти, досвідом та віком, інтерпретації форми вікових профілів заробітків, тлумачення відмінностей у розподілі доходів між регіонами і країнами тощо.

Так, за Мінсером є кілька причин пояснення відмінностей нерівності у доходах працівників тих самих програм навчання та віку: 1) відмінності у накопиченому людському капіталі, незважаючи на однакову тривалість навчання, через відмінності в якості освіти й нормах віддачі шкільного навчання; 2) відмінності в післяшкільній інвестиційній поведінці; 3) відмінності в швидкості віддачі післяшкільних інвестицій [15, с. 32].

Таким чином, формування теорії людського капіталу як наукової концепції відбулося у 60-х рр. XX ст. Завдяки цій теорії було пояснено темпи підвищення заробітків із віком (як темп їх зростання, так і ступінь його уповільнення із віком, позитивно пов'язані з рівнем освіти); установлено, що зв'язок рівня безробіття із рівнем освіти має негативний характер; пояснено відмінності у розподілі заробітків працівників залежно від рівня кваліфікації, освіти, гендерного чинника, раси, трудового стажу тощо; визначено особливості інвестування у людський капітал; виділено види витрат на навчання (у тому числі втрачені заробітки та моральні втрати); здійснено розподіл виробничої підготовки на загальну та специфічну; розкрито сутність негрошових факторів віддачі інвестицій у людський капітал; здійснено оцінку людського капіталу на макро- й мікрорівнях та ін.

На теренах пострадянського простору теорія людського капіталу була позитивно сприйнята науковцями й здобула значного розповсюдження. Серед здобутків вітчизняних науковців слід виділити розширення змісту самої категорії людського капіталу; визначення теоретичних засад, чинників та передумов формування і розвитку людського капіталу на мікро-, мезо- та макрорівнях; розвиток підходів з оцінки людського капіталу.

Беззаперечним внеском у розвиток теорії людського капіталу українськими вченими є адаптація її до умов перехідної економіки, удосконалення підходів щодо класифікації складових та видів людського капіталу, розробка заходів щодо підвищення ефективності управління людським капіталом на всіх рівнях, визначення впливу людського капіталу на економічне зростання тощо.

Підсумовуючи наукові досягнення теоретиків людського капіталу, вважаємо за доцільне узагальнити методологічні основи цієї теорії:

1) використання принципу раціональності до всіх сфер людської діяльності, що полягає у співставленні витрат та вигід (при цьому вигоди мають не лише економічний зміст);

2) застосування принципу "методологічного імперіалізму", який виражається в обґрунтуванні раціональності людської поведінки у всіх сферах;

3) використання принципу "методологічного індивідуалізму", який виявляється в тому, що будь-які соціальні дії можуть бути зведені до їх основ у сфері індивідуальної поведінки;

4) створення єдиного методологічного базису для оцінки загальної ефективності капіталу (як фізичного, так і людського), що базується на дисконтуванні грошових доходів, визначенні ставок капіталізації тощо;

5) поширення методології неокласичного аналізу на соціальні процеси та інститути.

Однак, погоджуючись з М. Блаугом у тому, що "теорія людського капіталу насправді є прекрасним прикладом дослідницької програми: її не можна звести до єдиної теорії, до простого застосування стандартної теорії капіталу до певних економічних явищ, і в той же час вона сама виступає в якості підпрограми в рамках більш широкої неокласичної дослідницької програми в тій мірі, в якій є просто застосуванням стандартних неокласичних концепцій до феноменів, що раніше не розглядалися економістами-неокласиками" [16, с. 318], не можна не відмітити низку протиріч, які не властиві теорії людського капіталу.

По-перше, це обмеженість використання принципів раціональності й методологічного імперіалізму до обґрунтування державних програм навчання, охорони здоров'я, розвитку ринку праці та ін., оскільки необхідність надання суспільних благ досить складно довести з позицій співвідношення витрат-вигід.

По-друге, використання суто економічного підходу до аналізу всіх сфер людської діяльності, згідно з яким у своїх діях індивід керується переважно економічними мотивами, які в остаточному підсумку зводяться до максимізації економічного добробуту, не враховує неекономічних чинників і обмежень людської поведінки в рамках діючої інституціональної структури.

По-третє, це відсутність єдиного методологічного підходу для оцінки негрошових вигід навчання, яке є не тільки особистим, але й суспільним благом, й, відповідно, його ефективність не може виражатися суто економічними результатами у вигляді збільшення доходів індивідуума у майбутньому.

Розв'язання цих протиріч, які виникли із розвитком концепції людського капіталу як дослідницької програми, на погляд автора, можливе за рахунок формування її "захисного поясу" в напрямку більш широкого застосування методичного інструментарію інституціональної економічної теорії для аналізу проблем людської діяльності, що є перспективним напрямком для подальших наукових досліджень у цій сфері.

Література: 1. Лакатос И. Фальсификация и методология научно-исследовательских программ [Электронный ресурс] / И. Лакатос. – М. : Медиум, 1995. – Режим доступа : http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Science/Lakatos/03.php. 2. Петти В. Экономические и статистические работы / В. Петти. – М. : Соцэкгиз, 1940. – 324 с. 3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Кн. I – III / А. Смит. – М. : Наука, 1992. – 572 с. 4. Рикардо Д. Сочинения. Т. 1 : Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо ; пер. под ред. члена-корр. АН СССР М. Н. Смит. – М. : Государственное издательство политической литературы, 1955. – 360 с. 5. Милль Дж. Ст. Основанія политической экономіи с некоторыми примененіями къ общественной философіи / Милль Дж. Ст. ; пер. с англ. Е. И. Остроградской ; под ред. О. И. Остроградского. – К. ; Х. : Южно-Русское Книгоиздательство, 1896. – 884 с. 6. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. Кн. 1 : Процесс производства капитала / К. Маркс. – М. : Политиздат, 1983. – 905 с. 7. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. I / А. Маршалл ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1984. – 416 с. 8. Маршалл А. Принципы экономической науки Т. II / А. Маршалл ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1984. – 312 с. 9. Пигу А. Экономическая теория благосостояния Т. II / А. Пигу ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1985. – 456 с. 10. Кларк Дж. Б. Распределение богатства / Дж. Б. Кларк. – М. : Гелиос АРВ, 2000. – 368 с. 11. Струмилин С. Г. Проблемы экономики труда / С. Г. Струмилин. – М. : Государственное издательство политической литературы, 1957. – 736 с. 12. Schultz Theodore W. Investment in Human Capital / Schultz Theodore W. // The American Economic Review. – Vol. 51. – № 1 (Mar., 1961). – Pp. 1–17. 13. Schultz Theodore W. Human Capital: Policy Issues And Research Opportunities, NBER Chapters, in: Economic Research: Retrospect and Prospect, Vol. 6 : Human Resources / Schultz Theodore W. – New York : National Bureau of Economic Research, 1972. – Pp. 1–84. 14. Becker Gary S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education / Becker Gary S. – University of Chicago Press ; Third edition, 1993. – 390 p. 15. Mincer Jacob A. Schooling, Experience, and Earnings / Mincer Jacob A. – New York : Columbia University Press, 1974. – 152 p. 16. Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют / М. Блауг ; пер. с англ. ; науч. ред. и вступ. ст. В. С. Автономова. – М. : НП "Журнал Вопросы экономики", 2004. – 416 с.

References: 1. Lakatos I. Falsifikatsiya i metodologiya nauchno-issledovatelskikh programm [The Falsification and The Methodology of Scientific Research Programmes] [Electronic resource] / I. Lakatos. – M. : Medium, 1995. – Access mode : http://www.gumer.info/bibliotek_Buks-/Science/Lakatos/03.php. 2. Petty W. Ekonomicheskie i statisticheskie raboty [The economic and statistical works] / W. Petti. – M. : Sotsekgiz, 1940. – 324 p. 3. Smith A. Issledovanie o prirode i prichinakh bogatstva narodov (knigi I – III) [An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations] / A. Smith. – M. : Nauka, 1992. – 572 p. 4. Rikardo D. Sochineniya. Vol. 1 : Nachala politicheskoy ekonomii i nalogovogo oblozheniya [Principles of Political Economy and Taxation] / D. Rikardo ; per. pod red. chlena-korr. AN USSR M. N. Smith. – M. : Gosudarstvennoe izdatelstvo politicheskoi literatury, 1955. – 360 p. 5. Mill J. St. Osnovaníya politicheskoy ekonomii s nekotorymi primeneniyami k obshchestvennoy filosofii [The Principles of Political Economy: with some of their applications to social philosophy] / J. St. Mill ; per. s angl. Ye. I. Ostrogradskoy ; pod red. O. I. Ostrogradstkogo. – K. ; Kh. : Yuzhno-Russkoe Knigoizdatelstvo, 1896. – 884 p. 6. Marx K. Kapital. Kritika politicheskoy ekonomii [Capital: Critique of Political Economy]. Vol. 1. Kn. 1 : Protsess proizvodstva kapitala [Book One: The Process of Production of Capital] / K. Marx. – M. : Politizdat, 1983. – 905 p. 7. Marshall A. Printsipy ekonomicheskoy nauki. Vol. 1 [Principles of Economics] / A. Marshall ; per. s angl. – M. : Progress, 1984. – 416 p. 8. Marshall A. Printsipy ekonomicheskoy nauki [Principles of Economics]. Vol. II / A. Marshall ; per. s angl. – M. : Progress, 1984. – 312 p. 9. Pigou A. C. Ekonomicheskaya teoriya blagosostoyaniya. Vol. II [The Economics of Welfare] / A. C. Pigou ; per. s angl. – M. : Progress, 1985. – 456 p. 10. Clark J. B. Raspredelenie bogatstva [The Distribution of Wealth] / J. B. Clark. – M. : Gelios ARV, 2000. – 368 p. 11. Strumilin S. G. Problemy ekonomiki truda [Problems of labor economics] / S. G. Strumilin. – M. : Gosudarstvennoe izdatelstvo politicheskoy literatury, 1957. – 736 p. 12. Schultz Theodore W. Investment in Human Capital / Schultz Theodore W. // The American Economic Review. – Vol. 51. – No. 1 (Mar., 1961). – Pp. 1–17. 13. Schultz Theodore W. Human Capital: Policy Issues And Research Opportunities, NBER Chapters, in: Economic Research: Retrospect and Prospect, Vol 6 : Human Resources / Schultz Theodore W. – New York : National Bureau of Economic Research, 1972. – Pp. 1–84. 14. Becker Gary S. Human Capital : A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education / Becker Gary S. –

University of Chicago Press ; Third edition, 1993. – 390 p. 15. Mincer Jacob A. Schooling, Experience, and Earnings / Mincer Jacob A. – New York : Columbia University Press, 1974. – 152 p. 16. Blaug M. Metodologiya ekonomicheskoy nauki, ili Kak ekonomisty obyasnyayut [The Methodology of Economics, or How Economists Explain] / M. Blaug ; per. s angl. ; nauch. red. i vstup. st. B. S. Avtonomova. – M. : NP "Zhurnal Voprosy ekonomiki", 2004. – 416 p.

Інформація про автора

Стрижак Олена Олегівна – канд. екон. наук, докторант кафедри політичної економії, доцент Харківського національного економічного університету (61166, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: Elena_Stryzhak@rambler.ru).

Информация об авторе

Стрижак Елена Олеговна – канд. экон. наук, докторант кафедры политической экономии, доцент Харьковского национального экономического университета (61166, г. Харьков, пр. Ленина, 9а, e-mail: Elena_Stryzhak@rambler.ru).

Information about the author

Stryzhak Olena Olehivna – PhD, doctoral candidate in political economy, Associate Professor at Kharkiv National University of Economics (Lenina ave., 9a, Kharkiv, 61166, e-mail: Elena_Stryzhak@rambler.ru).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Назарова Г. В.

Стаття надійшла до ред.
05.03.2012 р.

ЕКОНОМІКО-СОЦІАЛЬНА СТРУКТУРА КАТЕГОРІЇ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ В РАКУРСІ ПРОБЛЕМ СТАНОВЛЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 330.14.01

Хохлов М. П.
Єфремов С. Л.

Розглянуто економіко-соціальну структуру категорії основного капіталу, яка в умовах ринкової економіки відображає їх натуральну, вартісну і соціальну форми. Наведено головні напрямки розвитку основного капіталу в процесі становлення цілісної національної економіки. Визначено, що подоланню глибокого занепаду технічного стану, у якому опинилась національна економіка в останні десятиріччя, сприятиме всебічний комплексний розвиток основного капіталу.

Ключові слова: основний капітал, національна економіка, матеріально-технічна база, вартість основного капіталу, соціально-економічна форма капіталу.

ЭКОНОМИКО-СОЦИАЛЬНАЯ СТРУКТУРА КАТЕГОРИИ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА В РАКУРСЕ ПРОБЛЕМ СТАНОВЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 330.14.01

Хохлов Н. П.
Ефремов С. Л.

Рассмотрена экономико-социальная структура категории основного капитала, которая в условиях рыночной экономики отображает их натуральную, стоимостную и социальную формы. Наведены главные направления развития основного

© Хохлов М. П., Єфремов С. Л., 2012

капитала в процессе становления целостной национальной экономики. Определено, что преодолению глубокого упадка технического состояния, в котором оказалась национальная экономика в последние десятилетия, будет способствовать всестороннее комплексное развитие основного капитала.

Ключевые слова: основной капитал, национальная экономика, материально-техническая база, стоимость основного капитала, социально-экономическая форма капитала.

ECONOMIC AND SOCIAL STRUCTURE OF THE FIXED CAPITAL CATEGORY FROM PERSPECTIVE OF PROBLEMS OF CREATION OF NATIONAL ECONOMY

UDC 330.14.01

Khokhlov N. P.
Yefremov S. L.

The economical and social structure of category of the fixed capital, which in the conditions of market economy represents their natural, cost and social forms, is considered. It allows defining main directions of development of the fixed capital in the process of creation of integral national economy. Developing a comprehensive integrated capital will facilitate overcoming the deep decline of the technical condition, which the national economy encounted in recent decades.

Key words: fixed capital, national economy, material and technical base, cost of fixed capital, socio-economic form of capital.

Нагальним завданням становлення національної економіки України як сучасного високорозвинутого індустріального господарства є відновлення усталеного суспільного виробничого процесу. Це потребує, в першу чергу, кардинального посилення уваги до розвитку основного капіталу задля відновлення засобів виробництва, що обумовлюють рівень технічного оснащення виробництва, озброєність праці в національній економіці.

Гостроту проблеми посилює несприятлива тенденція занепаду галузей промисловості щодо виробництва засобів виготовлення, що відбувся в Україні за останні десятиріччя. У розвинутих країнах традиційно підтримується розвиток виготовлення засобів виробництва: у Німеччині на продукцію машинобудування припадає 53,6 % обсягу промислової продукції, у Японії – 51,5 %, у Великобританії – 39,6 %, в Італії – 36,4 %, а в Китаї – 35,2 %. В Україні частка продукції машинобудування та металообробки у валовій продукції промисловості знизилася з 30,5 % у 1990 році до сучасних 10,9 % [1]. Це знаходиться у прямому зв'язку з рівнем і динамікою суспільної продуктивності праці. Згідно з прийнятими в міжнародній практиці розрахунками, в Україні ВВП на душу населення у 2010 році дорівнював 6 300 дол., в Німеччині він сягав 34 100 дол., у Франції – 32 600 дол., у Японії – 32 500 дол., у Великобританії – 34 800 дол., в Італії – 29 900 дол. Китай з мізерних 258 дол. на душу населення у 1987 році підняв цей показник до 6 600 дол. [2, p. 762–845].

Економіка України знаходиться в такому стані, коли відновлення основного капіталу на основі комплексної модернізації виробництва набуло життєво важливого значення для подолання відставання від розвинутих країн і закріплення у глобальному просторі на позиціях суверенної самодостатньої держави. У виступі із щорічним посланням до Верховної Ради України Президент України Віктор Янукович наголосив, що вибір на модернізацію країни є незворотним. Він зазначив: "Відтак, першочерговим пріоритетом для України у середньостроковій перспективі є прискорення інноваційного розвитку, технічне та технологічне оновлення виробничих потужностей, розвиток виробництв 5-го та 6-го технологічних укладів" [3].

У процесі освоєння ринкового механізму господарювання це вимагає поглибленої теоретичної розробки проблеми відтворення основного капіталу національної економіки, його сучасного змісту, закономірностей та економічних і соціальних наслідків його руху. Недостатнім є частковий підхід до категорії основного капіталу, з'ясування її сутності, змісту з позицій конкретної економіки, бухгалтерського обліку, статистики, аудиту тощо. Рух основного капіталу як одного з двох важливіших факторів виробництва охоплює всі сторони суспільного виробництв

ва у масштабах національної економіки, здійснює вплив, який має глибокі довгострокові не тільки економічні, але й соціальні наслідки.

Питанням теорій капіталу приділяли значну увагу вчені різних галузей. Їх погляди та пропозиції стосовно визначення капіталу, сформовані протягом багатьох століть, настільки різноманітні, наскільки складною є категорія капіталу. Значний внесок у формування теорії капіталу на різних історичних етапах здійснили зарубіжні автори: Е. Бем-Баверк, М. Блауг, Д. Рікардо, А. Сміт, Ж. Сісмонді, К. Маркс, І. Фішер, А. Маршал, А. Пігу, Дж. Кларк, Дж. М. Кейнс, Й. Шумпетер, Дж. Р. Хікс, Дж. Робінсон, К. Р. Макконел і С. Л. Брю, П. Самуельсон і В. Нордхаус, а також українські, білоруські та російські вчені: Агапова І. І., Бартєнєв С. О., Каменецький В. О., Маздоров В. О., Мазурок П. П., Малюга Н. М., Потапова І. С., Соколов Я. В., Циганков К. Ю., Юхименко П. І. та ін.

Мета статті полягає у визначенні внутрішньої змістовної структури категорії основного капіталу, що дозволяє більш повно охопити напрями розвитку засобів праці у процесі становлення національної економіки. Насамперед, слід зробити декілька попередніх зауважень щодо різних підходів до категорії основного капіталу і більш чітко визначити позицію авторів.

По-перше, слід визначити, що перехідний неусталений стан економіки відображається на категорійному апараті, який також знаходиться у перехідному стані. Поряд з основним капіталом у господарській практиці, в наукових публікаціях, офіційних документах, стандартах і формах бухгалтерського обліку, статистики, податкової діяльності для характеристики засобів праці використовуються категорії основних фондів, основних засобів, основних коштів тощо.

По-друге, навіть у підручниках з економіки і організації виробництва (наприклад, [4, с. 48]) як категорії основного капіталу виступають необоротні активи підприємств, які згідно зі стандартами бухгалтерського обліку включають нематеріальні активи, невиробничі фонди, вартість авторських прав, ліцензій, патентів тощо.

Не заперечуючи підходи інших авторів, які, виходячи із конкретних завдань досліджень, під своїм кутом зору висвітлюють багатоаспектну категорію основного капіталу, обумовимо підхід до цієї категорії як до категорії виробничого процесу, де розгортаються і проявляються його важливіші властивості як засобу підвищення продуктивності праці, економічного і соціального прогресу.

Згідно із найбільш прийнятним визначенням основний капітал є частиною виробничого капіталу, яка протягом тривалого часу бере участь у виробничому процесі, зберігаючи свою натуральну форму, та переносить свою вартість на продукт, що виготовляється поступово, частинами у мірі зносу.

У натуральній формі основний капітал – це засоби праці, тобто машини, устаткування, транспортні засоби, інструменти, а також будівлі, споруди, передатні пристрої тощо. До основних засобів відноситься земля як місце і фактор виробництва.

Це визначення виділяє сутнісні характеристики основного капіталу, виокремлює його з інших складових виробничого капіталу, є достатнім для повсякденної практики. Однак воно приховує важливі змістовні аспекти цієї категорії, без урахування яких неможливо вирішення завдань стратегічного розвитку національної економіки на основі технічного прогресу.

Для створення цілісної самодостатньої національної економіки, яка ефективно функціонує у процесі усталеного відтворення суспільного виробництва, слід мати на увазі, що в цьому процесі відтворюються не тільки людські і речові фактори виробництва, але й специфічні соціальні умови. Рух людських і речових факторів не відбувається у деякому соціальному вакуумі: у процесі функціонування вони набувають певних суспільних форм. Так, в умовах ринкової капіталістичної економіки засоби праці набувають суспільної форми основного капіталу. На це важливе в методологічному сенсі положення звертав увагу К. Маркс: "Засоби праці, по-перше, тільки у тому випадку становлять основний капітал, якщо процес виробництва є взагалі капіталістичним процесом виробництва, а тому і засоби виробництва є взагалі капіталом, тобто володіють економічною визначеністю, суспільним характером капіталу, і, по-друге, вони є основним капіталом лише в тому випадку, якщо вони переносять свою вартість на продукт особливим способом. Якщо цього немає, то вони залишаються засобами праці, але не стають основним капіталом" [5, с. 254]. Таким чином, суспільна форма поряд із способом обороту вартості утворює важливу змістовну ознаку категорії основного капіталу. Це дозволяє уникнути розповсюдженої помилки, коли будь-який засіб виробництва, наприклад лопата в домашньому господарстві, або предмет довгострокового індивідуального споживання, наприклад пральна машина, холодильник, наділяються якостями основного капіталу. Великою похибкою є думка, що накопичення деякими верствами населення речей у вигляді розкішних будинків, дач, сучасної побутової техніки, легкових автомобілів тощо є озброєнням національної економіки основним капіталом. Накопичення основного капіталу – це проблема, вирішення якої знаходиться в інших координатах, коли домінує виробничий, а не споживацький інтерес.

Специфічною особливістю основного капіталу є те, що у процесі господарського обігу в ринковій економіці засоби праці у натуральній формі залишаються у сфері виробництва, а обертається їх вартість, яка особливим способом переноситься на продукт. Рух вартості основного капіталу створює фінансові джерела для його відтворення і має першочергове значення для розвитку матеріально-технічної бази національної економіки. Без фінансового забезпечення, як свідчить практика всіх років перебудови, основний капітал приречений на відтворення в неповноцінному вигляді. Не випадково в економічній теорії і практиці господарювання вартісний аспект руху основного капіталу (амортизаційна політика, ціноутворення у виробництві засобів праці, оцінка вартості об'єктів тощо) знаходиться на першому плані.

Слід також звернути увагу на те, що суспільна форма основного капіталу породжує цілу низку соціально-економічних відносин, що відображають місце людини у виробничому процесі. В першу чергу, вони обумовлені відносинами власності, які розгортаються у складну систему економічних інтересів, відповідний механізм господарювання, розподілу та споживання сукупного продукту тощо. Цей аспект основного капіталу висвітлює соціальні наслідки технічного прогресу: чи спрямований він у людинорозмірному напрямі, слугує зростанню інтелектуального і духовного потенціалу нації або здійснюється на користь вузького прошарку населення. В умовах глобалізації економіки, швидкого і всеохоплюючого розповсюдження інформації, високої мобільності людських ресурсів соціальні проблеми набувають, як свідчать сучасні події як у розвинутих, так і у менш розвинутих країнах, неабиякої гостроти.

Таким чином, сутність і змістовні аспекти категорії основного капіталу відображає складна структура категорії, яка вміщує три головні складові. Перші дві обумовлені суспільною формою засобів праці в умовах ринкової капіталістичної економіки:

вартість засобів праці, яка обертається у процесі відтворення особливим способом;

суспільна форма капіталу, яка наділяє засоби праці функціями капіталу з усіма соціальними наслідками їх функціонування.

Третя складова – це натуральна, речова форма засобів праці, що озброює людину і слугує найважливішим фактором зростання продуктивності праці.

У ракурсі становлення і розвитку національної економіки як цілісного самодостатнього господарства рельєфно визначаються актуальні напрями розгортання змістовних складових категорії основного капіталу як технічного базису суспільного виробництва.

Речова складова – відбудова цілісної розвинутої структури основного капіталу національної економіки на основі її комплексної модернізації, а саме: відновлення машинобудування та інших галузей з виробництва засобів праці; ліквідація нерівномірності у технічному оснащенні галузей національної економіки; вихід на рівень технологічних укладів, що відповідають сучасним досягненням науки і практики їх застосування.

Вартісна складова – фінансове забезпечення відтворення основного капіталу на визначеному вище технічному рівні, а саме: достовірна оцінка засобів праці, гнучка амортизаційна політика, забезпечення фінансових джерел нововведень, ціноутворення на засоби праці, що стимулює нововведення і сприяє впровадженню їх у виробництво.

Суспільна форма капіталу – використання стимулів удосконалення технічної бази виробництва, що притаманні конкурентному середовищу, яке породжується суперництвом приватних інтересів господарюючих суб'єктів, з урахуванням у той же час загальнонаціональних інтересів, які полягають у налагодженні умов для нормальної життєдіяльності населення завдяки впровадженню усталеного економічного порядку під впливом науково-технічного прогресу, запобіганню гострих соціальних конфліктів.

Україна рішуче стала на шлях інтеграції у глобальний економічний простір, у якому прагне посісти гідне місце серед розвинутих країн. Це покладає обов'язок активної участі країни у трансформації світової системи, що змінюється під тиском нових обставин і викликів. Президент Американської національної академії інжинірингу Вест Ч. М. на основі досліджень приходить до висновку: "Ці трансформації обумовлені базовими змінами в науці, які підтримуються технологіями, масштабами і важливістю таких глобальних викликів, як проблеми харчування, води, енергії, охорони здоров'я, кліматичних змін, безпеки" [6, p. 62]. Вочевидь на існуючій морально застарілій і фізично зношеній технічній базі виробництва національна економіка України буде неспроможною пліч-о-пліч з країнами-лідерами виконувати функції глобального переустрою світу. Всебічний розвиток основного капіталу, виведення його на сучасний технологічний рівень набуває не тільки економічного, але й політичного значення для становлення самодостатньої національної економіки як повноправного суб'єкта на міжнародній арені.

Таким чином, інтеграція національної економіки у глобальний економічний простір потребує докорінної перебудови технічної бази виробництва з урахуванням сучасних технологічних досягнень. Подоланню глибокого занепаду технічного стану, в якому опинилась національна економіка в останні десятиріччя, сприятиме всебічний комплексний розвиток основного капіталу. Дослідження структури категорії основного капіталу виявляє три взаємопов'язані напрями його комплексного розвитку в національній економіці: засоби праці в їх натуральній формі як технічного фактора виробництва, що відповідає рівню сучасних технологій; удосконалення обороту вартості засобів праці для забезпечення джерел фінансування їх розширеного відтворення; позитивне використання суспільної форми капіталу для посилення мотивації відтворення на ринкових засадах технічної бази національної економіки на високому технологічному рівні із запобіганням негативних соціальних наслідків.

Практика останніх десятиріч явно свідчить, що господарський механізм ліберальної економіки, "вільний" ринок не має змоги вирішити сукупність означених проблем розвитку основного капіталу як цілісної матеріально-технічної бази національної економіки. Негативний вітчизняний досвід послаблення державного впливу на формування матеріально-технічної бази національної економіки, як і широко розповсюджений за кордоном позитивний досвід передових країн щодо активної державної підтримки науково-технічного прогресу, свідчать про необхідність розробки і впровадження економічної

політики держави, що містить програми комплексного розвитку основного капіталу національної економіки у його повному соціально-економічному змісті.

Література: 1. Обсяги реалізованої промислової продукції (робіт, послуг) [Електронний ресурс]. — Режим доступу : www. ukrstat.gov.ua. 2. The World Almanac and Book of Facts 2011 . — New York : World Almanac Books, 2011. — 1008 p. 3. Виступ Президента України Віктора Януковича із щорічним посланням до Верховної Ради України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : www. president.gov.ua. 4. Економіка і організація виробництва : підручник / за ред. В. Г. Герасимчука, А. Е. Розенплентера. — К. : Знання, 2007. — 678 с. 5. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 2. Кн. 2 : Процесс обращения капитала / Маркс К. ; пер. И. И. Скворцова-Степанова ; под ред. Ф. Энгельса. – М. : Политиздат, 1978. — 648 с. 6. Vest Ch. M. Technological Innovation in the 21st Century. In: University Research for Innovation / ed. by Weber L. E., Duderstadt J. J. — London : Economica, 2010. — 358 p.

References: 1. Obsiagy realiazovanoi promyslovoi produktsii (robit, posluh) [Electronic resource]. – Access mode : www. ukrstat.gov.ua. 2. The World Almanac and Book of Facts 2011. — New York : World Almanac Books, 2011. — 1008 p. 3. Vystup Prezydenta Ukrainy Viktora Yanukovycha, iz shchorichnym poslanniam do Verkhovnoi Rady Ukrainu [Electronic resource]. – Access mode : www. president.gov.ua. 4. Ekonomika i orhanizatsiya vyrobnytstva : pidruchnyk / za red. V. H. Herasymchuka, A. E. Rozenplentera. — K. : Znannia, 2007. — 678 p. 5. Marks K. Kapital. Kritika politicheskoy ekonomii. Vol. 2. Kn. 2 : Protsess obrashcheniya kapitala / Marks K. ; per. I. I. Skvortsova-Stepanova ; pod red. F. Engelsa. – M. : Politizdat, 1978. — 648 p. 6. Vest Ch. M. Technological Innovation in the 21st Century. In: University Research for Innovation / ed. by Weber L. E., Duderstadt J. J. . — London : Economica, 2010 — 358 p.

Інформація про авторів

Хохлов Микола Пантелеймонович – докт. екон. наук, професор кафедри економіки і оцінки майна підприємства Харківського національного економічного університету (61166, м. Харків, пр. Леніна, 9а).

Єфремов Сергій Леонідович – викладач кафедри економіки і оцінки майна підприємства Харківського національного економічного університету (61166, м. Харків, пр. Леніна, 9а).

Информация об авторах

Хохлов Николай Пантелеймонович – докт. экон. наук, профессор кафедры экономики и оценки имущества предприятия Харьковского национального экономического университета (61166, г. Харьков, пр. Ленина, 9а).

Ефремов Сергей Леонидович – преподаватель кафедры экономики и оценки имущества предприятия Харьковского национального экономического университета (61166, г. Харьков, пр. Ленина, 9а).

Information about the authors

Khokhlov Nikolai Panteleymonovich – Doctor of Sciences in Economics, professor of Economy and Evaluation of Property Businesses department at Kharkiv National University of Economics (Lenina ave., 9a, Kharkiv, 61166).

Yefremov Sergey Leonidovich – lecturer of Economy and Evaluation of Property Businesses department at Kharkiv National University of Economics (Lenina ave., 9a, Kharkiv, 61166).

Рецензент
докт. екон. наук,
доцент Попов О. Є.

Стаття надійшла до ред.
05.12.2011 р.

ТЕОРЕТИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИБОРУ МОДЕЛЕЙ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН СВІТУ

УДК 351:001.76

Пономаренко Є. В.
Анненкова О. В.

Розглянуто сценарії інноваційного розвитку в країнах світу та прогнозні результати їх використання. Узагальнено моделі розвитку країн Центрально-Східної Європи, для яких найбільш поширеними є наздоганяюча модель та модель інте-

© Пономаренко Є. В., Анненкова О. В., 2012

граційної взаємодії. Виявлено, що ці моделі спрямовано на завоювання нових ринків збуту. Розглянуто моделі розвитку країн ближнього зарубіжжя. Обґрунтовано підхід до вибору моделей інноваційного розвитку України. Запропоновано моделі залежно від видів ринку збуту.

Ключові слова: моделі, інноваційний розвиток, країни.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ВЫБОРУ МОДЕЛЕЙ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СТРАН МИРА

УДК 351:001.76

Пономаренко Е. В.
Анненкова Е. В.

Рассмотрены сценарии инновационного развития в странах мира и прогнозные результаты их использования. Обобщены модели развития стран Центрально-Восточной Европы, для которых наиболее распространенными являются догоняющая модель и модель интеграционного взаимодействия. Выявлено, что эти модели направлены на завоевание новых рынков сбыта. Рассмотрены модели развития стран ближнего зарубежья. Обоснован подход к выбору моделей инновационного развития Украины. Предложены модели в зависимости от рынков сбыта.

Ключевые слова: модели, инновационное развитие, страны.

THEORETICAL APPROACH TO THE SELECTION OF INNOVATIVE DEVELOPMENT MODELS OF THE WORLD

UDC 351:001.76

Ponomarenko Ye. V.
Annenkova Ye. V.

Annotation. The scenarios of innovative development in the countries of the world and prognosis results of their use are considered in the article. The models of development of countries of Central and Eastern Europe are generalized. Most widespread for these countries is a going after model and model of integration cooperation. It is exposed, that these models are directed at the conquest of new markets of sale. The models of development of countries of the near abroad are considered. Approach to the choice of innovative development models of Ukraine is grounded. Models are offered depending on the markets of sale.

Key words: models, innovative development, country.

Інтеграція в світову економічну систему надає можливості використання важливих інструментів економічної політики. Кожна із країн Центрально-Східної Європи (ЦСЄ), що вступила або вступає до ЄС, посилює свої економічні позиції в світовій економічній системі. Вступ у ЄС надає цим країнам:

досягнення рівня розвинених країн;

розширення доступу до кредитних ресурсів;

можливості для збільшення прямих іноземних інвестицій.

Проблемам інноваційного розвитку на макро- та мезорівнях приділяють значну увагу зарубіжні та вітчизняні вчені та дослідники: Г. Власкін [1], Б. Мільнер [2], А. Гальчинський, В. Геєць [3], В. Онікієнко [4], Л. Федулова [5]. Найбільш повно питання інноваційн-

ного розвитку країн колишнього соціалістичного табору розглядаються Г. Власкіним. Однак підхід до вибору моделей інноваційного розвитку країн світу на основі узагальнення світового досвіду недостатньо досліджений.

Метою статті є обґрунтування доцільності вибору моделей інноваційного розвитку країн світу з урахуванням стану та особливостей розвитку національних економік.

У табл. 1 наведено сценарії інноваційного розвитку в країнах світу [6].

Таблиця 1

Сценарії інноваційного розвитку в країнах світу

Сценарії	Цілі	Прогнозні результати використання
Інерційний сценарій	Орієнтація на збереження та поглиблення технологічного та економічного розвитку в країнах, що розвиваються	Збереження тенденції орієнтації на переважно ринкові механізми розвитку економіки при мінімальній участі держави в підтримці інновацій, повільному відновленні застарілих основних фондів і зростаючий залежності від світового ринку, імпорту товарів, технологій
Сценарії інноваційного прориву	Орієнтація на реалізацію, при активній участі держави, стратегічного курсу на поширення сучасного п'ятого та пріоритетне освоєння окремих напрямків перспективного шостого технологічних укладів	Забезпечення інноваційного відновлення основних фондів і продукції, високі темпи економічного зростання та соціального розвитку; підвищення конкурентоспроможності економіки та вітчизняних товарів на внутрішньому та зовнішньому ринках

Як видно з табл. 1, основною метою є: для інерційного сценарію – орієнтація на технологічний та економічний розвиток у країнах, що розвиваються; для сценарію інноваційного прориву – підвищення конкурентоспроможності економіки та вітчизняних товарів на внутрішньому та зовнішньому ринках.

При інерційному сценарії глобального інноваційно-технологічного розвитку загрози виснаження природних ресурсів й екологічної катастрофи будуть наростати. У прогнозі екологічного розвитку планети до 2032 р., розробленому ЮНЕП, розглянуті сценарії "пріоритет – ринок" і "пріоритет – безпека" (для розвинених країн) [6].

Сценарій інноваційного прориву орієнтований на екологізацію технологічного прогресу в планетарних масштабах. Відповідно до опублікованого Всесвітнім банком екологічного прогнозу, внаслідок широкої заміни викопного палива поновлюваними джерелами енергії до 2020 р. рівень викидів двоокису вуглецю у світі стабілізується, а з 2050 р. почне знижуватися; до 2100 р. він виявиться приблизно на чверть нижче рівня 1990 р. і майже наполовину рівня 2020 р. [6].

У сфері інноваційної політики країн ЦСЄ (Угорщина, Польща, Словенія, Словаччина, Чехія) були прийняті документи, метою яких є:

орієнтація цих країн на науково-технічний та інноваційний розвиток;

висвітлення основних напрямів інноваційних стратегій і програм інноваційного розвитку.

Оцінити перспективи розвитку країн ЦСЄ можливо на основі дослідження моделей розвитку цих країн (табл. 2).

Таблиця 2

Моделі інноваційного розвитку країн ЦСЄ [1]

Моделі	Характеристика моделей
1	2
1. Модель розвитку країн, що розвиваються повільніше, ніж у ЄС	Середньорічний темп приросту ВВП у цих країнах у довгостроковій перспективі не перевищить 2 %. Різниця між їхнім валовим продуктом на душу населення порівняно з іншими економіками країн, що доганяють, з роками буде зростати. У країнах, віднесених до цієї групи, можливе деяке невелике зростання
2. Модель розвитку країн, де рівень зростання економічних показників буде збільшуватися або однаковими з ЄС темпами, або незначно перевищуючи їх	Середньорічні темпи близько 3 % із імовірними коливаннями 2 – 4 %. Країни цієї групи також не наздоженуть більш розвинені європейські країни, навпаки, абсолютна дистанція розриву між ними буде навіть збільшуватися. Різниця між першою й другою групами постсоціалістичних країн також буде зростати
3. Модель розвитку країн, що доганяють рівень економічних показників протягом тривалого часу	Середньорічні темпи приросту ВВП складуть близько 2,5 %. Це означає, що постсоціалістичні країни, віднесені до даної групи, будуть розвиватися протягом наступних десятиліть із середньорічними темпами зростання близько 5 % із імовірними коливаннями 4 – 6 %
4. Модель розвитку країн, що швидко доганяють розвинуті країни	При особливо сприятливому збігу зовнішніх обставин та оптимальній економічній політиці окремі постсоціалістичні країни могли б досягти трикратного довгострокового зростання валового продукту порівняно з ЄС, при темпах близько 7,5 % і ймовірних коливаннях 6 – 9 %. Це дозволить цим країнам швидше наблизитися до середніх показників по ЄС та відірватися від відсталих постсоціалістичних країн

Закінчення табл. 2

1	2
5. Наздоганяюча модель	Модель спрямована на скорочення відставання від стандартів постіндустріального розвитку від країн-лідерів. Цьому буде сприяти експортна орієнтація економіки, залучення іноземного капіталу, освоєння виробництва конкурентних продуктів з високою доданою вартістю. Завдяки цьому країни ЦСЄ зможуть забезпечити стійкий розвиток національних економік, соціальну стабільність і високий ступінь безпеки
6. Модель інтеграційної взаємодії	Модель спрямована на підвищення технологічного рівня виробництва, зайнятості населення

Найбільш поширеними для країн ЦСЄ є моделі наздоганяючої та інтеграційної взаємодій.

Наздоганяюча модель полягає в прискореному зростанні економічного розвитку, модернізації індустріального сектору економіки. Основними перевагами наздогоняючої моделі є:

можливості завоювання нових ринків збуту;

широке відкриття ринку країн ЦСЄ для імпорту західних технологій;

створення нових робочих місць;

інноваційний розвиток.

У цих країнах спостерігається тенденція до деіндустріалізації економіки (це стосується важкої промисловості). У цілому більше 70 % усього обсягу капіталовкладень, що направляють на реструктуризацію економіки країн ЦСЄ, виходить із ЄС. В Чехії на основі іноземних інвестицій створено 120 підприємств зі складання автомобілів і виробництва комплектуючих. Близько 70 % угорського експорту машин та устаткування пов'язано з виробництвом двигунів внутрішнього згоряння та складанням автомобілів, які поставляються в країни ЄС, Латинської Америки та Китай. Німецька компанія Opel інвестувала близько 1 млрд німецьких марок у будівництво заводу у Польщі, що уже протягом 3 років щорічно випускає по 70 тис. автомобілів. Найбільш стратегічний інвестор Польщі – італійський концерн Fiat. Зростає інтерес великих іноземних компаній до участі в модернізації та реструктуризації нафтохімічної промисловості країн ЦСЄ. Позитивним прикладом залучення інвестицій може служити придбання шинного заводу в Чехії великою німецькою компанією Continental. Перевагами стратегічного інвестування є те, що: виробництво шин виросло в 6 – 7 разів; якість продукції стала відповідати світовим стандартам; процеси модернізації спостерігаються в таких галузях, як: фармацевтична, тютюнова, а також в оборонній промисловості (у Польщі). Однак інвесторів не цікавлять галузі, в яких не може бути отриманий необхідний прибуток. Так, у Польщі велика частка таких виробництв, як: вуглевидобуток, чорна та кольорова металургія, транспортне машинобудування та ін. В умовах відсутності власних коштів та іноземних інвестицій повільно реформується польська енергетика [1].

Країни ЦСЄ реально не впливають на політику формування нових виробничих структур. Транснаціональні корпорації інвестують об'єкти без урахування законодавчих документів щодо національної промислової або інноваційної політики. Довгострокові перспективи інноваційного розвитку країн ЦСЄ можна прогнозувати за такими критеріями:

завоювання нових ринків збуту;

ефективне використання можливостей спеціалізації;

здійснення інвестування в країнах ЦСЄ іноземними компаніями;

досягнення високого рівня показників ефективності, якості продукції й оплати праці на підприємствах з іноземними інвестиціями;

ефективне використання національної технологічної системи.

Модель інтеграційної взаємодії є однією з моделей, що дозволяють країнам ЦСЄ підвищити технологічний рівень виробництва та ступінь зайнятості населення.

Сутність моделі інтеграційної взаємодії полягає у прискореному розвитку країн ЦСЄ на основі побудови інноваційної економіки в цих країнах за рахунок оптимального поєднання наздоганяючого розвитку з можливостями постіндустріальної західноєвропейської модернізації.

Для інноваційного розвитку країн ЦСЄ ця модель є найбільш ефективною. При використанні цієї моделі можлива концентрація зусиль у певних ключових високих технологіях з метою розвитку нового наукомісткого виробництва при одночасному продовженні розвитку. Використання зазначеної моделі країнам ЦСЄ дозволяє досягти середнього технологічного рівня західноєвропейського ринку. Однак на ринку високотехнологічної продукції як і раніше будуть конкурувати між собою промислово розвинені країни.

Зазначена модель має і певні недоліки, до яких відносяться: обмежена можливість країн ЦСЄ самостійно розробляти стратегію технологічного розвитку; усунення розриву між країнами ЦСЄ та розвинутими країнами не є реальним; технологічна залежність від розвинутих країн, які вони намагаються наздогнати; низькі витрати виробництва; недостатнє стимулювання розвитку власного наукового потенціалу.

Ефективне використання інноваційного потенціалу повинно здійснюватись у рамках політики державної підтримки інноваційної діяльності. Інноваційна діяльність і її розвиток у країнах СНД регламентуються системою правових актів.

Основними недоліками інноваційного розвитку економіки в країнах СНД є:

копіювання досвіду промислово розвинених країн без обліку національних особливостей;

іноземне інвестування інноваційного розвитку спрямоване на підтримку розвитку переважно невиробничої сфери господарювання;

вільний доступ до джерел ресурсного потенціалу, зокрема паливно-енергетичного;

перешкоджання експорту високотехнологічної продукції на світові ринки;

недостатнє фінансування науково-дослідних робіт;

відсутність дієвого інструменту управління науково-технічним та інноваційним розвитком країн;

відсутність ефективного механізму моніторингу підтримки перспективних виробництв високотехнологічної продукції;

більшість країн СНД не мають ефективної моделі інноваційного розвитку.

У країнах СНД формування моделі залежить від реальної економічної ситуації в цих країнах. При формуванні національних концепцій і програм інноваційного розвитку економіки в країнах СНД визначаються лише загальні цілі й завдання інноваційного розвитку, але не визначаються механізми, за допомогою яких можна досягти бажаних результатів [1].

Вибір моделей для країн СНД зумовлений ступенем економічного розвитку. Однією з основних моделей, що використовуються в цих країнах, є наздоганяюча модель інноваційного розвитку, використання якої значною мірою ускладнюється такими причинами, як: складність переходу до ринкової економіки; відсутність обґрунтованих стратегічних орієнтирів; не дієве державне управління інноваційною діяльністю країн; кризовий стан у деяких високотехнологічних галузях.

Наздоганяюча модель інноваційного розвитку використовується в Росії, Казахстані, Україні. Однак у Росії для подальшого розвитку зазначеної моделі необхідна виважена інноваційно-інвестиційна політика, яка враховує вплив кон'юнктури світового сировинного ринку.

У Казахстані до початку 1990-х рр. склалася багатоукладна технологічна структура економіки, у якій близько дві третини валового продукту відповідали третьому й нижчим технологічним укладам, одна третина – четвертому. За оцінкою експертів, за роки ринкових трансформацій у країні технологічна структура значно погіршилася. Казахстан має власну довгострокову стратегічну програму економічного розвитку "Казахстан-2030", основною метою якої виступає індустріальний розвиток країни на базі нових прогресивних технологій. Для її реалізації в 2003 р. була затверджена Стратегія індустріально-інноваційного розвитку на 2003 – 2015 рр., яка спрямована на забезпечення якісно нового рівня розвитку економіки країни. Ця стратегія передбачає розвиток промисловості з конкурентоспроможною й експортоорієнтованою продукцією, що повинен сприяти підвищенню економічної незалежності країни в умовах глобалізації [1].

Промислова політика України у сфері інноваційного розвитку повинна бути спрямована на вирішення таких завдань, як: посилення розподілу праці та розвиток спеціалізації; підвищення ефективності експортно-імпортних операцій; підвищення конкурентоспроможності економіки країни.

Інноваційний розвиток України базується на таких принципах: об'єктивності, науковості, цілісності, самостійності.

Україна має один із найбільш високорозвинених науково-технічних потенціалів у країнах СНД, які мають конкурентоспроможні технології в аерокосмічній галузі, ракето- і суднобудуванні, виробництві нових матеріалів, біотехнології тощо, що відносяться до п'ятого технологічного укладу, а домінуючу частку у валовому продукті становлять виробництва другого і третього технологічних укладів [1].

Тому доцільним є визначення моделей інноваційного розвитку залежно від видів ринку збуту (внутрішнього та зовнішнього). До таких моделей відносяться:

1) модель інноваційного розвитку на основі використання перспективних інноваційних проектів (наздоганяюча модель);

2) модель ефективного використання інноваційного потенціалу на основі підтримки ресурсного потенціалу;

3) модель інноваційного розвитку на основі підтримки товарів народного споживання;

4) модель інноваційного розвитку на основі підтримки експортоорієнтованих високотехнологічних галузей.

Модель стратегії інноваційного розвитку на основі використання перспективних інноваційних проектів (наздоганяюча) забезпечує:

на внутрішньому ринку – підтримку високотехнологічних виробництв, орієнтованих на внутрішній ринок. Підтримка зазначених виробництв повинна здійснюватися шляхом розвитку внутрішнього попиту на їхню продукцію. Пряме інвестування з державного бюджету у високотехнологічні виробництва є незадовільним. Розвиток промисловості може піти шляхом модернізації у тому випадку, якщо розвиток цього укладу буде відбуватися шляхом перерозподілу засобів із третього й четвертого укладів. Це позбавить виробництва цих укладів можливості повноцінно завершити розвиток і сформувати реальний внутрішній попит на продукцію в рамках п'ятого укладу. У цьому випадку на розвиток високотехнологічних галузей суттєво впливає вид державного фінансування, тому що внутрішній ринок приватних покупців для них ще не створений;

на зовнішньому ринку – підтримку високотехнологічних виробництв, орієнтованих на зовнішній ринок, державою, яка сприяє розвитку цих виробництв на основі економічних заходів інвестиційних ресурсів щодо впровадження проектів, для забезпечення ринку збуту на світовому ринку. Державна інвестиційна підтримка інвестиційних проектів, які ще не знайшли ринків збуту, повинна здійснюватися у рамках промислової політики.

Використання наздоганяючої моделі буде сприяти:

досягненню стійкого розвитку країни шляхом диверсифікації галузей економіки;

виробництву конкурентоспроможних та експортоорієнтованої продукції;

досягненню продукції обробної промисловості аналогічним світовим стандартам;

розвитку сировинного сектору економіки;

стимулюванню створення наукоємних та високотехнологічних експортоорієнтованих виробництв;

інтеграції зі світовою інноваційною системою.

Модель стратегії ефективного використання інноваційного потенціалу на основі підтримки сировинних виробів забезпечує:

на внутрішньому та зовнішньому ринках – підтримку сировинних виробництв, орієнтованих на внутрішній і зовнішній ринки. Державна підтримка сировинного комплексу полягає, в першу чергу, у створенні оптимальних законодавчих умов як для функціонування сировинних виробництв, так і для їх інвестування. Державні кошти доцільно використовувати переважно на створення інфраструктури. Пряма участь держави в інвестуванні можлива за умов наявності контрактів на поставку сировинних ресурсів для виробництва продукції з гарантованим збутом. Це означає, що державна підтримка може надаватися сировинним виробництвам, які орієнтовано на зовнішній ринок.

Модель стратегії інноваційного розвитку на основі підтримки споживчих товарів на внутрішньому та зовнішньому ринках забезпечує адресну інвестиційну підтримку державою цих виробництв у рамках регіональної промислової політики, що обумовлено обмеженістю державних фінансових ресурсів.

Модель стратегії інноваційного розвитку на основі підтримки експортоорієнтованих високотехнологічних галузей забезпечує виробництво продукції виробничо-технічного призначення на основі технологій третього й четвертого укладів для внутрішнього або зовнішнього ринку. Підтримка в рамках промислової політики може здійснюватися тільки тим виробництвам, у яких є перспективи збуту продукції на внутрішньому або зовнішньому ринку.

Таким чином, найбільш ефективною є модель на основі підтримки експортоорієнтованих високотехнологічних галузей. Це зумовлюється можливістю збільшення обсягів реалізації продукції на зовнішніх ринках порівняно з продажами на внутрішньому ринку.

Отже, можна зробити такі висновки:

1. У сучасних умовах для країн ЦСЄ використання наздоганяючої моделі є доцільним стратегічним напрямком розвитку. Ефективним інструментом у реалізації країнами ЦСЄ інноваційної політики є використання моделі євроінтеграційної взаємодії, яка спрямована на розвиток євроінтеграційних процесів та сприяє формуванню дієвого науково-технічного середовища, адаптованого до західноєвропейських інноваційних систем.

2. Для країн СНД наздоганяюча модель сприяє створенню необхідних умов для науково-технічної та інноваційної діяльності, а також при визначенні перспектив інноваційного розвитку. Однак у країнах СНД спостерігається недостатньо розвинений інноваційний процес.

Перспективами подальших розробок є розробка механізму реалізації довгострокової стратегії інноваційного розвитку країн світу.

Література: 1. Власкин Г. А. Промышленная политика в условиях перехода к инновационной экономике: опыт стран Центральной и Восточной Европы и СНГ / Г. А. Власкин, Е. Б. Ленчук ; Ин-т междунар. экон. и полит. исслед. РАН. – М. : Наука, 2006. – 246 с. 2. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / под ред. Б. З. Мильнера. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 624 с. 3. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004 – 2015 роки). Шляхом європейської інтеграції / авт. кол. : А. С. Гальчинський, В. М. Геєць та ін. ; Наук. ін-т стратег. дослідж. ; Ін-т економіки та прогнозування НАН України ; М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с. 4. Онікієнко В. В. Інноваційна парадигма соціально-економічного розвитку України : монографія / Онікієнко В. В., Ємельяненко Л. Н., Терон І. В. ; за ред. В. В. Онікієнка. – К. : РВПС України НАН України, 2006. – 480 с. 5. Федулова Л. І. Технологічний розвиток економіки України / Федулова Л. І. – К. : Ін-т економіки та прогнозування, 2006. – 627 с. 6. Кузык Б. Н. Россия-2050: стратегия инновационного прорыва / Б. Н. Кузык, Ю. В. Яковец. – 2-е изд., доп. – М. : ЗАО "Издательство "Экономика", 2005. – 624 с.

References: 1. Vlaskin G. A. Promyshlennaya politika v usloviyakh perekhoda k innovatsionnoiy ekonomike: opyt stran Tsentralnoy i Vostochnoy Yevropy i SNG / G. A. Vlaskin, Ye. B. Lenchuk ; In-t mezhdunar. ekon. i polit. issled. RAN. – M. : Nauka, 2006. – 246 p. 2. Innovatsionnoe razvitie: ekonomika, intellektualnye resursy, upravlenie znaniyami / pod red. B. Z. Milnera. – M. : INFRA-M, 2010. – 624 p. 3. Stratehiya ekonomichnoho i sotsialnoho rozvytku Ukrainy (2004 – 2015 roky). Shliakhom yevropeiskoi integratsii /avt. kol. : A. S. Halchynskyy, V. M. Heiets ta in. ; Nauk. in-t strateh. doslidzh. ; In-t ekonomiky ta prohnozuvannya NAN Ukrainy ; M-vo ekonomiky ta z pytan yevrop. intehr. Ukrainy. – K. : IVTS Derzhkomstatu Ukrainy, 2004. – 416 p. 4. Onikiyenko V. V. Innovatsiina paradyhma sotsialno-ekonomichnoho rozvytku Ukrainy : monohrafiia / Onikiyenko V. V., Yemelyanenko L. N., Teron I. V. ; za red. V. V. Onikiyenka. – K. : RVPS Ukrainy NAN Ukrainy, 2006. – 480 p. 5. Fedulova L. I. Tekhnolohichnyi rozvytok ekonomiky Ukrainy / Fedulova L. I. – K. : In-t ekonomiky ta prohnozuvannia, 2006. – 627 p. 6. Kuzyk B. N. Rossiya-2050: strategiya innovatsionnogo proryva / B. N. Kuzyk, Yu. V. Yakovets. – 2-ye izd., dop. – M. : ZAO "Izdatelstvo "Ekonomika", 2005. – 624 p.

Інформація про авторів

Пономаренко Євген Володимирович – канд. екон. наук, докторант Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України (61022, м. Харків, пл. Свободи, 5, e-mail: pev1981@mail.ru).

Анненкова Олена Вікторівна – канд. екон. наук, ст. наук. співробітник Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України (61022, м. Харків, пл. Свободи, 5, e-mail: annenkova60@mail.ru).

Информация об авторах

Пономаренко Евгений Владимирович – канд. экон. наук, докторант Научно-исследовательского центра индустриальных проблем развития НАН Украины (61022, г. Харьков, пл. Свободы, 5, e-mail: pev1981@mail.ru).

Анненкова Елена Викторовна – канд. экон. наук, ст. научн. сотрудник Научно-исследовательского центра индустриальных проблем развития НАН Украины (61022, г. Харьков, пл. Свободы, 5, e-mail: annenkova60@mail.ru).

Information about the authors

Yevhen Volodymyrovych Ponomarenko – Ph.D. in Economics, doctoral candidate of the Research Centre for Industrial Development Problems of NAS of Ukraine (Svoboda Square, 5, Kharkiv, 61022, e-mail: pev1981@mail.ru).

Annenkova Olena Victorivna – Senior Researcher, PhD of the Research center of industrial development problems of NASU (Svoboda Square, 5, Kharkiv, 61022, e-mail: annenkova60@mail.ru).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Ястремська О. М.

Стаття надійшла до ред.
03.01.2012 р.

ВНУТРІШНЯ І ЗОВНІШНЯ ЛОГІСТИКА ТА ЇЇ ОСОБЛИВОСТІ В АГРОБІЗНЕСІ

УДК 65.012.34: 631.115

Величко О. П.

Проведено теоретичне дослідження змісту та видової різноманітності внутрішньої та зовнішньої логістики в загальному розумінні. Визначено їх сутність та суб'єкти, а також запропоновано класифікацію за походженням джерел логістичного обслуговування потокових процесів. Розглянуто внутрішню логістику через обслуговування як виключно власних потокових процесів (замкнута, або обмежена, логістика), так і в поєднанні з цим, додаткове використання частини логістичних потужностей підприємства на стороні (інсорсинг). Складовими зовнішньої логістики визначено: партнерство, стратегічний союз, контрактну та сторонню логістику. Наведено особливості внутрішньої та зовнішньої логістики в аграрній галузі.

Ключові слова: внутрішня логістика, зовнішня логістика, інсорсинг, аутсорсинг, класифікація, агробізнес, особливості.

ВНУТРЕННЯЯ И ВНЕШНЯЯ ЛОГИСТИКА И ЕЕ ОСОБЕННОСТИ В АГРОБИЗНЕСЕ

УДК 65.012.34: 631.115

Величко А. П.

Проведено теоретическое исследование содержания и видового разнообразия внутренней и внешней логистики в общем понимании. Определены их сущность и субъекты, а также предложена классификация по происхождению источ-

© Величко О. П., 2012

ника логистического обслуживания потокового процесса. Рассмотрена внутренняя логистика через обслуживание как исключительно собственных потоковых процессов (замкнутая, или ограниченная, логистика), так в сочетании с этим, дополнительное использование части логистических мощностей предприятия на стороне (инсорсинг). Составляющими внешней логистики определены: партнерство, стратегический союз, контрактная и посторонняя логистика. Приведены особенности внутренней и внешней логистики в аграрной отрасли.

Ключевые слова: внутренняя логистика, внешняя логистика, инсорсинг, аутсорсинг, классификация, агробизнес, особенности.

INTERNAL AND EXTERNAL LOGISTICS AND ITS FEATURES IN AGRIBUSINESS

UDC 65.012.34: 631.115

Velychko O. P.

Theoretical research of contents and typical variety of internal and external logistics (in a general sense) has been carried out. Their essence and subjects and the classification according to the origin of sources of logistics service in flow processes have been determined. Internal logistics includes both service of exclusively own flow processes (closed or restricted logistics) and in complex with additional use of logistics forces outside (insourcing). The integral part of logistics is partnership, strategic union, contract and outside logistics. Peculiarities of inside and outside logistics in the agrarian field have gradually advanced.

Key words: internal logistics, external logistics, insourcing, outsourcing, classification, agribusiness, peculiarities.

У сучасних умовах підприємницькі організації використовують різні логістичні стратегії щодо забезпечення виконання потокових процесів. У конкурентному середовищі успіху досягають ті компанії, які ефективно управляють логістичними витратами, зберігаючи при цьому високу якість товарів, робіт і послуг. Залучення внутрішніх джерел для виконання потокових процесів підприємства зберігає логістичні витрати постійними, але при цьому часто продає на ринок незадіяні додаткові потужності. В той же час використання зовнішніх джерел дозволяє таким витратам бути гнучкими при зміні обсягу виробництва і послуг.

Важливу роль тут відіграє й ефективне управління в системі внутрішньої та зовнішньої логістики, що є важливими об'єктами логістичного менеджменту витрат. При цьому необхідно мати чітку уяву про такі об'єкти управління в контексті їх сутності та видової різноманітності, як у загальному розумінні, так і в умовах функціонування окремої галузі економіки, де існують певні особливості.

Значна увага багатьох вітчизняних та іноземних науковців зосереджена на дослідженні особливостей внутрішньої та зовнішньої логістики, а також їх різноманітних проявів. Ця проблема розглядається у працях Д. Бейда, Гея Ч. Л., Дж. Есінджера, Кальченка А Г., Крикавського Є. В., Купера М. К., Ла-Лонда Б. Дж., Лепейко Т. І., Дж. Мюллера, Окландера М. А., Пономаренка В. С., Пономарьової Ю. В., Пурліка В. М., Сергеєва В. І., Танькова К. М., Тридіда О. М., Чухрай Н. І. та ін. [1 – 11].

Логістична інфраструктура та європейський досвід розвитку внутрішньої і зовнішньої логістики в агробізнесі є предметом уваги Смирнова І. Г., Косарєвої Т. В. та інших вчених [12; 13].

У сучасних дослідженнях зустрічаються різні підходи щодо визначення змісту внутрішньої та зовнішньої логістики.

Зокрема, Тридід О. М. та Таньков К. М. згідно з різними функціональними галузями логістичного управління розрізняють внутрішні, зовнішні та інтегровані мікрологістичні системи. Науковці вважають, що зовнішні мікрологістичні системи вирішують питання, пов'язані з управлінням та оптимізацією матеріальних та супутніх їм потоків від їх джерел до пунктів призначення поза виробничим технічним циклом. До цих систем відносять логістичні системи постачання та збуту [9].

На думку Кальченко А. Г., у логістичних ланцюжках виділяють такі основні компоненти: зовнішню логістику (власне виробництво), внутрішню (внутрішньовиробничу) логістику, збут продукції та сервісне обслуговування споживачів чи замовників [3].

За характером зон управління внутрішню та зовнішню логістику класифікують Азаренкова Г. М., Бондаренко О. С., Борисенко І. І., Мішина С. В., Пономарьова Ю. В., Тридід О. М. та ін. [7; 10; 14]. За цією ознакою внутрішня логістика спрямована на координацію й удосконалення господарської діяльності, пов'язаної з управлінням потоковими процесами в межах підприємства або корпоративної групи підприємств. Зовнішня логістика займається питаннями регулювання потокових процесів, які виходять за рамки діяльності, але перебувають у сфері впливу суб'єкта господарювання [7].

У той же час Д. Бейд, Дж. Мюллер та Бр. Йоуд пов'язують внутрішню логістику з інсорсингом [1].

Це свідчить про те, що тлумачення сутності внутрішньої та зовнішньої логістики не повною мірою уніфіковане і ще не набуло остаточної логічної стрункості. Крім того, вимагає додаткової систематизації визначення їх суб'єктів і видової різноманітності. З огляду на це існує необхідність подальшого поглиблення досліджень цієї проблеми.

Основною метою статті є дослідження змісту та класифікації внутрішньої та зовнішньої логістики за походженням джерел логістичного обслуговування потокових процесів, а також відображення особливостей внутрішньої та зовнішньої логістики в системі аграрного бізнесу.

На погляд автора, класифікація за характером зон управління дозволяє передати сутність безпосередньо "внутрішньої та зовнішньої логістики підприємства". При цьому варто додатково розрізняти сутність внутрішньої та зовнішньої логістики за походженням джерел логістичного обслуговування потокових процесів.

Тоді, в загальному розумінні, внутрішня логістика передбачає залучення до виконання логістичних функцій (процесів) внутрішніх джерел, а зовнішня – відповідно зовнішніх (рис. 1).

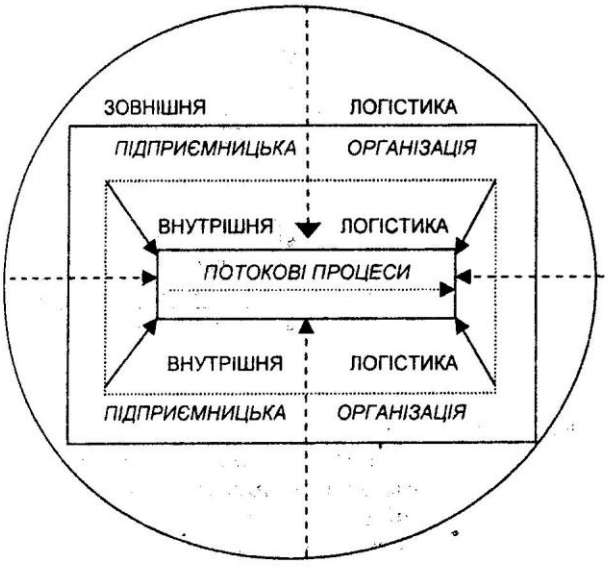


Рис. 1. **Внутрішня та зовнішня логістика в загальному розумінні** (авторська розробка)

Суб'єктами внутрішньої логістики є підприємства (організації), які самостійно формують такі процеси, як постачання, зберігання, збут, переробка, транспортування та ін.

Суб'єктами зовнішньої логістики є спеціалізовані сторонні організації (логістичні провайдери), що забезпечують виконання частини або комплексу потокових процесів підприємства (організації).

Зокрема, Крикавський Є. В. виділяє принципову функціональну структуру логістики підприємства, яке самостійно формує такі процеси, як постачання, збут, переробка й утилізація відходів та ін. (рис. 2) [4].

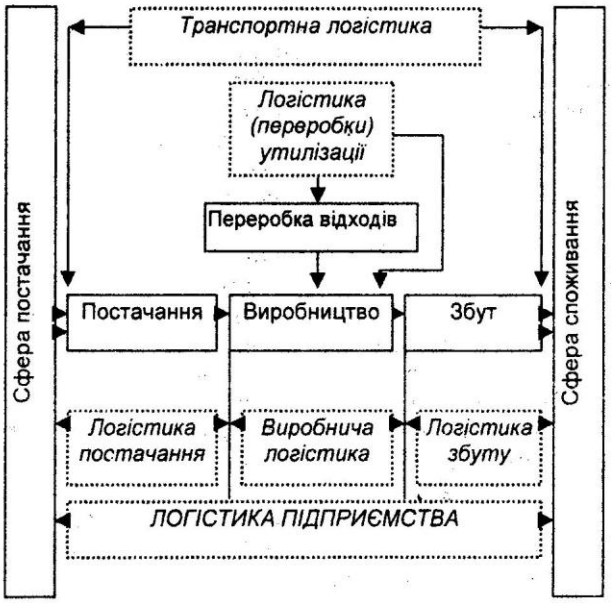


Рис. 2. **Функціональна структура логістики підприємства** [4]

Пурлік В. розглядає три складові системи "логістика підприємства": логістика постачання, виробництва та розподілу.

Логістика постачання ґрунтується на проведенні закупівельного маркетингу. Її сутністю є забезпечення ефективної закупівлі необхідних для виробництва сировини, матеріалів та комплектації шляхом вибору підприємством найприйнятнішого для нього джерела.

У логістиці виробництва важливою є спроможність підприємства визначити центри переорієнтації ведення виробництва (оброблення продукції та оброблення замовлень на замовлення продукції).

В основу логістики розподілу покладається визначення каналів розподілу та факторів, що впливають на їх вибір [8].

На погляд автора, внутрішня логістика на рівні організації поділяється на два основних види: замкнуту (обмежену) логістику – обслуговування власних логістичних процесів – та інсорсинг – обслуговування власних і частково сторонніх логістичних процесів.

У тлумаченні поняття "інсорсинг" можна визначити декілька основних напрямків.

Інсорсинг (англ. *in* – внутрішній, *source* – джерело) – це традиційна орієнтація в ресурсному забезпеченні підприємства, що передбачає створення послуги (з придбання товару чи послуги) за рахунок власних коштів та інших ресурсів підприємства. Інсорсинг передбачає створення і "споживання" відповідної професійної послуги власними силами підприємства [15].

Інсорсинг – це створення власних автономних структурних одиниць (компаній), що здійснюють спеціалізовані послуги, як підрозділам підприємства, так і зовнішнім контрагентам. Як правило, відбирають стандартні, спільні для декількох підрозділів оперативні процеси і доручають виконувати їх автономному центру спільного обслуговування. За надані підрозділам компанії послуги він отримує оплату від кожного з них пропорційно обсягу послуг [16].

Інсорсинг – це розширення діяльності підприємства чи підрозділу для додаткового завантаження існуючих потужностей чи активів [17].

На погляд автора, останнє визначення найбільше відповідає сутності інсорсингу, оскільки в першому випадку тлумачення цього поняття обмежується замкнутою внутрішньою логістикою підприємства, а в другому – навпаки, певною мірою входить у сферу контрактної (сторонньої) логістики.

Інсорсинг переважно відбувається через наявність тимчасово надлишкової потужності або конкурентної переваги.

У світовій практиці механізмами передавання підприємством логістичних функцій на сторону є партнерство, стратегічний союз, стороння логістика та контрактна логістика.

Партнерство – це відносини між двома суб'єктами логістичного каналу, які передбачають за собою розподіл прибутку і розповсюджуються на деякий, визначений в угоді період часу. Стратегічний союз – це договірні відносини між двома незалежними суб'єктами логістичного каналу, що переслідують досягнення певних цілей та отримання прибутку. Стороння логістика передбачає наявність агента логістичного каналу, який вступає у тимчасові чи довготривалі відносини з деяким іншим суб'єктом логістичного каналу. Контрактна логістика – це відносини, при яких відправник вантажу та третя сторона (сторони) укладають договір про надання певних послуг за визначеною ціною протягом деякого періоду часу [5].

Безпосередньо пов'язаний з передаванням виконання логістичних функцій на сторону і аутсорсинг. Аутсорсинг (англ. *out* – зовнішній, *source* – джерело) – це одна з найважливіших концепцій у галузі менеджменту протягом останніх 75 років [2].

Автор вважає, що логістичний аутсорсинг не є тотожним, але тією чи іншою мірою пов'язаним з усіма видами зовнішньої логістики.

На думку Чухрай Н. І., особливістю аутсорсингу та його основною відмінністю від субдоручення є те, що аутсорсер має свободу вибору способу виконання цієї функції або процесу, це не відносини "постачальник – споживач", а стратегічне партнерство, в якому кожний із партнерів хоче досягти успіху, пристосовуючи свої процеси до обслуговування процесів партнера [11]. Поділяючи таку точку зору, можна стверджувати, що поняття "стороння" та "контрактна логістика" є ширшими за поняття "логістичний аутсорсинг", оскільки до них відносяться і субконтрактні логістичні послуги з низькою мірою інтеграції із замовником послуг.

З огляду на це узагальнюючу класифікацію логістики на внутрішню і зовнішню варто здійснювати за ознакою походження джерел виконання логістичних функцій (процесів) (рис. 3).

Загальна класифікація зовнішніх операторів логістичних послуг здійснюється на основі терміна *Party Logistics* (PL) – стороння логістика [1]. На погляд автора, включення до видової різноманітності внутрішньої логістики як базового рівня PL не є достатньо коректним, оскільки стороння логістика є різновидом зовнішньої. Класифікація рівнів сторонньої логістики має здійснюватися за мірою та характером передавання підприємством логістичних функцій на сторону. Автор вважає, що цей підхід дозволяє виділити такі п'ять рівнів: I рівень – субконтрактні базові логістичні послуги (транспортування, складське зберігання та ін.); II рівень – стратегічне партнерство за окремими логістичними функціями; III рівень – комплексний логістичний сервіс; IV рівень – управління ланцюгом постачання; V рівень – електронна логістика.

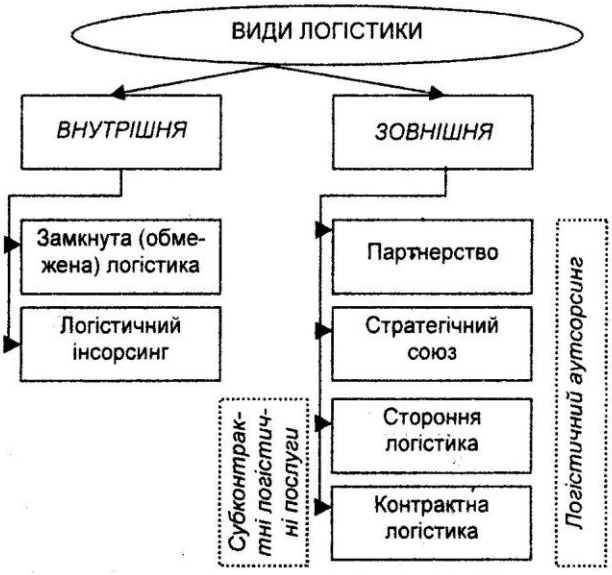


Рис. 3. **Видова різноманітність внутрішньої та зовнішньої логістики за походженням джерел логістичного обслуговування потокових процесів** (авторська розробка на основі робіт [5; 17])

Особливістю аграрного підприємництва є наявність виробництва як сільськогосподарської сиро-

вини (молоко незбиране, зерно тощо), так і готової продукції (свіжі овочі, мед тощо). Чітко вираженою і дуже важливою у внутрішній логістиці аграрного підприємства є заготівельна логістика. При цьому заготівля здійснюється із двох джерел: постачання матеріальних ресурсів промислового походження (засоби захисту рослин, пальне, мінеральні добрива та ін.) та надходжень зі сфери власного виробництва ресурсів сільськогосподарського походження (насіння, корми, гній та ін.). У багатьох аграрних підприємствах здійнюється внутрішньогосподарська промислова переробка сільськогосподарської сировини, що дає підстави виокремлювати логістику переробки. Логістика утилізації на таких підприємствах є менш поширеною.

В агробізнесі важливе місце займає не лише внутрішня транспортна, а й складська, техніко-технологічна, агрохімічна та інші види сервісної логістики, або логістики обслуговування (рис. 4).

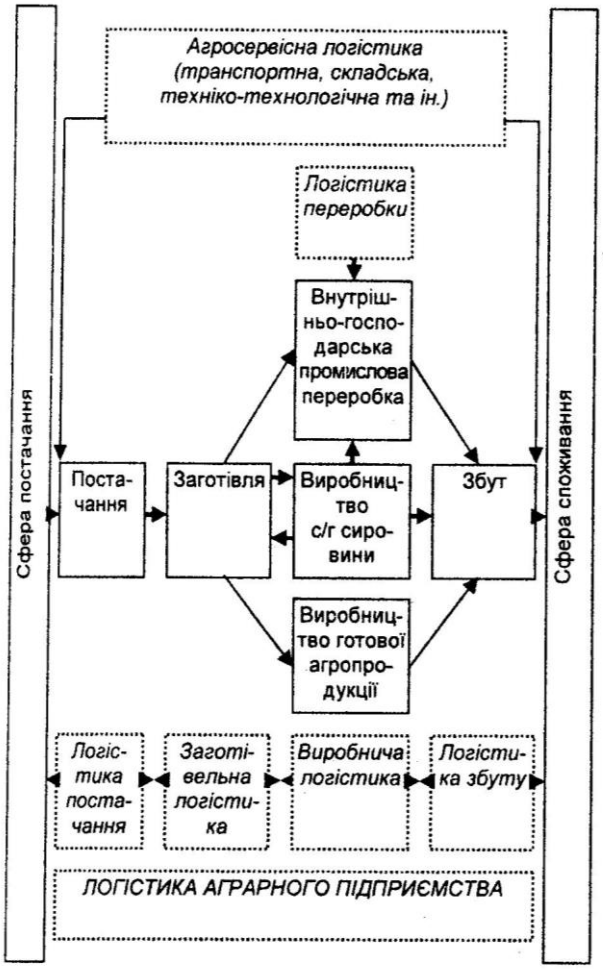


Рис. 4. **Функціональна структура внутрішньої логістики аграрного підприємства** (авторська розробка на основі роботи [4])

Прикладом логістичного інсорсингу в системі внутрішньої логістики сільськогосподарського підприємства може бути тимчасове прийняття для зберігання на власному складі запасів інших власників, на період, коли склад використовується не на повну потужність, а також часткове надання транспортних, заготівельних та інших послуг. Значною мірою агрологістичному інсорсингу, як і сільському господарству в цілому, притаманна сезонність.

При цьому, якщо мова йде про формування окремих логістичних структурних підрозділів, що частково надають послуги і зовнішнім контрагентам, то таке явище варто вважати інсорсингом (різновидом внутрішньої логістики агропромислового комплексу (АПК). У випадку створення окремої юридичної особи, яка здійснює спеціалізовані логістичні послуги підприємствам-засновникам чи іншим організаціям, що знаходяться в їх власності, доцільно говорити про зовнішню контрактну (сторонню) логістику АПК.

З огляду на це класифікацію суб'єктів зовнішньої сторонньої логістики в агробізнесі на базовому рівні доцільно здійнювати за такими ознаками, як потенційна прибутковість (прибуткові та неприбуткові) і підконтрольність замовникові логістичних послуг (незалежні та підконтрольні).

Потенційно прибуткові суб'єкти зовнішньої сторонньої логістики в АПК – це комерційні спеціалізовані логістичні утворення, потенційно неприбуткові – сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи та окремі державні організації.

Ті суб'єкти, що не пов'язані відносинами власності чи іншими засобами контролю із замовниками логістичних послуг, є незалежними. Серед підконтрольних суб'єктів зовнішньої сторонньої агрологістики варто розрізняти: корпоративні – логістичні утворення у власності агрокорпорацій, агрохолдингів, агропромислово-фінансових груп тощо, кооперативні – аграрні обслуговуючі кооперативи, асоціації сільськогосподарських кооперативів тощо, державні – окремі державні компанії, елеватори, транспортні організації тощо, змішані – логістичні утворення у спільній власності корпоративних, кооперативних та державних організацій.

На рівні комплексного сервісу спеціалізованими компаніями здійснюється надання пакета агрологістичних послуг, що включає: перевезення сільськогосподарських товарів різними видами транспорту, зберігання агропродукції, митно-брокерське обслуговування, міжнародне експедиювання, оренду складів та проектування різноманітних логістичних рішень щодо АПК. Управління ланцюгом постачання клієнта як рівень розвитку логістичного бізнесу є метою крупних агрологістичних провайдерів. Сучасна сторонння агрологістика вищого рівня – це планування, підготовка, управління та контроль за усіма компонентами, що складають єдиний ланцюг постачання вантажів, за допомогою електронних засобів інформації.

Таким чином, сутність внутрішньої та зовнішньої логістики в загальному розумінні доцільно розглядати та класифікувати за походженням джерел логістичного обслуговування потокових процесів (подібно до інсорсингу та аутсорсингу).

Внутрішня логістика підприємства має власну функціональну структуру. В межах внутрішньої логістики здійснюється обслуговування як виключно власних логістичних процесів (замкнута, або обмежена, логістика), так і відбувається поєднання створення послуг для власних потреб із додатковим використанням потужностей на стороні (інсорсинг).

Проявами зовнішньої логістики є партнерство, стратегічний союз, контрактна та стороння логістика. Логістичний аутсорсинг є більш вузьким явищем, ніж ці форми зовнішньої логістики, але зустрічається в кожній із них. Субконтрактні логістичні послуги надаються лише в системі контрактної та сторонньої логістики і є базовим рівнем останньої.

Особливістю внутрішньої логістики аграрного підприємства є чітке виділення логістики процесу заготівлі, джерелами формування якої є постачання матеріальних ресурсів та виробництво сільськогосподарської сировини всередині організації, а також наявність логістики внутрішньогосподарської промислової переробки частини аграрної продукції та елементів комплексної агросервісної логістики (транспортування, зберігання тощо).

Суб'єктів сторонньої логістики агробізнесу на базовому рівні доцільно поділяти на такі види, як потенційно прибуткові і неприбуткові та незалежні і підконтрольні (корпоративні, кооперативні, державні та змішані). На вищих рівнях сторонньої логістики АПК здійснюється комплексний агрологістичний сервіс та управління ланцюгом постачання суб'єктів агробізнесу.

Література: 1. Bade D. Technology in the Next generation of Supply Chain Outsourcing – Leveraging Capabilities of Fouth Party Logistics / D. Bade, J. Mueller, Br. Youd. – Ascet Volume 1 (April, 1999). 2. Gay Ch. L. Outsourcing strategiczny. Koncepcja, modele i wdrażanie / Ch. L. Gay, J. Essinger. – Kraków : Wyd. Oficyna Ekonomiczna, 2002. – 187 p. 3. Кальченко А. Г. Логістика : [підручник] / А. Г. Кальченко. – К. : КНЕУ, 2003. – 284 с. 4. Крикавський Є. В. Логістика підприємства : [навч. посібн.] / Є. В. Крикавський. – Львів : ДУ "Львівська політехніка", 1996. – 160 с. 5. Bernard J. La Londe. Partnerships in Providing Customer Service: A Third-Party Respective / Bernard J. La Londe, Marta C. Cooper. – Oak Brook, IL : Council of Logistics Management, 1989. – P. 6. 6. Пономаренко В. С. Логістичний менеджмент : [підручник] / [В. С. Пономаренко, К. М. Таньков, Т. І. Лепейко] ; за ред. проф. В. С. Пономаренка. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2010. – 482 с. 7. Пономарьова Ю. В. Логістика : [навч. посібн.] / Ю. В. Пономарьова. – [2-ге вид.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 328 с. 8. Пурлик В. М. Рынок инвестиционных товаров и логистика : [монография] / В. М. Пурлик. – М. : Международный университет бизнеса и управления, 1997. – 192 с. 9. Тридід О. М. Логістичний менеджмент : [навч. посібн.] / О. М. Тридід, К. М. Таньков. – Х. : ВД "Інжек", 2005. – 224 с. 10. Логістика : [навч. посібн.] / О. М. Тридід, Г. М. Азаренкова, С. В. Мішина та ін. – К. : Знання, 2008. – 566 с. 11. Чухрай Н. І. Логістичні рішення щодо аутсорсингу / Н. І. Чухрай // Логистика. – 2007. – № 6. – С. 37–39. 12. Смирнов І. Розвиток та розміщення польської логістики в умовах євроінтеграції [Електронний ресурс] / Смирнов І. – Режим доступу : http://www. nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Chseg/2008_5-/Smimov.pdf. 13. Смирнов І. Г. Логістична інфраструктура АПК: теорія та практика / І. Г. Смирнов, Т. В. Косарева // Агроінком. – 2003. – № 5–6. – С. 24–27. 14. Бондаренко О. С. Сучасні підходи до класифікації логістики на підприємствах України [Електронний ресурс] / О. С. Бондаренко // Економічні науки. Серія "Економіка та менеджмент" : збірник наукових праць. – Вип. 7 (26). – Ч. 1. – Луцьк, 2010. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_em/2010_7_1/12.pdf. 15. Дюрягин В. С. Маркетинговый подход к ресурсному обеспечению развития промышленного предприятия : дис. канд. экон. наук : 08.00.05 / Дюрягин Вячеслав Сергеевич. – Волгоград, 2006. – 165 с. 16. Инсорсинг, значение термина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http: // www.znanie.info/portal/ec-terms/23/931.html. 17. Першко Л. О. Аутсорсинг та інсорсинг в управлінні інтегрованим формуванням / Л. О. Першко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2011. – № 1. – С. 449–454.

References: 1. Bade D. Technology in the Next generation of Supply Chain Outsourcing – Leveraging Capabilities of Fouth Party Logistics / D. Bade, J. Mueller, Br. Youd, Ascet Volume 1 (April, 1999). 2. Gay Ch. L. Outsourcing strategiczny. Koncepcja, modele i wdrażanie / Ch. L. Gay, J. Essinger. – Kraków : Wyd. Oficyna Ekonomiczna, 2002. – 187 p. 3. Kalchenko A. G. Logistyka [Logistics] : [pidruchnyk] / A. G. Kalchenko. – K. : KNEU, 2003. – 284 p. 4. Krykavskyi Ye. V. Logistyka pidpryiemstva [Business logistics] : [navch. posibn.] / Ye. V. Krykavskyi. – Lviv : DU "Lvivska politekhnika", 1996. – 160 p. 5. Bernard J. La Londe. Partnerships in Providing Customer Service: A Third-Party Respective / Bernard J. La Londe, Marta C. Cooper. – Oak Brook, IL : Council of Logistics Management, 1989. – P. 6. 6. Ponomarenko V. S. Logistychnyi menedzhment [Logistics management] : [pidruchnyk] / [V. S. Ponomarenko, K. M. Tankov, T.I. Lepeyko] ; za red. prof. V. S. Ponomarenka. – Kh. : VD "Inzhek", 2010. – 482 p. 7. Ponomarova Yu. V. Logistyka [Logistics] : [navch. posibn.] / Yu. V. Ponomarova. – [2-ge vyd.]. – K. : Tsentr navchalnoi literatury, 2005. – 328 p. 8. Purlik V. M. Rynok investitsionnyhkh tovarov i logistika [Market of investment goods and logistics] : [monografiya] / V. M. Purlik. – M. : Mezhdunarodnyy universitet biznesa i upravleniya, 1997. – 192 p. 9. Trydid O. M. Logistychnyi menedzhment [Logistics management] : [navch. posibn.] / O. M. Trydid, K. M. Tankov. – Kh. : VD "Inzhek", 2005. – 224 p. 10. Logistyka [Logistics] : [navchalnyi posibnyk] / O. M. Trydid, G. M. Azarenkova, S. V. Mishyna ta in. – K. : Znannia, 2008. – 566 p. 11. Chukhrai N. I. Logistychni rishennia shchodo autsorsyngu [Logistics decisions concerning outsourcing]

/ N. I. Chukhrai // Logistyka. – 2007. – No. 6. – Pp. 37–39. 12. Smyrnov I. Rozvytok ta rozmishchennia polskoi logistyky v umovakh Yevrointegratsii [Development and application of Polish logistics under the conditions of European integration] [Electronic resource]. – Access mode : /http://www. nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Chseg/2008_5 /Smirnov.pdf. 13. Smyrnov I. G. Logistychna infrastruktura APK: teoria ta praktyka [Logistics infrastructure of agrarian and industrial complex: theory and practice] / I. G. Smyrnov, T. V. Kosareva // Agroinkom. – 2003. – No. 5–6. – Pp. 24–27. 14. Bondarenko O. S. Suchasni pidkhody do klasifikatsii logistyky na pidpryiemstvakh Ukrainy [Modern approaches to the classification of logistics in Ukrainian enterprises] [Electronic resource] / O. S. Bondarenko // Ekonomichni nauky. Seriia "Ekonomika ta menedzhment" : zbirnyk naukovykh prats. – Issue 7 (26). Part 1. – Lutsk, 2010. – Access mode :www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_em/2010_7_1 /12.pdf. 15. Dyuryagin V. S. Marketingovyi podkhod k resursnomu obespecheniyu razvitiya promihshlennogo predpriyatiya [Marketing approach to resource guarantee of industrial enterprise development] : dis. kand. ekon. nauk : 08.00.05 / Dyuryagin Vyacheslav Sergeevich. – Volgograd, 2006. – 165 p. 16. Insorsing, znachenie termina [Insourcing, the meaning of the term] [Electronic resource]. – Access mode : http: // www.znanie.info/portal/ec-terms/23/931.html. 17. Pershko L. O. Autsorsyng ta insorsyng v upravlinni integrovanym formuvanniam [Outsourcing and insourcing in management of integrated formations] / L. O. Pershko // zbirnyk naukovykh prats Natsionalnogo universytetu derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy. – 2011. – No. 1. – Pp. 449–454.

Інформація про автора

Величко Олександр Петрович – канд. екон. наук, доцент, завідувач кафедри менеджменту і права Дніпропетровського державного аграрного університету (49600, м. Дніпропетровськ, вул. Ворошилова, 25, e-mail: olvel@ukr.net).

Информация об авторе

Величко Александр Петрович – канд. экон. наук, доцент, заведующий кафедрой менеджмента и права Днепропетровского государственного аграрного университета (49600, г. Днепропетровск, ул. Ворошилова, 25, e-mail: olvel@ukr.net).

Information about the author

Velychko Olexandr Petrovych – Head of the department of Management and Law of Dnipropetrovsk State Agrarian University (Voroshylova str., 25, Dnipropetrovsk, 49600, e-mail: olvel@ukr.net).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Ястремська О. М.

Стаття надійшла до ред. 23.12.2011 р.

СТРУКТУРНИЙ АНАЛІЗ ВІДТВОРЕННЯ КАПІТАЛУ УКРАЇНИ В МІЖГАЛУЗЕВИХ МОДЕЛЯХ "ВИТРАТИ – ВИПУСК"

УДК 338.001.36

Луцков В. О.

За допомогою аналізу диспропорцій у міжгалузевих моделях "витрати – випуск" висвітлено особливості відтворення капіталу України в умовах глобальної фінансової кризи. В основу дослідження покладено авторський підхід до розрахунку міжгалузевих економічних комплексів України з використанням показників повних та прямих витрат у докризовий і посткризовий періоди. За допомогою структурного аналізу впливу світової фінансової кризи показано, що очевидною є негативна тенденція зниження показників, зокрема в тих галузях, із якими пов'язані існуючі рамки економічного зростання національної економіки.

Ключові слова: капіталоутворення, конкурентоспроможність, витратомісткість, структурні зміни, структурний аналіз, міжгалузевий баланс, відтворення капіталу, повні витрати, прямі витрати.

© Луцков В. О., 2012

48

СТРУКТУРНЫЙ АНАЛИЗ ВОССОЗДАНИЯ КАПИТАЛА УКРАИНЫ В МЕЖОТРАСЛЕВЫХ МОДЕЛЯХ "ЗАТРАТЫ – ВЫПУСК"

УДК 338.001.36

Луцков В. О.

С помощью анализа диспропорций в межотраслевых моделях "затраты – выпуск" раскрыты особенности воссоздания капитала Украины в условиях глобального финансового кризиса. В основу исследования положен авторский подход к расчету межотраслевых экономических комплексов Украины с использованием показателей полных и прямых затрат в докризисный и посткризисный периоды. С помощью структурного анализа влияния мирового финансового кризиса показано, что очевидной является негативная тенденция снижения показателей, в частности в тех отраслях, с которыми связаны существующие рамки экономического роста национальной экономики.

Ключевые слова: капиталообразование, конкурентоспособность, затратоемкость, структурные изменения, структурный анализ, межотраслевой баланс, воссоздание капитала, полные затраты, прямые затраты.

STRUCTURAL ANALYSIS OF UKRAINE CAPITAL REPRODUCTION IN INTERBRANCH MODELS OF "INPUT – OUTPUT" TABLES

UDC 338.001.36

Lutskov V. O.

In the article features of Ukraine capital reproduction in the conditions of global financial crisis are opened by means of the analysis of disproportions in interbranch models of "input – output" tables. The author's approach to calculation of interbranch economic complexes of Ukraine with using of indicators gross and direct expenses in the pre-crisis and post-crisis periods is put on a research basis. Conspicuity of negative tendency of decreasing indicators, in particular in branches, with which existing frameworks of economic growth of national economy are connected, is shown by means of the structural analysis of influence of world financial crisis.

Key words: formation of capital, competitiveness, expense capacity, structural changes, structural analysis, interbranch balance, capital reproduction, gross expenses, direct expenses.

Наслідком світової фінансово-економічної кризи 2008 – 2009 рр. стали істотні якісні та кількісні зрушення у структурі суспільного виробництва, якій у передкризовий період стало властивим не тільки задоволення усіх основних потреб у товарах і послугах, але й перетворення на дві взаємопов'язані сфери: власне виробництво і сферу послуг. Зазначені зміни спричинили якісні перетворення у сутності основного фактора суспільного виробництва, яким є капітал.

Капітал – одна з головних домінант функціонування та розвитку економічної системи, котра є продуктивною силою, що забезпечує виробничий процес засобами праці. Як суспільно-економічна функція останніх він опосередковує підприємницький потенціал нації. Завдяки приватизації державних підприємств і персоніфікації капіталу як ринкового інституту в Україні були змінені передумови для формування структури капіталу.

Вагомий внесок у розроблення теоретичних і практичних питань, пов'язаних із функціонуванням капіталу, зробили вітчизняні вчені, зокрема О. Барановський, П. Гайдуцький, В. Геєць, Б. Данилишин, В. Загорський, В. Кузнєцов, В. Отецький, О. Рогач, А. Степаненко, В. Федоренко, М. Чумаченко, Л. Шинкарук та ін. Як відзначив Геєць В. М.: "Як приплив, так і відплив капіталу потребують продуманих

і зважених підходів регулювання, і навіть такі країни, як США, котрі в минулі роки сповідували в цій сфері максимально ліберальну політику, зараз усерйоз замислюються про необхідність перегляду ключових принципів у цій сфері" [1].

Незважаючи на значну кількість праць, присвячених проблемам оцінки та функціонування капіталу, майже відсутні науково обґрунтовані пропозиції щодо моделей капіталоутворення чи механізму залучення прямих іноземних інвестицій, які сприяли б оптимізації обсягів і пропорцій внутрішніх та зовнішніх інвестицій.

Продемонструвати конкретні параметри відтворення, за яких відбувається взаємозв'язок між випусками виробництва продукції кожної з галузей економіки та спрямуванням відповідних цим галузям груп товарів і послуг на кінцеві народногосподарські потреби – невиробничого споживання, нагромадження та експорту, дозволяє структурний аналіз відтворення в міжгалузевих моделях "витрати – випуск".

Ефективне збалансування випусків, що виражають виробничо-технологічні можливості країни та задають галузевий розподіл факторів виробництва зі зростаючими кінцевими потребами, є одним з головних напрямів економічної політики держави, узгодження інтересів економічних агентів. У даному підході розглядаються ті проблеми перетворення випусків у кінцеві витрати, які пов'язані із суспільними витратами на проміжний продукт. Співвідношення проміжного і кінцевого продукту визначає міру "товарності" економіки, а значить, її ефективності та конкурентоспроможності.

Перше представлення кругообігу суспільного продукту в матричній формі здійснив Ф. Кене у XVIII ст. для економіки з трьома господарськими класами – фермерами, землевласниками та ремісниками [2]. Вже така спрощена модель давала можливість аналізувати галузеві ефективності виробництва шляхом зіставлення перенесеної та новоствореної вартості у формі коефіцієнтів прямих витрат. Проте своєї довершеності метод міжгалузевого аналізу набув з винайденням В. Леонтьєвим категорії повних витрат [3]. Матриця коефіцієнтів повних витрат відповідає серцевині таблиці "витрати – випуск" – квадратній матриці міжгалузевих продажів-купівель – і перебазовує відносні рівні проміжних витрат від випусків продукції до кінцевих продажів. За своїм математичним змістом матриця повних витрат є оберненою до матриці коефіцієнтів прямих витрат. Вона повністю показує вплив екзогенної зміни кінцевого попиту на усі галузі економіки і розкриває взаємні відносини між усіма галузями у зв'язку їх виробничого споживання. Отже, матриця Леонтьєва виступає в ролі мультиплікатора виробництва, спричиненого приростом кінцевого попиту. Застосування матриці повних витрат дозволяє з'ясувати технологічну взаємозалежність виробничого комплексу і відстежити виникнення попиту на продукцію, що випускається, з точки зору потреб кінцевого споживання, яке є частиною усього кінцевого попиту в рамках усієї системи.

Нижче з використанням показників повних та прямих витрат проводиться співставлення міжгалузевих економічних комплексів України в докризовий (2006 р.) і посткризовий (2009 р.) періоди.

З метою наочного представлення таблиці "витрати – випуск", зазначені у списку джерел до таблиць, приведені до порівняного вигляду: їхні номенклатури видів економічної діяльності агреговані до узгодженого зручного переліку з 31 галузі.

Для економіки в цілому повні витрати визначаються простим перерахунком прямих витрат з відносних одиниць вартості випуску до одиниць валового внутрішнього продукту, проте прямі витрати в таблицях "витрати – випуск" з причин, що викладаються у спеціальній літературі з міжгалузевого балансу, виглядають дещо по-іншому, ніж безпосередньо за показниками національних рахунків [4]. Це спричинено тим, що в оборот сукупного та проміжного продуктів включається подвійний рахунок продукції галузей, які формують торговельно-транспортну націнку, а також сукупний випуск, як і кінцевий продукт, приймаються не в основних цінах, відповідно до яких обчислюється виручка виробників, а за ринковою вартістю, що її сплачують кінцеві споживачі, тобто включаючи чисті податки на продукти.

У табл. 1 подана порівняльна будова річного продукту економіки у відносних коефіцієнтних одиницях. Зі сторони виробництва вона представлена коефіцієнтами прямих витрат та їх ваговою базою – структурою випуску, з боку кінцевого продукту – відповідно коефіцієнтами повних витрат та структурою реалізованого ВВП. Для обох видів продукту проведено зважування галузевих коефіцієнтів витрат за відповідною структурою з тим, щоб вивести у вигляді відсоткових чисел внесок галузі у загальний народногосподарський результат, а також визначено відхилення показників 2009 р. від 2006 р. за витратним фактором. Усі відхилення повністю є адитивними.

У "виробничому" блоці табл. 1 коефіцієнт кінцевого продукту – первинних доходів у виробленому ВВП – виступає як різниця між коефіцієнтом загального випуску, який дорівнює одиниці, та коефіцієнтом прямих витрат. У "реалізаційному" блоці вже коефіцієнт кінцевого продукту – ревізованого ВВП – дорівнює одиниці, а коефіцієнт повних витрат перевищує його на відносну величину проміжного споживання.

Коефіцієнти прямих витрат для кожної галузі відображають суму витрат продукції різних галузей на одиницю її випуску, коефіцієнти повних витрат – витрати продукції даної галузі на одиницю сукупного кінцевого продукту.

Таблиця 1

Витратні коефіцієнти в Україні в 2006, 2008, 2009 рр.

Види економічної діяльності	Сумарний коефіцієнт прямих витрат на одиницю випуску		Питома вага галузей у випуску, %		Річні відхилення за зваженими прямими витратами, відсоткових чисел			Сумарний коефіцієнт повних витрат на одиницю кінцевого продукту (ВВП)		Питома вага галузей у ВВП, %		Річні відхилення за зваженими повними витратами, відсоткових чисел		
	2006	2009	2006	2009	2006	2009	Усього	2006	2009	2006	2009	2006	2009	Усього
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Сільське, лісове, рибне господарство та мисливство	0,616	0,638	8,00	8,07	4,93	5,15	**0,22**	2,393	2,431	7,79	7,49	18,65	18,21	**-0,44**
Добування вугілля, лігніту і торфу; добування уранової і торієвої руд	0,583	0,509	1,62	1,73	0,95	0,88	**-0,07**	2,346	2,183	1,71	2,17	4,02	4,74	**0,72**
Добування вуглеводнів та пов'язані з ним послуги	0,441	0,448	0,98	0,89	0,43	0,40	**-0,03**	1,967	1,949	1,39	1,26	2,73	2,46	**-0,27**
Добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних	0,617	0,607	1,61	1,63	1,00	0,99	**-0,01**	2,504	2,454	1,57	1,64	3,92	4,03	**0,11**
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	0,706	0,699	11,11	12,62	7,85	8,82	**0,97**	2,677	2,621	8,26	9,74	22,12	25,53	**3,42**
Легка промисловість	0,650	0,659	1,78	1,62	1,16	1,06	**-0,09**	2,458	2,431	1,58	1,41	3,88	3,43	**-0,45**
Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини; целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність	0,710	0,727	1,95	1,92	1,39	1,39	**0,01**	2,807	2,861	1,43	1,34	4,02	3,83	**-0,19**
Виробництво коксу; ядерних матеріалів; продуктів нафтоперероблення	0,826	0,851	4,72	4,16	3,90	3,54	**-0,36**	2,796	2,856	2,09	1,58	5,83	4,51	**-1,32**
Хімічна та нафтохімічна промисловість	0,742	0,787	4,05	3,49	3,01	2,74	**-0,26**	2,810	2,845	2,65	1,90	7,44	5,42	**-2,02**
Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	0,716	0,796	1,92	1,70	1,38	1,35	**-0,02**	2,691	2,857	1,38	0,89	3,71	2,53	**-1,18**
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	0,777	0,871	10,38	7,44	8,07	6,48	**-1,59**	3,033	3,239	5,86	2,46	17,79	7,97	**-9,81**
Машинобудування	0,734	0,729	7,54	6,09	5,53	4,44	**-1,09**	2,857	2,788	5,07	4,24	14,49	11,81	**-2,68**
Інші галузі промисловості	0,749	0,652	0,97	0,78	0,73	0,51	**-0,22**	3,004	2,665	0,62	0,70	1,86	1,86	**0,00**
Електроенергетика, газо-, тепло- та водопостачання	0,544	0,579	3,83	3,98	2,08	2,31	**0,22**	2,167	2,280	4,41	4,29	9,57	9,79	**0,22**
Будівництво	0,645	0,692	4,84	3,47	3,12	2,40	**-0,72**	2,696	2,913	4,35	2,74	11,73	7,97	**-3,75**
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	0,435	0,455	8,97	10,29	3,90	4,68	**0,77**	1,993	1,960	12,83	14,36	25,57	28,16	**2,59**
Діяльність готелів та ресторанів	0,500	0,517	0,92	0,86	0,46	0,44	**-0,02**	2,223	2,266	1,17	1,06	2,60	2,40	**-0,20**
Діяльність транспорту	0,456	0,443	5,96	6,27	2,72	2,78	**0,06**	2,063	2,046	8,21	8,94	16,94	18,29	**1,36**
Діяльність пошти та зв'язку	0,467	0,472	2,20	1,90	1,03	0,90	**-0,13**	2,096	2,108	2,97	2,57	6,22	5,41	**-0,81**
Фінансова діяльність; оплата послуг фінансових посередників	0,663	0,266	2,68	3,94	1,78	1,05	**-0,73**	1,578	1,461	2,28	1,83	3,60	2,67	**-0,93**
Операції з нерухомим майном; оренда машин та устаткування; прокат побутових виробів і предметів особистого вжитку	0,400	0,819	2,67	3,96	1,07	3,24	**2,17**	1,775	1,959	4,06	5,84	7,21	11,44	**4,23**
Діяльність у сфері інформатизації	0,469	0,501	0,31	0,53	0,15	0,27	**0,12**	2,099	2,154	0,42	0,68	0,88	1,46	**0,59**
Дослідження та розробки	0,418	0,376	0,46	0,43	0,19	0,16	**-0,03**	2,007	1,898	0,67	0,68	1,35	1,29	**-0,05**
Діяльність у сферах права, бухгалтерського обліку, інжинірингу; надання послуг підприємцям	0,515	0,481	1,69	2,37	0,87	1,29	**0,42**	2,208	2,013	2,08	3,55	4,59	7,14	**2,55**
Державне управління	0,270	0,234	2,61	2,62	0,70	0,61	**-0,09**	1,609	1,556	4,82	5,14	7,75	8,00	**0,24**
Освіта	0,270	0,296	2,67	3,10	0,72	0,92	**0,20**	1,641	1,698	4,93	5,58	8,09	9,48	**1,39**
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	0,369	0,355	2,08	2,35	0,77	0,84	**0,07**	1,912	1,914	3,33	3,88	6,37	7,42	**1,05**

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Санітарні послуги, прибирання сміття та знищення відходів	0,569	0,563	0,28	0,34	0,16	0,19	**0,03**	2,407	2,368	0,31	0,38	0,74	0,89	**0,15**
Діяльність громадських організацій	0,471	0,455	0,15	0,16	0,07	0,07	**0,00**	2,010	1,964	0,20	0,22	0,41	0,43	**0,02**
Діяльність у сфері культури та спорту, відпочинку та розваг	0,467	0,474	0,81	0,81	0,38	0,38	**0,00**	1,965	1,977	1,10	1,09	2,15	2,15	**-0,01**
Надання індивідуальних послуг	0,279	0,335	0,25	0,21	0,07	0,07	**0,00**	1,668	1,797	0,45	0,36	0,76	0,65	**-0,11**
Разом	0,605	0,609	100	100	60,5	60,94	**0,41**			100	100			**-5,61**
у тому числі витрат продукції														
сфери матеріального виробництва, включаючи енергетику			65,3	59,6			**-3,0**			50,2	43,9			**-17,7**
сфери нематеріальних послуг			34,7	40,4			**2,8**			49,8	56,1			**12,0**

Джерело: таблиця "витрати – випуск" України за 2006, 2008, 2009 р. у цінах споживачів (за розрахунками автора).

У табл. 1 показано, що на одиницю сукупного випуску в 2009 р. припадало 60,5 % проміжних витрат, що на 0,41 відсоткового пункту більше, ніж у 2006 р. Це еквівалентно тому, що на одиницю ВВП у 2009 р. припадало 2,56 одиниці вартості сукупного випуску продукції усіх галузей економіки, що на 0,027 одиниці, або на 1,1 %, перевищувало рівень цього ж показника 2006 р. (2,533). Отже, порівняно з докризовим періодом проміжне споживання в Україні було завищено майже на 142 млрд гривень, або на 15,5 %, у розрахунку за методологією таблиць "витрати – випуск" [5]. Завищене проміжне споживання – "виробництво заради виробництва" – відповідає 61 % обсягу валового внутрішнього продукту, отже, сферу його утворення можна вважати "другою", неефективною економікою держави. З огляду на це можна уявити хоча б приблизні масштаби робочої сили та основних засобів, зайнятих у виробництві "зайвих" проміжних продуктів, а це лише підсилює структурні проблеми економіки, яка не подолала стан недовантаження.

З першого погляду вплив рівня витрат як таких на сукупну проміжну витратомісткість видається незначним. Однак варто звернутися до повних витрат, щоб переконатися, що подібне бачення є досить спрощеним. Тут загальне відхилення уже складає 5,61 відсоткового пункту, що значною мірою пов'язано з впливом імпорту, оскільки за його допомогою можна усунути деформації національної економіки з точки зору їх відповідності до потреб, а також пом'якшується вплив структурного фактора.

Головною зміною будови економіки України 2006 – 2009 рр. у досліджуваному аспекті є те, що дещо нижчий порівняно з початковим періодом рівень проміжної витратомісткості займають галузі сфери матеріального виробництва, яка у 2009 р. займає у сукупному випуску економіки України частку на 6,3 % меншу, ніж у 2006 р. З 15 галузей цієї сфери коефіцієнти прямих витрат є завищеними тільки у чотирьох: найбільшою мірою у виробництві харчової продукції, напоїв та тютюнових виробів (на 1,48 в. п.), що, скоріш за все, спричинено зростанням рівня витратомісткості даної галузі на тлі різкого підвищення попиту на продукцію першої необхідності і дефіциту фінансових ресурсів унаслідок кризи; у добуванні вугілля, лігніту і торфу, уранової і торієвої руд (на 0,46 в. п.); добуванні корисних копалин, крім паливно-енергетичних, та інших галузях промисловості (на 0,07 та 0,08 в. п. відповідно). Дві сировинні галузі: добування вугілля, лігніту і торфу, уранової і торієвої руд та добування корисних копалин, вносять у надмірну витратомісткість поряд з витратним, ще й структурні внески. Для зазначених виробництв спільним є те, що їх технологічне оновлення як передумова підтримання конкурентності не сприяє появі нових істотних джерел кінцевого продукту й економічного зростання, а отже, воно буде здійснюватися за рахунок подальшого утиснення факторних доходів.

У галузях сфери нематеріальних послуг навпаки можна відзначити значне зростання обсягів прямих витрат. Але і тут є свої витрати-"рекордсмени", наприклад вид діяльності "операції з нерухомістю та здавання під найм", куди відноситься переважна більшість житлового господарства. Водночас порівняно завищене фінансування проміжних витрат відзначається, зокрема, в діяльності транспорту, торгівлі, в галузях державного управління, куди відносяться державний апарат та збройні сили, в охороні здоров'я.

У середовищі повних витрат найбільші відхилення показників 2009 р. від 2006 р. пов'язуються з такими особливостями національної економіки, як металургійна (відхилення – 9,81 в. п.) насиченість експорту та аграрна – особистого споживання. Така комбінація вказує на інфляційну залежність вартості агропродовольчої продукції від динаміки світових цін на метали. Поряд з цим звертає на себе увагу більш висока насиченість проміжного продукту витратами на продукцію будівництва (відхилення – 3,75 в. п.), що, зокрема, може свідчити про низьку якість будинків і споруд, яка змушує часто проводити їх поточні ремонти. Подібний характер носять відхилення з продукції машинобудування (2,68 в. п.), пов'язані з ремонтами устаткування та заміною запасних частин.

Підведемо тепер підсумки умов реалізації кінцевого продукту за його видами та в цілому виходячи з повних витрат (табл. 2).

Таблиця 2

Коефіцієнти повних витрат у сумарному випуску кінцевої продукції в Україні в 2006, 2008, 2009 рр.

Вид економічної діяльності	Кінцеві споживчі витрати домашніх господарств		Витрати на кінцеве споживання загального державного управління та НКО ДГ		Валове нагромадження основного капіталу		Експорт		Імпорт	
	2006	2009	2006	2009	2006	2009	2006	2009	2006	2009
Сільське, лісове, рибне господарство та мисливство	0,048	0,043	0,019	0,003	0,001	0,001	0,010	0,021	-0,008	-0,009
Добування вугілля, лігніту і торфу; добування уранової і торієвої руд	0,006	0,006	0,005	0,001	0,002	0,002	0,004	0,010	-0,004	-0,007
Добування вуглеводнів та пов'язані з ним послуги	0,020	0,022	0,018	0,004	0,007	0,007	0,009	0,019	-0,009	-0,045
Добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних	0,002	0,003	0,002	0,000	0,003	0,003	0,005	0,012	-0,004	-0,006
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	0,070	0,083	0,069	0,002	0,002	0,001	0,023	0,017	-0,016	-0,012
Легка промисловість	0,014	0,013	0,014	0,000	0,000	0,000	0,003	0,004	-0,002	-0,006
Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини; целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність	0,009	0,011	0,009	0,001	0,004	0,003	0,007	0,009	-0,008	-0,010
Виробництво коксу; ядерних матеріалів; продуктів нафтоперероблення	0,021	0,022	0,018	0,002	0,009	0,006	0,011	0,020	-0,010	-0,019
Хімічна та нафтохімічна промисловість	0,023	0,030	0,020	0,005	0,009	0,005	0,010	0,022	-0,010	-0,036
Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	0,004	0,006	0,004	0,001	0,009	0,005	0,003	0,006	-0,003	-0,006
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	0,012	0,009	0,011	0,002	0,018	0,012	0,009	0,052	-0,011	-0,021
Машинобудування	0,030	0,018	0,029	0,002	0,044	0,026	0,010	0,030	-0,011	-0,031
Інші галузі промисловості	0,004	0,004	0,004	0,001	0,002	0,001	0,003	0,003	-0,003	-0,003
Електроенергетика, газо-, тепло- та водопостачання	0,015	0,016	0,014	0,005	0,005	0,004	0,007	0,013	-0,007	-0,010
Будівництво	0,001	0,001	0,001	0,000	0,032	0,023	0,001	0,001	-0,001	-0,001
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	0,046	0,059	0,042	0,004	0,017	0,012	0,152	0,035	-0,159	-0,037
Діяльність готелів та ресторанів	0,004	0,005	0,004	0,001	0,001	0,001	0,002	0,004	-0,002	-0,004
Діяльність транспорту	0,024	0,029	0,022	0,005	0,009	0,007	0,014	0,038	-0,014	-0,035
Діяльність пошти та зв'язку	0,011	0,010	0,011	0,001	0,002	0,001	0,005	0,005	-0,005	-0,004
Фінансова діяльність; оплата послуг фінансових посередників	0,008	0,008	0,007	0,001	0,003	0,002	0,009	0,007	-0,009	-0,010
Операції з нерухомим майном; оренда машин та устаткування; прокат побутових виробів і предметів особистого вжитку	0,012	0,020	0,012	0,003	0,003	0,006	0,007	0,006	-0,007	-0,006
Діяльність у сфері інформатизації	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,002	-0,001	-0,001
Дослідження та розробки	0,000	0,000	0,000	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	-0,001	-0,001
Діяльність у сферах права, бухгалтерського обліку, інжинірингу; надання послуг підприємцям	0,007	0,010	0,007	0,002	0,004	0,005	0,011	0,010	-0,012	-0,012
Державне управління	0,001	0,002	0,001	0,017	0,001	0,001	0,001	0,001	-0,001	-0,002
Освіта	0,003	0,003	0,003	0,019	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	0,002	0,002	0,002	0,014	0,000	0,000	0,000	0,001	0,000	0,000
Санітарні послуги, прибирання сміття та знищення відходів	0,001	0,001	0,001	0,001	0,000	0,000	0,001	0,000	-0,001	-0,001
Діяльність громадських організацій	0,000	0,000	0,000	0,001	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Діяльність у сфері культури та спорту, відпочинку та розваг	0,003	0,003	0,003	0,003	0,000	0,000	0,001	0,002	-0,001	-0,002
Надання індивідуальних послуг	0,001	0,001	0,001	0,000	0,000	0,000	0,001	0,000	-0,001	0,000
Усього	0,404	0,441	0,356	0,105	0,188	0,133	0,320	0,351	-0,320	-0,336
у тому числі витрат продукції										
сфери матеріального виробництва, включаючи енергетику	0,279	0,286	0,238	0,030	0,145	0,095	0,115	0,239	-0,108	-0,221
сфери нематеріальних послуг	0,126	0,155	0,118	0,075	0,043	0,038	0,205	0,113	-0,212	-0,115
агропродовольчого сектору	0,119	0,126	0,088	0,005	0,003	0,002	0,033	0,038	-0,025	-0,021
паливно-енергетичного комплексу, включаючи коксовиробництво та нафтоперероблення	0,046	0,049	0,041	0,008	0,018	0,014	0,024	0,049	-0,023	-0,072

Джерело: Таблиця "витрати – випуск" України за 2006, 2008, 2009 рр. у цінах споживачів.

В Україні серед складових кінцевого продукту в 2009 р. найбільшою величиною питомих повних витрат вирізняються експорт та витрати домашніх господарств (відповідно 0,351 та 0,441). Однак у 2006 р. економіка компенсовувала це за рахунок більш витратомісткого імпорту, тоді як у 2009 р. імпортувала менш витратну порівняно з власними проміжними витратами продукцію (коефіцієнти повних витрат – 0,320 та 0,336) і понесла на цьому істотні втрати. Така нееквівалентність зачіпала не мінеральні паливно-енергетичні продукти критичного імпорту, які Україна об'єктивно не в змозі виробляти, а значну кількість інших видів продукції.

У цілому по економіці України у 2009 р. рівень повних витрат порівняно із 2006 р. було знижено за продукцією сфери матеріального виробництва на 35,8 %, компенсуючи це за рахунок підвищення рівня споживання послуг. Повні витрати продукції агропромислового сектору зросли на 6 % за рахунок значного підвищення рівня витрат на виробництво харчової продукції, напоїв та тютюнових виробів – на 15,6 %.

Повна енергомісткість ВВП України у 2009 р., включаючи витрати енергоресурсів на сировинні цілі, перевищувала рівень 2006 р. Якщо абстрагуватися від компенсації внутрішніх витрат імпортом, який вуалює дійсний рівень споживання вуглеводнів – нафти та газу, то на одиницю кінцевих споживчих витрат домогосподарств у 2009 р. їх споживалося на 10 % більше, ніж у 2006 р., експорту – на 47 %; по продукції електроенергетики – відповідно на 6,25 та 46 %. Наведені відхилення характеризують потребу в широкомасштабних енергозберігаючих заходах. Зрозуміло, що найменша зміна цін на один з енергетичних компонентів здатна призвести до значного підвищення загальної витратомісткості ВВП.

Провівши структурний аналіз відтворення в міжгалузевих моделях "витрати – випуск" та проаналізувавши вплив світової фінансової кризи у 2008 – 2009 рр., внаслідок якої промисловість України була відкинута щонайменше до рівня 2004 р., очевидною стає негативна тенденція зниження показників, зокрема в тих галузях, із якими пов'язані існуючі рамки економічного зростання. За показниками рентабельності вони в цілому є низькорентабельними і не відповідають фінансовим індикаторам не тільки міжнародної, а й внутрішньої міжгалузевої конкурентності. Зростання промислового виробництва протягом І півріччя 2010 р. певною мірою компенсувало спад минулих двох років, але загальна тенденція все ще є спадною. Такий стан подій у національній економіці, зокрема в процесах, пов'язаних із відтворенням капіталу, свідчить про колосальні дисбаланси всередині економічної системи та серйозні зрушення в структурі капіталоутворення, усунення яких потребує невідкладного втручання як зі сторони контролюючих органів державної влади, так і зі сторони суб'єктів господарювання різних сфер економічної діяльності. Також посилюється необхідність наукового обґрунтування та створення економічної моделі для оперативних маніпуляцій у середовищі структурних змін в економіці, яка б дозволяла проводити якісні перетворення в економічних системах, що тісно пов'язані із функціонуванням капіталу.

Література: 1. Геєць В. М. Україні вкрай важливо захиститися від спекулятивного капіталу [Електронний русурс] / В. М. Геєць // "Дзеркало тижня". – № 5. – Режим доступу : http://dt.ua/ECONOMICS/geets_ukrayini_vkray_vazhlivo_zahistitsya_vid_spekulyativnogo_kapitalu-59220.html. 2. Історія економічних учень : підручник / Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко, А. М. Поручник та ін. ; за ред. Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко. – К. : КНЕУ, 1999. 3. Модель міжгалузевого балансу Леонтьєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uk.wikipedia.org/wiki/Модель_Леонтьєва. 4. Головко В. А. Система національних рахунків України: сучасний стан та напрямки удосконалення / Головко В. А. // Статистика України: щорічний науково-інформаційний журнал. – 2001. – № 1(12). – С. 4–10. 5. Таблиця "витрати – випуск" України за 2005 рік в основних цінах : статистичний збірник / Державний комітет статистики України. – К., 2007.

References: 1. Geiets V. M. Ukraini vkrai vazhlyvo zakhystysia vid spekuliatyvnogo kapitalu [Electronic resource] / V. M. Geiets // Dzerkalo tyzhnia. – No. 5. – Access mode : http://dt.ua/ECONOMICS/geets_ukrayini_vkray_vazhlivo_zahistitsya_vid_spekulyativnogo_kapitalu-59220.html. 2. Istoria ekonomichnykh uchen [History of economic studies] / L. Ya. Korniichuk, N. O. Tatarenko, A. M. Poruchnyk ; za red. L. Ya. Korniichuk, N. O. Tatarenko. – K. : KNEU, 1999. 3. Model mizhhaluzevogo balansu Leontieva [Electronic resource]. – Access mode : http://uk.wikipedia.org/wiki/Модель_Леонтьєва. 4. Holovko V. A. Systema natsionalnykh rakhunkiv Ukrainy: suchsnyi stan ta napriamky udoskonalennia [National accounts of Ukraine: modern state and directions of improvement] // Statystyka Ukrainy. Shchorichnyi naukovo-informatsiinyi zhurnal. – 2001. – No. 1(12). – Pp. 4–10. 5. Tablytsia "vytraty – vypusk" Ukrainy za 2005 rik v osnovnykh tsinakh : statystychnyi zbirnyk / Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy. – K., 2007.

Інформація про автора

Луцков Віталій Олегович – мол. наук. співробітник відділу економічного зростання та структурних змін в економіці, здобувач ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України" (01011, м. Київ, вул. Панаса Мирного, 26, к. 1001, e-mail: Lutskov_ief@ukr.net).

Информация об авторе

Луцков Виталий Олегович – мл. научн. сотрудник отдела экономического роста и структурных изменений в экономике, соискатель ГУ "Институт экономики и прогнозирования НАН Украины" (01011, г. Киев, ул. Панаса Мирного, 26, к. 1001, e-mail: Lutskov_ief@ukr.net).

Information about the author

Lutskov Vitaliy Olegovich – Junior scientist, post graduate student at the department of Economic growth and Structural changes in economy of Institute for Economics and Forecasting Ukrainian National Academy of Sciences (Panasa Myrnogo str., 26, office 1001, Kyiv, 01011, e-mail: Lutskov_ief@ukr.net).

Рецензент
докт. екон. наук,
доцент Попов О. Є.

Стаття надійшла до ред.
22.02.2012 р.

СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ КОНТРОЛЮ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

УДК 35.073.53:657.422.8

Голуб Ю. О.

Уточнено сутність поняття "контроль державних закупівель" шляхом аналізу підходів до визначення понять "контроль" та "державні закупівлі". При цьому враховано сутнісні ознаки контролю як систематичного спостереження за об'єктом контролю і процедурою державних закупівель. Запропоноване визначення поняття "контроль державних закупівель" є більш змістовним та чітко розкриває сам процес, об'єкти, суб'єкти та мету такого процесу. Визначено роль контролю державних закупівель у сучасних умовах шляхом аналізу статистичних даних щодо результатів діяльності Державної фінансової інспекції України.

Ключові слова: контроль, закупівлі, державні закупівлі, контроль державних закупівель, зловживання у сфері державних закупівель.

СУЩНОСТЬ И РОЛЬ КОНТРОЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

УДК 35.073.53:657.422.8

Голуб Ю. А.

Уточнена сущность понятия "контроль государственных закупок" путем анализа определений понятий "контроль" и "государственные закупки". При этом учтены сущностные признаки контроля как систематического наблюдения за объектом контроля и процедурой государственных закупок. Предложенное определение понятия "контроль государственных закупок" является более содержательным и четко расскрывает сам процесс, объекты, субъекты и цель такого процесса. Определена роль контроля государственных закупок в современных условиях путем анализа статистических данных о результатах деятельности Государственной финансовой инспекции Украины.

Ключевые слова: контроль, закупки, государственные закупки, контроль государственных закупок, злоупотребления в сфере государственных закупок.

ESSENCE AND ROLE OF THE CONTROL OF PUBLIC PROCUREMENT IN MODERN CONDITIONS

UDC 35.073.53:657.422.8

Holub Y. O.

In the article we specify the essence of the concept of "control of public procurement" by analyzing the definitions of the terms "control" and "procurement". It takes into account the essential features of control as systematic observation of the object of control and procurement procedures. The proposed definition of "control of public procurement" is more meaningful and clearly defines the process, objects, subjects and purpose of such a process. The role of government procurement in today's environment by analyzing statistical data on the performance of the State Financial Inspection of Ukraine is defiened.

Key words: control, procurement, public procurement, control of public procurement, misuse of public procurement.

© Голуб Ю. О., 2012

На сучасному етапі розвитку країни особливу актуальність набувають питання вдосконалення управління, однією із важливих функцій якого є контроль. Держава не може нормально функціонувати й розвиватися без чітко організованої системи контролю за виробництвом, розподілом і перерозподілом суспільного продукту та іншими сферами суспільного життя в державі. До того ж необхідно забезпечувати контроль за ефективністю витрачання державних коштів, що особливої актуальності набирає в сучасних умовах.

Слід зазначити, що контроль за законністю та ефективністю витрачання державних коштів і майна представлений різноманітними формами, які закріплені в діючому законодавстві [1]. Однією з таких форм є перевірка, або контроль, державних закупівель. Проте здійснення такого контролю на практиці гальмується низкою невирішених питань, головним з яких є плутанина в теоретичній базі. Зазначене підтверджує своєчасність та актуальність наукового дослідження.

Метою статті є теоретичне обґрунтування сутності та визначення ролі контролю державних закупівель у сучасних умовах. Задля досягнення поставленої мети у статті визначено сутність понять "контроль" та "державні закупівлі", проаналізовано сучасний стан здійснення контролю державних закупівель Державною фінансовою інспекцією.

Контроль державних закупівель є одним із головних напрямків роботи контролюючих органів у рамках даного питання. Дослідження праць вчених показало, що на сучасному етапі розвитку економічної науки відсутнє трактування поняття "контроль державних закупівель", що викликає неоднозначність у трактуванні даного поняття. Така ситуація викликана порівняно нещодавнім виділенням контролю над закупівельною діяльністю в окремий напрямок роботи контролюючих органів. Отже, з метою вирішення даного проблемного питання слід визначитися з поняттям "контроль державних закупівель" шляхом дослідження трактування складових даного поняття. З огляду на це слід провести теоретичний аналіз понять "контроль" та "державні закупівлі".

У результаті вивчення літературних джерел [2 – 8] виявилося, що на сьогодні не існує однозначного трактування поняття контролю. Аналіз думок вітчизняних та зарубіжних вчених свідчить, що існує багато поглядів на визначення цього поняття. Більшість авторів, а саме Дікань Л. В., Синюгіна Н. В., Сердюк В. М., Акаєв Ш. М., Ткаченко Н. Б., трактують дане поняття як елемент або різновид управлінської діяльності, інші – Гуцаленко Л. В., Дерій В. А., Коцупатрий М. М. – розуміють контроль як процес, Білуха М. Т. – як систему нагляду тощо. На думку автора, найбільш прийнятним є трактування контролю як процесу систематичного спостереження за об'єктом контролю, що здійснюється з метою забезпечення ефективної діяльності господарюючого суб'єкта.

Стосовно ж поняття "державні закупівлі" слід зауважити, що воно є результатом поєднання двох понять, де друге вказує безпосередньо на процес – закупівля, а перше – на суб'єкт його здійснення – державою.

З огляду на це, перш за все, необхідно здійснити детальний аналіз та уточнення поняття "закупівля" як фундаментальної складової поняття "державна закупівля". В англомовних країнах для позначення механізму закупівель використовується термін *procurement*, який на сьогодні використовується в міжнародній практиці. Procurement визначається як сукупність практичних методів і прийомів, що дозволяють максимально забезпечити інтереси замовника при проведенні закупівельної кампанії за допомогою конкурсних торгів [9, с. 8].

Дослідження літературних джерел також показало, що не існує єдиного підходу до визначення поняття "закупівля", що викликає різноманітні трактування даного поняття. Кожен з авторів у визначенні ставить власні акценти та виділяє пріоритетні ознаки наведеної дефініції.

Так, Дж. Келлі, Р. Кох [10, с. 54], Бурмістров В. Г. [10, с. 55] та Перов К. О. [11, с. 27] схиляються до думки, що закупівля – це дії, направлені на придбання певного предмета, в якому існує потреба для замовника, інші розглядають закупівлю як сферу взаємин.

До того ж у трактуванні Дж. Келлі, в економічному словнику [12] та на сайті фірми, що надає логістичні послуги [13], поняття закупівлі асоціюється з придбанням саме товарів, але варто зауважити, що закупівлі підлягають не лише товари, але й роботи та послуги, на що роблять акцент такі автори, як Ф. Котлер, Р. Кох [10, с. 54], Перов К. О. [11, с. 27]. При цьому Ліндерс М. Л., Фірон Х. Е. [14, ст. 93], Ю. Ганущак [15] взагалі не вказують цільової спрямованості закупівельної роботи, тобто не йдеться про будь-який предмет закупівлі.

Крім того, з наведених авторів лише Дж. Келлі та Бурмістров В. Г. роблять акцент на тому, що предмет закупівлі має відповідати певним критеріям, а саме якості і ціні. У таблиці наведено узагальнення результатів аналізу трактування поняття закупівлі.

Таблиця

Узагальнений аналіз трактування поняття закупівлі

Основні акценти у трактуванні поняття	Ф. Котлер [10, с. 54]	Р. Кох [10, с. 54]	Дж. Келлі [10, с. 54]	Ліндерс М. Л. [14, с. 93]	Фірон Х. Е. [14, с. 93]	Бурмістров В. Г. [10, с. 54]	ВРУ [16]	Ю. Ганущак [15]	Економічний словник [12]	Перов К. О. [11, с. 27]	Сайт фірми [13]
Трактування закупівлі як діяльності, спрямованої на придбання		+	+			+			+	+	+
Трактування закупівлі як сфери економічного зв'язку							+	+			
Трактування закупівлі як усвідомлення необхідності				+	+						
Трактування закупівлі як процесу ухвалення рішення	+										
Наявність предмета закупівлі	+	+	+			+			+	+	+
Розгляд як предмета закупівлі товарів, робіт, послуг	+	+								+	
Наявність критеріїв, яким має відповідати предмет закупівлі			+			+					

Таким чином, можна зробити висновок, що закупівля – це процес придбання замовником товарів, робіт, послуг належної якості, у необхідній кількості, у потрібний час, за прийнятною ціною, у відповідного постачальника.

Після проведення детального теоретичного аналізу визначення поняття "закупівля" наступним етапом у процесі дослідження поняття "державна закупівля" є аналіз іншої складової даного словосполучення, а саме поняття "державна".

Якщо розглядати поняття закупівлі в розрізі суб'єктів здійснення, то варто зауважити, що закупівля може проводитися як приватними, так і державними установами, що показано на рис. 1.



Рис. 1. **Суб'єкти закупівельної діяльності**

Отже, державна закупівля – це процес придбання замовником товарів, робіт, послуг належної якості, у необхідній кількості, у потрібний час, за прийнятною ціною, у відповідного постачальника за державні кошти.

Правові та економічні засади здійснення закупівель товарів, робіт і послуг за державні кошти встановлюється Законом [17].

Зокрема, Законом визначається термін: "державна закупівля – придбання замовником товарів, робіт і послуг за державні кошти у порядку, встановленому цим Законом".

Відповідно до норм Закону [17] державна закупівля здійснюється за такими принципами:

добросовісна конкуренція серед учасників;

максимальна економія та ефективність;

відкритість та прозорість на всіх стадіях закупівель;

недискримінація учасників;

об'єктивна та неупереджена оцінка пропозицій конкурсних торгів;

запобігання корупційним діям і зловживанням.

З огляду на результати проведеного аналізу можна зробити висновок, що контроль державних закупівель – це систематичне спостереження за розпорядником державних коштів у процесі придбання ним товарів, робіт, послуг належної якості, у необхідній кількості, у потрібний час, за прийнятною ціною, у відповідного постачальника за державні кошти з метою забезпечення добросовісної конкуренції серед учасників, відкритості та прозорості на всіх стадіях закупівлі, а також об'єктивної та неупередженої оцінки конкурсних пропозицій.

Контроль державних закупівель у сучасних умовах відіграє важливу роль, що обумовлена наявністю великої кількості порушень та зловживань у сфері державних закупівель. Так, на рис. 2 наведені найпоширеніші з економічних порушень та зловживань у сфері державних закупівель [18, с. 27].

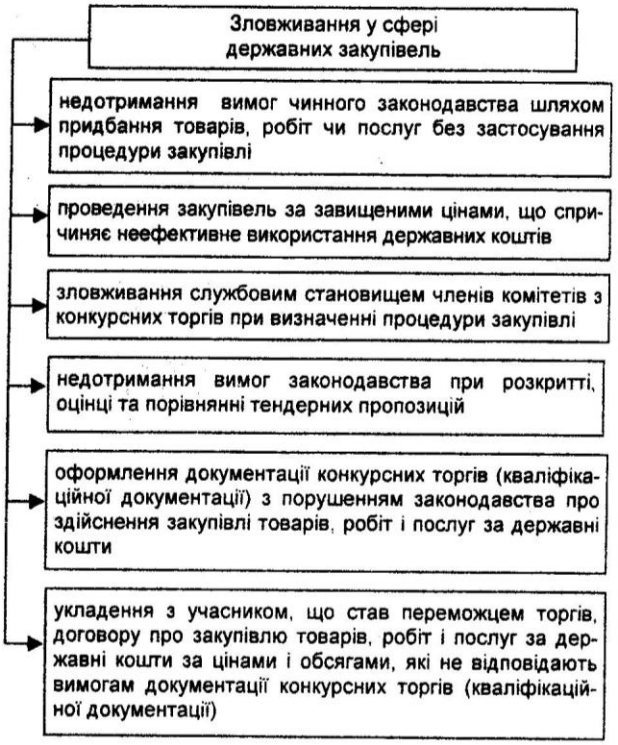


Рис. 2. **Найпоширеніші зловживання у сфері державних закупівель**

Розглянувши основний перелік найпоширеніших зловживань у сфері державних закупівель, доцільно буде проаналізувати питому вагу обсягів перевірок закупівель у загальній структурі результатів роботи контролюючих органів, зокрема Державної фінансової інспекції України.

Державний фінансовий контроль реалізується державною контрольно-ревізійною службою через проведення державного фінансового аудиту, перевірки державних закупівель та інспектування.

Перевірка державних закупівель полягає у документальному та фактичному аналізі дотримання підконтрольними установами законодавства про державні закупівлі та проводиться органами державної контрольно-ревізійної служби на всіх стадіях державних закупівель [16].

Досліджуючи статистичні звіти стосовно діяльності Контрольно-ревізійного управління за останні три роки, варто звернути увагу, що обсяги проведених перевірок мають тенденцію до збільшення, що показано на рис. 3 [19].

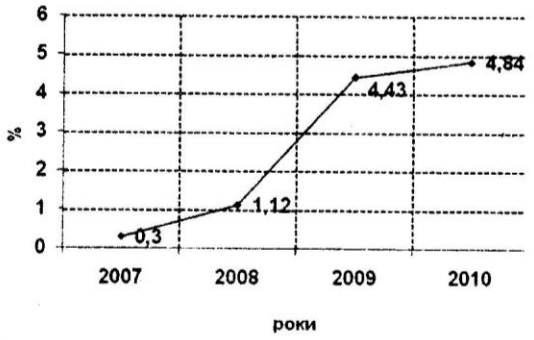


Рис. 3. **Питома вага обсягів перевірок державних закупівель у загальному обсязі результатів роботи Державної фінансової інспекції за 2007 – 2010 роки**

Аналізуючи рис. 3, можна зазначити, що питома вага обсягів перевірок державних закупівель протягом досліджуваного періоду має тенденцію до збільшення. Так, у 2009 та 2010 роках кількість таких перевірок порівняно з 2007 роком збільшилась на 4,13 та 4,19 % відповідно. Це свідчить про актуальність і стрімкий розвиток застосування даної форми державного фінансового контролю в Україні. При цьому варто зауважити, що обсяги проведених ревізій, які проводяться ще за часів радянської влади і мають на меті виявлення бюджетних правопорушень у фінансово-господарській діяльності та покарання винних осіб, зменшуються. Про це свідчать статистичні дані, відображені на рис. 4 [19], які отримані в ході вивчення результатів роботи Державної фінансової інспекції за 2007 – 2010 роки.

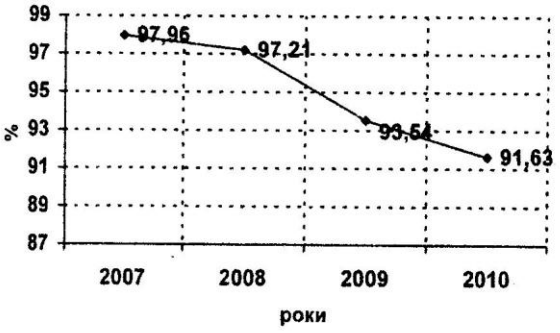


Рис. 4. **Питома вага обсягів ревізій у загальному обсязі результатів роботи Державної фінансової інспекції за 2007 – 2010 роки**

З огляду на рис. 4 суттєво зменшилися обсяги проведених ревізій органами Державної фінансової інспекції. Це може бути викликано рядом факторів, а саме: неефективністю здійснення даної форми контролю та необхідністю впровадження більш дієвих механізмів виявлення, усунення та попередження порушень, зокрема державного аудиту та перевірки державних закупівель. Якщо аналізувати загалом структуру результатів роботи Державної фінансової інспекції за I – III квартали 2011 року в розрізі здійснення основних форм фінансового контролю [1], то можна сказати, що обсяги перевірок закупівельної діяльності переважають над обсягами здійснених державних аудитів. Структуру обсягів перевірок органами Державної фінансової інспекції за I – III квартали 2011 року зображено на рис. 5 [19].

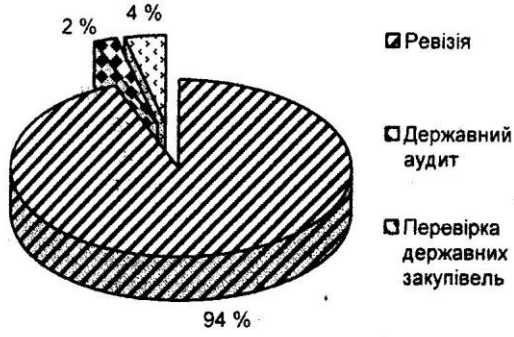


Рис. 5. **Структура обсягів перевірок органами Державної фінансової інспекції за I – III квартали 2011 року**

Аналізуючи результати роботи органів Державної фінансової інспекції в розрізі джерел фінансування об'єктів перевірки, варто зауважити, що досить вагому частку займають кошти державного бюджету, що свідчить про необхідність забезпечення ретельного підходу до організації процесу перевірки.

Підсумовуючи зазначене, можна зробити висновок, що ретельний аналіз визначень контролю та державних закупівель дозволив надати власне уточнене визначення поняття контролю державних закупівель. Новизна такого визначення полягає у врахуванні сутнісних ознак контролю як систематичного спостереження за об'єктом контролю та процедурою державних закупівель. Запропоноване визначення поняття "контроль державних закупівель" є більш змістовним та чітко визначає сам процес, об'єкти, суб'єкти та мету такого процесу.

Роль контролю державних закупівель обумовлена значною кількістю порушень, які виникають у ході проведення державних закупівель, що підтверджено аналізом статистичних даних. Отже, така форма державного фінансового контролю є важливою та потребує особливої уваги як з боку науковців, так і практиків.

Як напрям подальших досліджень слід вказати на необхідність уточнення економічного змісту контролю державних закупівель через вивчення та узагальнення його стадій і процедур.

Література: 1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http // www.zakon1.rada.gov.ua. 2. Білуха М. Т. Фінансовий контроль: теорія, ревізія, аудит : підручник / М. Т. Білуха, М. Г. Дмитренко, Т. В. Микитенко. – К. : Українська академія оригінальних ідей, 2006. – 888 с. 3. Украинская советская энциклопедия / Т. А. Гаврилова, А. В. Геталов, А. Ф. Денисов и др. – К. : Главная редакция украинской советской энциклопедии, 1985. – 624 с. 4. Гуцаленко Л. В. Державний фінансовий контроль : навч. посібн. / Л. В. Гуцаленко, В. А. Дерій, М. М. Коцупатрий – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 424 с. 5. Дікань Л. В. Фінансовий контроль: теорія і методологія : монографія / Л. В. Дікань, Ю. О. Голуб, Н. В. Синюгіна. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2009. – 92 с. 6. Павлюк В. В. Контроль і ревізія : навч. посібн. / В. В. Павлюк, В. М. Сердюк, Ш. М. Акаєв. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 195 с. 7. Ткаченко Н. Б. Управління державними закупівлями : монографія / Ткаченко Н. Б. – К. : Вид. "Книга", 2007. – 296 с. 8. Усач Б. Ф. Контроль і ревізія : підручник / Усач Б. Ф. – К. : Знання-Прес, 2005. – 253 с. 9. Хирич О. Обґрунтованість кваліфікаційних вимог / Хирич О. // Державні закупівлі України. – 2006. – № 8. – С. 21. 10. Міхальська А. В. Перевірка державних закупівель як новий різновид фінансового контролю / Міхальська А. В. // Фінансовий контроль. – 2007. – № 6 (41). – С. 10–11. 11. Перов К. О. Планування – етап управління закупівлями / Перов К. О. // Бюлетень "Редукціон". – 2006. – № 12. – С. 26–28. 12. Большой экономический словарь. –2-е изд., перераб. и доп. – М. : Книжный мир, 2009. – 860 с. 13. Сайт фірми, що надає логістичні послуги. – Режим доступу : http // www.logist.org.ua. 14. Коноваленко В. М. Концептуальні основи та принципи управління закупівельною діяльністю підприємства / Коноваленко В. М. // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 1. – С. 92–101. 15. Ганущак Ю. Система государственных закупок: как должно быть / Ганущак Ю. // Зеркало недели. – 2007. – № 30 (659). – С. 15–18. 16. Про державну контрольно-ревізійну службу в Україні : Закон України від 26 січня 1993 року № 2939-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http // www.zakon1.rada.gov.ua. 17. Про здійснення державних закупівель : Закон України від 01.06.2010 р. № 2289-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http // www.zakon1.rada.gov.ua. 18. Колісник Т. Типові порушення кваліфікаційних вимог / Колісник Т. // Державні закупівлі України. – 2006. – № 5. – С. 27–30.

19 Сайт Державної фінансової інспекції України. – Режим доступу : http // www.dkrs.gov.ua.

References: 1. Biudzhetnyi kodeks Ukrainy [Electronic resource]. – Access mode : http // www.zakon1.rada.gov.ua. 2. Bilukha M. T. Finansovyi kontrol: teoriia, reviziia, audyt : pidruchnyk / M. T. Bilukha, M. G. Dmytrenko, T. V. Mykytenko. – K. : Ukrainska akademiia originalnykh idei, 2006. – 888 p. 3. Ukrainskaya sovetskaya entsiklopediya / T. A. Gavrilova, A. V. Getalov, A. F. Denisov i dr. – K. : Glavnaya redaktsiya ukrainskoy sovetskoy entsiklopedii, 1985. – 624 p. 4. Hutsalenko L. V. Derzhavnyi finansovyi kontrol : navch. posib / L. V. Hutsalenko, V. A. Derii, M. M. Kotsupatryi. – K. : Tsentr uchbovoi literatury, 2009. – 424 p. 5. Dikan L. V. Finansovyi kontrol: teoriia i metodolohiia : monohrafiia / L. V. Dikan, Yu. O. Holub, N. V. Syniuhina. – Kh. : Vyd. KhNEU, 2009. – 92 p. 6. Pavliuk V. V. Kontrol i reviziia : navch. posibnyk / V. V. Pavliuk, V. M. Serdiuk, Sh. M. Akaiev. – K. : Tsentr navchalnoi literatury, 2006. – 195 p. 7. Tkachenko N. B. Upravlinnia derzhavnymy zakupivliamy : monohrafiia / Tkachenko N. B. – K. : Vyd. "Knyha", 2007. – 296 p. 8. Usach B. F. Kontrol i reviziia : Pidruchnyk / Usach B. F. – K. : Znannia-Pres, 2005. – 253 p. 9. Khyrych O. Obgruntovanist kvalifikatsiinykh vymoh / Khyrych O. // Derzhavni zakupivli Ukrainy. – 2006. – No. 8. – Pp. 21. 10. Mikhalska A. V. Perevirka derzhavnykh zakupivel yak novyi riznovyd finansovoho kontroliu / A. V. Mikhalska // Finansovyi kontrol. – 2007. – No. 6 (41). – Pp. 10–11. 11. Perov K. O. Planuvannia – etap upravlinnia zakupivliamy / Perov K. O. // Biuleten "Redutsion". – 2006. – No. 12. – Pp. 26–28. 12. Bolshoy ekonomicheski slovar. –2-e izd., pererab. i dop. – M. : Knizhnyi mir, 2009. – 860 p. 13. Sait firmy, shcho nadaie lohistychni poslugy. – Access mode : http // www.logist.org.ua. 14. Konovalenko V. M. Kontseptualni osnovy ta pryntsypy upravlinnia zakupivelnoiu diialnistiu pidpryiemstva / Konovalenko V. M. // Aktualni problemy ekonomiky. – 2005. – No. 1. – Pp. 92–101. 15. Ganushchak Yu. Sistema gosudarstvennykh zakupok: kak dolzhno byt / Yu. Ganushchak // Zerkalo nedeli. – 2007. – No. 30 (659). – Pp. 15–18. 16. Pro derzhavnu kontrolno-reviziynu sluzhbu v Ukrainy : Zakon Ukrainy vid 26 sichnia 1993 roku No. 2939 XII [Electronic resource]. – Access mode : http // www.zakon1.rada.gov.ua. 17. Pro zdiysnennia derzhavnykh zakupivel : vid Zakon Ukrainy 01.06.2010 No. 2289-VI [Electronic resource]. – Access mode : http // www.zakon1.rada.gov.ua. 18. Kolisnyk T. Typovi porushennia kvalifikatsiinykh vymoh / Kolisnyk T. // Derzhavni zakupivli Ukrainy. – 2006. –No. 5. – Pp. 27–30. 19. Sait Derzhavnoi finansovoi inspektsii Ukrainy. – Access mode : http // www.dkrs.gov.ua.

Інформація про автора

Голуб Юлія Олександрівна – канд. екон. наук, викладач кафедри контролю і аудиту Харківського національного економічного університету (61166, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: ulija_golub@mail.ru).

Информация об авторе

Голуб Юлия Александровна – канд. экон. наук, преподаватель кафедры контроля и аудита Харьковского национального экономического университета (61166, г. Харьков, пр. Ленина, 9а, e-mail: ulija_golub@mail.ru).

Information about the author

Holub Yulia Oleksandrivna – PhD. in Economics at the Department of Control and audit of Kharkiv National University of Economics (Lenina ave., 9a, Kharkiv, 61166, e-mail: ulija_golub@mail.ru).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Отенко В. І.

Стаття надійшла до ред.
22.02.2012 р.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ МОДЕЛЮВАННЯ ВИБОРУ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ФОРМ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ПРОФЕСІЙНИХ УЧАСНИКІВ ТУРИСТИЧНОГО РИНКУ

УДК 338.486 (477)

Куніцин С. В.

Доведено доречність використання кластерних ініціатив для підвищення якості національного туристичного продукту. Розроблено концепцію організації управління розвитком туристично-рекреаційного кластера, підпорядковану утворенню інституціональної й структурної компліментарності різного роду інтегрованих об'єднань професійних учасників туристичного ринку. В основу моделювання розвитку кластера покладено загальні рівноважні обчислювальні моделі, що співвідносять попит та пропозицію на туристично-рекреаційні ресурси. Пропоновані CGE-моделі розглянуто як агреговане представлення мультиагентської системи, оскільки оперують з параметрами сукупності агентів.

Ключові слова: туристично-рекреаційний кластер, професійні учасники туристичного ринку, механізм управління розвитком, регламентування діяльності учасників кластера, CGE-модель, мультиагентський підхід.

© Куніцин С. В., 2012

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ МОДЕЛИРОВАНИЯ ВЫБОРА ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ФОРМ ИНТЕГРАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УЧАСТНИКОВ ТУРИСТИЧЕСКОГО РЫНКА

УДК 338.486 (477)

Куницин С. В.

Доказана уместность использования кластерных инициатив для повышения качества национального туристского продукта. Разработана концепция организации управления развитием туристско-рекреационного кластера, подчиненная идее образования институциональной и структурной комплиментарности разного рода интегрированных объединений профессиональных участников туристического рынка. В основу моделирования развития кластера положены общие равновесные вычислительные модели, которые соотносят спрос и предложение на туристско-рекреационные ресурсы. Предлагаемые CGE-модели рассмотрены как агрегированное представление мультиагентской системы, поскольку оперируют с параметрами совокупности агентов.

Ключевые слова: туристско-рекреационный кластер, профессиональные участники туристического рынка, механизм управления развитием, регламентирование деятельности участников кластера, CGE-модель, мультиагентский подход.

SETTING OF THE PROBLEM OF TOURIST MARKET PROFESSIONAL PLAYERS' INTEGRATION INTERACTION ORGANIZATIONAL FORMS CHOICE MODELLING

UDC 338.486 (477)

Kunitsyn S. V.

Article shows the relevance of cluster initiatives to improve the quality of the national tourism product. The concept of tourism cluster management is developed. The proposed concept is subordinated to the institutional and structural complementarity creation for various tourism market integrated professional associations. As the basis of cluster development modelling we used the Computable General Equilibrium models that correlate the supply and demand for tourism and recreation resources. The proposed CGE models are considered as multi-agent system aggregate representation because they operate with the agents population parameters.

Key words: cluster of tourism and recreational, professional participants of tourism market, the mechanism of development, cluster members activity regulation, CGE model, multi-agent modelling approach.

В останні роки з'явилась досить чисельна кількість публікацій [1 – 9], пов'язаних з розвитком кластерних ініціатив. Поява таких публікацій пояснюється об'єктивними процесами, що відбуваються в національній та світовій економіці. Зрозуміло, що й прийняття того чи іншого підходу до розуміння змісту категорії "кластер" визначатиме як технологію ідентифікації його меж, так і особливості організаційно-структурного регламентування кластерної взаємодії. На жаль, наявність емпірично підтвердженої предметної області породила значну кількість суперечливих теоретичних трактувань. При цьому навіть ідентифікація змісту категорії "кластер" досі не знайшла остаточного узгодженого сприйняття вченими-економістами. Так, першими роботами у даній сфері були праці М. Портера [10], який до головних ознак кластера відносив концентрацію компаній за географічним принципом. Цілком природно, що виділились як прихильники територіальної ознаки для формування кластера, так і критики такого підходу. При цьому переважна більшість критичних зауважень наголошує на тому, що розвиток інформаційно-комунікаційних технологій дозволяє відійти від такого критерію виділення кластера, як територіальна близькість (у роботі Ф. Кернкросса [5] взагалі говориться про ефект "смерті відстаней").

Головною спільною ознакою для всіх тлумачень кластера є виділення відносин співконкуренції (чи кооперації, згідно з роботою Дагніно Ж. В. [2]), які проявляються у конкуренції між кластерами чи учасниками кластерів у сфері отримання уваги споживача та в кооперації таких учасників у сфері освоєння нових ринків чи технологій. Саме відносини співконкуренції є визначальними при виборі організаційних форм взаємодії професійних учасників туристичного ринку (ПУТР), адже наявність таких відносин вимагає дещо відмітного підходу до структурування діяль-

ності ПУТР. Більш того, вимога М. Портера [10] щодо географічної близькості відносно туристичного кластера дозволяє говорити, що туристично-рекреаційний кластер формується в рамках певної туристичної дестинації (термін введений Н. Лейпером [6]), що визначається як певна територія з визначеними межами та спроможністю задовольняти потреби достатньо широкого кола туристів.

Не маючи на меті проведення у даній статті детального аналізу сутності категорії "кластер", звернемо увагу на доречність її розгляду Муром Д. Ф. [9] як певної бізнес-екосистеми. Такій бізнес-екосистемі притаманна наявність певної взаємозалежності учасників кластера, яка спричиняє появу такої властивості кластерної взаємодії, як спільне навчання та коеволюційний розвиток учасників кластера. Даний підхід досить повно відповідає особливостям туристично-рекреаційних кластерів (ТРК), які обрано як підґрунтя для представлення матеріалу статті. Кожен ТРК базується навколо обмежених та майже не відтворюваних туристично-рекреаційних ресурсів (ТРР), сукупність яких й утворює так звані екологічні ніші. Відповідно й організація інтеграційної взаємодії учасників кластера в якості вимог до результату такої взаємодії вимагатиме додержання режиму ресурсозбереження.

Отже, життєдіяльність туристично-рекреаційного кластера вимагає забезпечення узгоджених дій відокремленими учасниками туристичного ринку щодо підтримки сталого розвитку територій. Це досить складно з огляду на конкурентні відносини між такими учасниками, які при тому ж мають кооперуватися для створення якісного туристичного продукту. Навіть для ситуації досконалої конкуренції, яка існує відносно окремих складових туристичного продукту, можна ідентифікувати односпрямовані складові вектора цілей учасників туристичного ринку, оскільки лише їх кооперація взаємодія дозволить виділити кластер серед інших туристичних кластерів (однією з таких спільних цілей і є згадувана потреба ефективного ресурсозбереження).

З огляду на означене протиріччя метою статті обрано розвиток теоретико-методологічних засад вибору організаційних форм інтеграційної взаємодії професійних учасників туристичного ринку при здійсненні проектів надання туристичних послуг на основі узагальнення оцінок розмаїття сфер спільної діяльності, структурних та просторово-часових характеристик відповідного ланцюжка утворення нової вартості при виробництві туристичного продукту.

Досягнення мети статті тісно перетинається з класичною проблемою зв'язку стратегії зі структурою. При цьому можна виділити два рівні організаційної структуризації. Нижчий рівень буде пов'язаний безпосередньо з наданням туристичної послуги чи пропонуванням туристичного продукту (*ТП*). Саме ТП і виступатиме системоутворюючим фактором, який визначає конфігурацію кластера та регламентує взаємовідносини між його учасниками. При цьому стратегія кластерної взаємодії (*СТкв*), згідно з розробками Г. Мінцберга [8], визначатиме принципи, правила, патерни, плани та прийоми щодо виведення на ринок ТП. Структурування учасників кластера буде підпорядковуватися параметрам такої стратегії *СТкв*.

Разом з тим, визначаючи конфігурацію інтеграційних утворень у рамках кластера, слід врахувати умови ведення конкурентної боротьби в середині кластера. Вона матиме певні особливості. Зрозуміло, що ТП базується навколо обмежених туристично-рекреаційних ресурсів (ТРР). Відповідно наявні на обмеженій території суб'єкти господарювання мають у рамках інтеграційно-кооперації взаємодії максимізувати віддачу від певного ТРК, виконуючи при цьому умову ресурсозбереження. Тут, у контексті глобального туристичного ринку, кожен кластер розглядається як сукупність пов'язаних ПУТР.

З іншої точки зору, кожен ПУТР прагне максимізувати власний прибуток. Відмова від такої максимізації можлива лише у тому разі, коли це сприяє реалізації *СТкв*,але лише тоді, коли додержання *СТкв* надає певному ПУТР конкретні економічно обґрунтовані переваги або створює підґрунтя для закріплення ринкової позиції. Отже, реалізація *СТкв* вимагає утворення декількох контурів управління: система менеджменту окремого ПУТР, система інтегрованого управління інтегрованим об'єднанням ПУТР, система індикативного планування розвитку туристично-рекреаційного кластера в цілому. За таких умов, у якості цільової функції для моделювання діяльності інтегрованого об'єднання ПУТР виступає максимізація розкриття потенціалу певного туристично-рекреаційного ресурсу (ТРР) при формуванні системи взаємних поступок окремими учасниками ланцюга створення відповідного туристичного продукту (можна трактувати як звуження зони компромісів між окремими ПУТР, життєдіяльність яких базується на однакових ТРР).

Більш того, реалізація означеної цільової функції вимагає забезпечення взаємодії та синергії різних форм і видів туризму (досягнення синергетичного ефекту чи забезпечення компліментарності діяльності різних ПУТР). Забезпечити появу такого синергетичного ефекту можна орієнтуючись на авторські розробки щодо утворення двох'ярусної структури, що дозволяє рекурентно розподілити будь-який кластер на сукупність субкластерів (така пропозиція відповідає досить відомій моделі життєздатних систем (VSM) [4]). Прикладом такого розподілу відносно АР Крим можуть бути субкластери міст Ялта, Алушта, Євпаторія, Саки, які містять близько 50 % всіх туристично-рекреаційних ресурсів республіки. При цьому кожен субкластер можна представити у вигляді ідентичної двох'ярусної структури. З точки зору ж структурування учасників кластера доречними постають розробки Х. Ерзкошіта [3] щодо виділення "потрійної спіралі" розвитку кластера, яка залучає до взаємодії (в контексті мети статті) професійних учасників туристичного ринку, місцеву та регіональну владу, дослідницькі установи та навчальні заклади (у разі їх трансформації до центрів трансферту технологій).

Разом з тим, для формалізації утворення такої двох'ярусної структури та забезпечення її практичної реалізації потрібен певний інструментарій, який, на думку автора, міститься в теорії мультиагентських систем (МАС) [7]. Така пропозиція пояснюється необхідністю використання адекватних поточному стану економіки динамічних моделей, при цьому лише агентські моделі дозволяють врахувати обмежену раціональність користувачів туристичного продукту та забезпечити практичну реалізацію циклів рефлексивного управління. При цьому з усього класу методів агентського моделювання доречним буде зупинитися на CGE-моделях (Computable General Equilibrium – загальні рівноважні обчислювальні моделі [1]).

Якщо прийняти можливість співставлення ТРК та туристичної дестинації (остання представляється як окремий випадок ТРК), то до складу кластерів увійдуть не лише ПУТР, які формують туристичний продукт, а цілий ряд напрямів, за якими визначатиметься пропозиція та попит. Це такі напрями, як: розміщення, транспорт, харчування, розваги, виставки, спорт тощо. У рамках кожного напряму відбуватиметься внутрішнє категорування за рівнем обслуговування. Саме такий підхід дозволяє забезпечити наявність у ТРК (туристичної дестинації) властивості клієнтоорієнтованості.

Спочатку розглянемо модель туристичного ринку без виділення кооперації-інтеграційних відносин. Окремо, розвиваючи підхід Бахтізіна А. Р. [1] щодо CGE-моделювання, наголосимо на доречності матричного представлення ринків туристичного продукту. Також у розвитку

підходів МАС пропонується оперувати поняттям сукупності агентів (на рівні конкретних, а не загальних моделей будуть виділятися окремі агенти). Для спрощення моделі передбачимо серед численних видів туризмів виділення пляжного (1), рекреаційного (2) та культурно-етнографічного туризму (3), для яких відокремлено виділимо сегмент елітного туризмів: загальний сектор (*k*) та елітний сегмент (*m*). Відповідно в моделі формується сім окремих ринків туристичного продукту: шість ринків у середині кластера (k_1, k_2, k_3, m_1, m_2, m_3) та зовнішній ринок (*ex*), який зображує конкуренцію кластера з глобальним туристичним ринком (до уваги береться не весь ринок, а потенційно можливі для конкретного ТРК туристи). При цьому на модельному рівні передбачається оперувати лише попитом (D) та пропозицією (S).

Означений у роботі [1] підхід передбачає опис усіх виконуваних відібраними агентами дій та їх кодування у такому вигляді: $Виконувана\ дія^{ціна\ \ код\ ціни}_{номер\ агента\ \ ринок}$. На думку автора, просте введення ціни до такого представлення певною мірою обмежує моделювання. Тому більш доречним буде введення до такого представлення параметрів туристичного продукту (задаються множиною $\{TП\}$). Перша з поданих на рис. 1 сукупностей економічних агентів міститиме в якості складових агентів пропозиції для готелів, пансіонатів, санаторіїв та оренди житла; другий – туристичні фірми та транспортні компанії; третій – ресторани, кафе, фаст-фуди та домашнє харчування; четвертий – театри, кінозали, виставки, пам'ятні місця, спортивні споруди, концертні зали тощо.

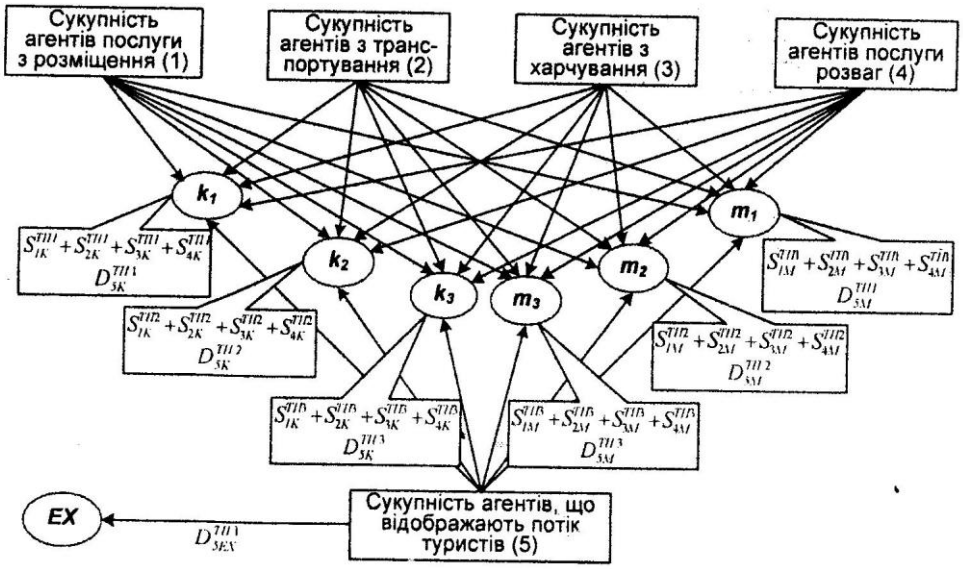


Рис. 1. **Агрегована модель туристичного ринку як сукупності продавців та споживачів туристичного продукту**

Сутність поданої на рис. 1 схеми полягає в тому, що вона відображає туристичний ринок як просту сукупність продавців та споживачів туристичного продукту. Зрозуміло, що такий підхід вимагає певного розширення. На думку автора, до цієї моделі слід додати інструменти узгодження інтересів усіх зацікавлених осіб. Зведення таких інструментів у єдине ціле з підконтрольними індикаторами (важелями спрямування управлінського впливу) утворює організаційний механізм управління розвитком туристично-рекреаційного кластера (ОМУРТРЕК). Саме в рамках дії даного механізму відбуватиметься об'єднання ПУТР задля надання інтегрованого туристичного продукту. Зрозуміло, що частина перелічених на рис. 1 агентів не прагнутиме до інтегрування та буде представлена на ринку як відокремлений суб'єкт господарювання. Випадок такої трансформації моделі наведено на рис. 2.

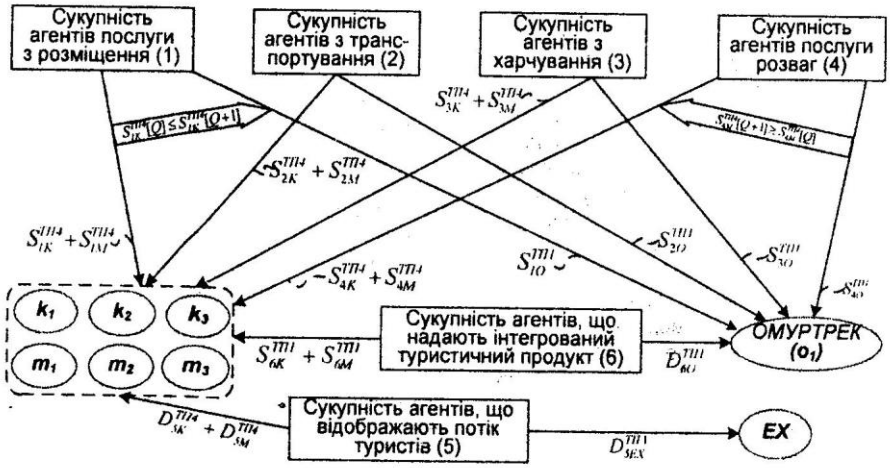


Рис. 2. **Агреговане ієрархічне представлення туристично-рекреаційного кластера**

Основною метою формування ОМУРТРЕК є створення таких умов життєдіяльності учасників ТРК, щоб у кожен наступний момент часу (на кожному наступному кроці моделі) відбувалось збільшення споживчого попиту (у першу чергу, за рахунок зменшення відтоку туристів з ринку ех: $D_{5EX}^{TII1}[Q] \geq D_{5EX}^{TII1}[Q+1]$). Таку умову відносно сукупного попиту на послуги ТРК можна описати як: $(D_{5K}^{TII1} + D_{5K}^{TII2} + D_{5K}^{TII3} + D_{5M}^{TII1} + D_{5M}^{TII2} + D_{5M}^{TII3})[Q] \leq (D_{5K}^{TII1} + D_{5K}^{TII2} + D_{5K}^{TII3} + D_{5M}^{TII1} + D_{5M}^{TII2} + D_{5M}^{TII3})[Q+1]$. Досягти виконання даної умови можливо лише в тому випадку, якщо відбуватиметься згадувана вище максимізація розкриття потенціалу наявних у кластері туристично-рекреаційних ресурсів для кожного нового кроку модельного часу (нової ітерації [Q+1]) Зрозуміло, що це можливо лише при певній інтеграційно-кооперaційній взаємодії ПУТР, логіка виникнення якої подана на рис. 2.

Особливістю означеної моделі є представлення організаційного механізму управління розвитком ТРК у вигляді внутрішнього ринку (ОМУРТРЕК як ринок внутрішніх ресурсів кластера), на якому представлено пропозиції всіх залучених до туристично-рекреаційного кластера професійних учасників. Саме в межах даного ринку відбуватиметься вибір однієї з можливих форм інтеграції. Метою даної статті не є детальний розгляд таких форм, оскільки вони досить докладно представлені у національному законодавстві (модель передбачає можливість утворення усього спектру форм інтеграції: від жорстко інтегрованих вертикальних утворень до мережних форм інтеграції та стратегічних альянсів; від об'єднань на підґрунті ринкової влади одного з суб'єктів господарювання до об'єднань рівноправних учасників). Модель показує доречність виникнення всередині кластера інтеграційних відносин між ПУТР.

Формування ОМУРТРЕК та відповідне поширення інтеграційної взаємодії передбачає, що пропозиція та попит на туристичний продукт кластера будуть відрізнятися для схем поданих на рис. 1 та 2 (відносно пропозиції буде виконуватися умова: $(S_{1K}^{TII1} + S_{1K}^{TII2} + S_{1K}^{TII3}) \leq (S_{1O}^{TII1} + S_{1K}^{TII4})$, з відповідною умовою для попиту: $(D_{5K}^{TII4} + D_{5M}^{TII4}) \geq (D_{5K}^{TII1} + D_{5K}^{TII2} + D_{5K}^{TII3} + D_{5M}^{TII1} + D_{5M}^{TII2} + D_{5M}^{TII3})$). Підґрунтям для означеного збільшення потоку туристів буде прояв синергетичного ефекту від виникнення інтеграційних об'єднань ПУТР, які зможуть покращити туристичну привабливість ТРК у цілому саме за рахунок виникнення нового доходу. Тут передбачається зменшення відтоку туристів на зовнішні ринки, що можна представити як $D_{5EX}^{TIII}[Q] \leq D_{5EX}^{TIII}[Q+1]$, тобто як збільшення обсягу потоку в'їзних туристів (складність моделювання полягає у неоднорідності складу та часу прибуття).

Означена умова ($D_{5EX}^{TIII}[Q] \leq D_{5EX}^{TIII}[Q+1]$) з точки зору органів державної влади чи з точки зору суб'єкта ОМУРТРЕК розкривається у завданні створення сприятливих умов розвитку туристичної інфраструктури та контролю додержання з боку ПУТР вимог дбайливого ресурсокористування. У якості важелів можуть виступати податкові пільги, спрощення документаційного оформлення, стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності тощо. У результаті таких дій потік пропозицій агентів (від 1-го до 4-го) має переорієнтуватися з ринків k_1, k_2, k_3, m_1, m_2, m_3 на ринок o_1, який вже опосередковано забезпечуватиме задоволення попиту туристів. На модельному рівні це представляється через відповідне співвіднесення сукупної пропозиції за всіма поданими ринками: $(\sum_{i=1}^{4} S_{iK}^{TII}[Q+1] + \sum_{i=1}^{4} S_{iM}^{TII}[Q+1])/(\sum_{i=1}^{4} S_{iK}^{TII}[Q] + \sum_{i=1}^{4} S_{iM}^{TII}[Q]) \leq \sum_{i=1}^{4} S_{iO}^{TII}[Q+1]/\sum_{i=1}^{4} S_{iO}^{TII}[Q]$.

Тут також можливе збільшення потоку туристів до більш прибуткових сегментів туристичного ринку (моделюється як: $(S_{1K}^{TII}[Q+1]/S_{1K}^{TII}[Q]) \leq S_{1M}^{TII}[Q+1]/S_{1M}^{TII}[Q]$).

Зрозуміло, що всі означені вимоги реалізуються одночасно з встановленням рівноваги попиту та пропозиції туристичного продукту (за декілька ітерацій чи кроків модельного часу). Тут доречним є знову ж таки підтримати пропозиції Бахтізіна А. Р. [1] щодо впровадження в CGE-модель механізму врівноваження попиту й пропозиції, основу якого становить певна константа ітерації (*C*). На жаль, як вже відзначалось, пропозиції [1] оперують лише ціною товару (*P*). Так, якщо розглядати туристичний продукт лише в параметрах ціни, то механізм досягнення рівноважного становища виглядатиме таким чином: $P[Q+1] = P[Q] + ((D_{5K}^{P} + D_{5M}^{P})[Q] - (\sum_{i=1}^{4} S_{iK}^{P} + \sum_{i=1}^{4} S_{iM}^{P})[Q])/C$.

Зрозуміло, що такий підхід вимагає розширення, коли буде враховуватися всі параметри туристичного продукту, які надають переваг певному ТРК. Відповідно для кожної складової множини {*ТП*}, яку було означено вище, слід забезпечити спрацювання указаного механізму урівноваження попиту й пропозиції туристичного продукту, тобто: $TP[Q+1] = TП[Q] + ((D_{5K}^{TII} + D_{5M}^{TII})[Q] - (\sum_{i=1}^{4} S_{iK}^{TII} + \sum_{i=1}^{4} S_{iM}^{TII})[Q])/C$.

Можна також задекларувати можливість визначення вигід від інтеграційної взаємодії у грошовому вимірі. На високому рівні агрегації та для спрощення сприйняття моделі доречно дохід (revenue, R) від надання туристичного продукту визначити як функцію від попиту ($R = f(S)$). Відповідно й собівартість (cost, C) туристичного продукту визначатиметься як функція від пропозиції ($C = f(D)$). Отже, й ефективність функціонування ОМУРТРЕК слід розглядати як співвіднесення витрат і результатів (*C/R*) з утворенням та без утворення інтеграційної взаємодії всередині кластера.

Таким чином, у статті доведена доречність структурування учасників кластера в контексті вибору організаційних форм інтеграційної взаємодії професійних учасників туристичного ринку (форм взаємодії ПУТР) та визначено логіку процесу моделювання взаємодії. Означена постановка задачі визначає лише підхід до моделювання (на максимально можливому рівні агрегування) взаємодії професійних учасників туристичного ринку засобами мультиагентських систем. З точки зору перспектив подальшого розвитку поданого у статті підходу передбачається розробка відповідної моделі для туристичного кластера міста Севастополь засобами імітаційного моделювання середовища AnyLogic.

За такого підходу, означені на рис. 1 та 2 концептуальні схеми визначатимуть побудову відповідних стрейтчартів – карт станів моделі AnyLogic, які описують поведінку агентів моделі. Безпосередньо попит на послуги туристично-рекреаційного кластера ($D_{5K}^{TII1} + D_{5K}^{TII2} + D_{5K}^{TII3} + D_{5M}^{TII1} + D_{5M}^{TII2} + D_{5M}^{TII3}$) моделюватиметься як потік агентів, кожен з яких має певні вимоги до параметрів туристичного продукту. Моделювання пропозиції туристичного продукту при цьому розрізнятиметься залежно від особливостей ведення конкурентної боротьби в рамках певного туристичного кластера (для олігополії чи монополії доречним є введення стрейтчартів, які відображають відносини між конкретними ПУТР; для досконалої конкуренції доречним є також використання об'єднання агентського підходу та моделей системної динаміки, що в сукупності також видображатимуть пропозицію через потік агентів). Безпосередньо результати розробки та використання таких моделей будуть представлені у наступних працях автора, де відобразиться не лише

об'єднання ПУТР у різні форми інтеграційної взаємодії, а й процеси виникнення та ліквідації ПУТР унаслідок внутрішньокластерної конкурентної боротьби.

Література (References): 1. Bakhtizin A. R. CGE model "Russia: Center-Federal districts". WP/2003/151 / Bakhtizin A. R. – M. : Russian Academy of Sciences, 2003. – 46 p. 2. Dagnino G. B. Coopetition strategy. A new type of interfirm dynamics for value creation [Electronic resource] / Dagnino G. B., Padula G. – Access mode : http://www.altruists.org/static/files/CoOpetition%20Strategy.pdf. 3. Erzkowitz H. The triple helix: university-industry-government innovation / Erzkowitz H. – Routledge, NY, London, 2008. – 18 p. 4. Espejo R. Organizational Systems: Managing Complexity with the Viable System Model / Espejo R., Reyes A. – New York : Springer, 2011. – 276 p. 5. Cairncross F. The Death of Distance: How the Communications Revolution Will Change Our Lives / Cairncross F. – Harvard Business School Press, 1997. – 302 p. 6. Leiper N. The framework of tourism: Towards a definition of tourism, tourist, and the tourist industry / Leiper N. // Annals of Tourism Research. – 1979. – No. 6(4). – Pp. 390–407. 7. Lin H. Architectural design of multi-agent systems: technologies and techniques / Lin H. – New York : Information Science Reference, 2007. – 442 p. 8. The Strategy Process: Concepts, Context, Cases / H. Mintzberg, J. Lampel, J. Quinn, S. Ghoshal. – 4th ed. – Boston : Prentice Hall, 2002. – 489 p. 9. Moore J. F. Predators and Prey: a new ecology of competition / Moore J. F. // Harvard Business Review. – 1993. – May-June. – Pp. 75–86. 10. Porter M. E. Competitive strategy: techniques for analyzing industries and competitors / Porter M. E. – New York : Free Press, 1980. – 396 p.

Інформація про автора

Куніцин Сергій Володимирович – канд. екон. наук, доцент Таврійського національного університету ім. В. І. Вернадського (95007, м. Сімферополь, пр. Вернадського, 4, e-mail: crch@mail.ru).

Информация об авторе

Куницин Сергей Владимирович – канд. экон. наук, доцент Таврического национального университета им. В. И. Вернадского (95007, г. Симферополь, пр. Вернадского, 4, e-mail: crch@mail.ru)

Information about the author

Serhiy Volodymyrovych Kunitsyn – PhD in Economics, Associate Professor at Taurida National V. Vernadsky University (Vernadsky ave., 4, Simferopol, 95007, e-mail: crch@mail.ru).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Малярець Л. М.

Стаття надійшла до ред.
06.03.2012 р.

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ЗАКОНОМІРНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

УДК 314.727

Ніколайчук М. В.

Проаналізовано тенденції та закономірності формування конкурентоспроможності людського капіталу суб'єктів господарювання України. Визначено критерії оцінки конкурентоспроможності людського капіталу, їх диференціації в межах застосування трудових та управлінських засад розвитку рекрутингових систем. Проведено оцінку ефективності управління персоналом підприємств, формування людського капіталу в умовах неефективного рекрутингу, причин втрат людського капіталу, ролі мотивації у його застосуванні, впливу кон'юнктури ринку праці на здатність суб'єктів господарювання реалізувати програми залучення персоналу.

Ключові слова: людський капітал, суб'єкти господарювання, конкурентоспроможність, менеджмент.

ТЕНДЕНЦИИ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

УДК 314.727

Николайчук Н. В.

Проанализированы тенденции и закономерности формирования конкурентоспособности человеческого капитала субъектов хозяйствования Украины. Определены критерии оценки конкурентоспособности человеческого капитала, их дифференциации в пределах

© Ніколайчук М. В., 2012

применения трудовых и управленческих подходов к развитию рекрутинговых систем. Проведена оценка эффективности управления персоналом предприятий, формирования человеческого капитала в условиях неэффективного рекрутинга, причин потерь человеческого капитала, роли мотивации в его применении, влияния рынка труда на способность субъектов хозяйствования реализовать программы привлечения персонала.

Ключевые слова: человеческий капитал, субъекты хозяйствования, конкурентоспособность, менеджмент.

TRENDS AND OBJECTIVE LAWS OF ENTITIES' HUMAN CAPITAL MANAGEMENT

UDC 314.727

Nikolaychuk M. V.

The tendencies and patterns of human capital competitiveness formation of enterprises in Ukraine are analyzed. The criteria of human capital competitiveness evaluation, its differentiation within the application of labor and management principles of recruitment systems are defined. In the article an assessment of the effectiveness of personnel management of enterprises, of human capital formation under conditions of ineffective recruitment, of reasons of human capital loses was made, the role of motivation in human capital application, the impact of labor market on economic entities ability to implement staff attraction programs was defined.

Key words: human capital, economic, competitive, management.

Рівень суб'єктів господарювання в науковій літературі та результатах досліджень наукових установ тривалий час розглядається як єдиний рівень використання людського капіталу. Іншим традиційно відводиться місце рівнів формування людського потенціалу, накопичення фізіологічних та якісних компонент і характеристик. Узагальнення існуючої практики свідчить на користь спрощеного підходу у застосуванні такого роду трактувань. Водночас обмежене застосування на рівні суб'єктів господарювання виглядає досить закономірним з точки зору еволюції суспільних формацій, де в умовах індустріального суспільства капіталізація людського потенціалу відбувалась виключно в умовах реалізації праці – застосування знань, вмінь, здібностей та досвіду.

Ключові засади управління людським капіталом визначені в результатах досліджень таких зарубіжних вчених, як Г. Беккер, Т. Шульц, І. Фішер та ін. Зарубіжні основоположники заклали понятійно-методологічні засади аналітичної оцінки тенденцій та закономірностей розвитку людського капіталу, в той час як у межах досліджень вітчизняних наукових шкіл, до представників яких, в першу чергу, слід віднести В. Антонюк, О. Грішнову, В. Гейця, М. Долішнього, Є. Лібанову, Л. Семів, Л. Шевчук та ін., визначено риси та напрями розвитку людського капіталу України.

Незважаючи на отримані до цього часу результати досліджень, слід констатувати неоднозначний характер формування тенденцій розвитку людського капіталу з огляду на ефективність управлінських систем суб'єктів господарювання та закономірності сучасного етапу розвитку ринку праці.

Завданням дослідження є визначення ключових тенденцій та закономірностей розвитку систем управління людськими ресурсами суб'єктів господарювання, їх впливу на конкурентоспроможність та ефективність використання людського капіталу.

В Україні як класичному прикладі індустріального суспільства ефекти від експлуатації людського капіталу переважно фіксуються на рівні суб'єктів господарювання – місці реалізації праці. У той же час ефекти від експлуатації людського капіталу на рівні особи розглядаються в якості людського розвитку, формування кар'єри, особистого розвитку, а на рівні держави – соціально-економічного розвитку.

У процесі оцінки трансформаційних наслідків та впливу інституційних змін на людський капітал бізнесових структур України слід констатувати, що на сучасному етапі важко знайти ознаки формування галузей та секторів економіки, де розумова праця виступає домінантним фактором господарської діяльності, отримання економічних ефектів і критичним чином визначає їх існування. Неможливість за даними офіційної статистики визначити в структурі розподілу суб'єктів господарювання України приналежність до групи підприємств та установ, в основі діяльності яких лежить експлуатація людського капіталу, очевидно свідчить про незначний їх вплив на національну економіку.

Ознакою приналежності до групи підприємств, орієнтованих на економіку знань, виступає висока частка живої праці за незначного значення показника уречевленої праці. Аналіз активів таких компаній, як Microsoft, Facebook, Google, PayPal, Oracle, свідчить, що рівень капіталізації в секторі може перевищувати вартість матеріальних активів на їх балансі в 25 – 40 разів [1, с. 126–129]. Останній критерій з урахуванням мізерної капіталізації національних компаній може слугувати остаточним свідченням приналежності України до індустріального суспільства, зокрема його пізнього етапу – розширення ролі інформаційного суспільства на рівні використання продуктів, товарів, робіт, послуг, винайдених, розроблених та вироблених у країнах, що знаходяться на етапі переходу від інформаційного суспільства до економіки знань.

Поряд з очевидними відмінностями між наведеними вище компаніями і представниками індустріального суспільства в Україні, слід констатувати, що ефекти та ефективність діяльності останніх протягом останніх 15 – 20 років визначаються чинниками, закладеними на попе-

редніх етапах розвитку в межах механізмів директивного управління. Зрештою і директивне управління виступає невід'ємною складовою тоталітарної політичної системи того часу, що в межах реалізації завдань тотального контролю за населенням, пересічною особою, суспільними та соціальними процесами придушує індивідуальні свободи, обмежує особисту ініціативу, переслідує носіїв людського потенціалу в разі висловлення думок, відмінних від офіційної політики, і таким чином на кілька поколінь вперед знищує вміння креативно мислити, брати на себе індивідуальну відповідальність, реалізовувати масштабні проекти. За відсутності перерахованих складових, що виступають невід'ємною запорукою трансформації знань, вмінь та здібностей у людський капітал, роль людини в директивній економіці зводиться до виконання функцій, визначених технологічними процесами, планами та розпорядженнями керівництва. Як наслідок, закономірним видається неспроможність подолати кризу економіки, окремих галузей та суб'єктів господарювання.

З точки зору людського капіталу, сучасна криза в своїй основі має системну неадекватність економічного механізму суспільним та соціально-економічним тенденціям розвитку, а неспроможність її подолати визначається відсутністю людського капіталу, низькою якістю кадрів топменеджменту компаній і підприємств та менеджерів середнього рівня.

Звертаючись до стану людського капіталу суб'єктів господарювання, слід зазначити, що тенденції їх розвитку більшою чи меншою мірою схожі між собою.

Конкурентоспроможність людського капіталу бізнесових структур формується в системі координат "рекрутинг-експлуатація". Рекрутинговий критерій ефективності конкурентної політики суб'єктів господарювання виступає оцінним показником здатності [2, с. 47–48]:

адекватно оцінити потребу в людському капіталі;

фінансувати та організувати систему рекрутингового менеджменту та менеджменту людського капіталу;

реалізувати рекрутингові програми та плани.

Існуюча система рекрутингу для сучасних вітчизняних підприємств зводиться до набору персоналу і відстежується за традиційно застосовуваними показниками аналізу обороту персоналу, які певною мірою повторюють тенденцію їх розвитку протягом останнього періоду. В силу зниження завантаження виробничих потужностей має місце постійне скорочення чисельності персоналу підприємств, яке розпочалося в 90-х роках минулого століття і триває до цього часу (рис. 1, складений на основі форми № 1-ПВ (місячна), форми № 1-ПВ (квартальна), наданих суб'єктами господарювання).

У межах трудових концепцій, скорочення чисельності персоналу традиційно вважається процесом зниження людського потенціалу суб'єкта господарювання [5, с. 68]. Водночас, наявна тенденція виступає швидше вимушеним рішенням підприємств, а чинники, що її формують, очевидно, слід вважати чинниками кон'юнктурного характеру.

Прийняттям рішення про звільнення працівників можна говорити про скорочення лише людського потенціалу. Останній виступає людським капіталом, виключно за застосування у виробничо-технологічних, комерційних, фінансових, управлінських чи інших господарських процесах, тобто за умов перетворення в актив підприємства. Очевидно, що першопричиною сформованих трендів є скорочення обсягів виробництва і, як наслідок, кількості робочих місць, де чисельність персоналу понад наявну кількість робочих місць, хоча і становить людський потенціал, проте не перетворюється в актив – людський капітал. Тобто за зниження людського потенціалу скорочення людського капіталу не відбувається. Останнє відбулось раніше, за зниження завантаження персоналу.

З цієї точки зору прийняття рішення про скорочення слід вважати раціональним заходом, що підвищує ефективність управління людським капіталом, оскільки витрати на утримання незадіяного персоналу залишаються на попередньому рівні, а віддача від експлуатації, як і вартість такого роду людського капіталу, дорівнює нулю. Як результат, підприємства знижують витрати на людський капітал.

Слід зазначити, що при значному скороченні персоналу відносно проектної чисельності підприємства періодично відчувають нестачу спеціалістів та робітників певних спеціальностей і кваліфікаційних груп, від чого потрапляють у зону ризиків невиконання контрактних зобов'язань. Водночас, у межах сучасної кон'юнктури, цільові сегменти ринку праці за традиційними спеціальностями та кваліфікаційними групами слід охарактеризувати як ринки працедавця, з високими показниками безробіття та наявністю конкурсу на більшість вакантних робочих місць.

Наявні статистичні показники свідчать про позитивну кон'юнктуру ринку праці та, очевидно, відсутність ринкових обмежень на реалізацію планів з залучення персоналу [6]. З іншого боку, високий показник плинності кадрів свідчить про необхідність реалізації додаткових заходів та додаткових коштів на програми адаптації працівників, формування серед них лояльності до підприємства та корпоративної відповідальності (рис. 2, розраховано на основі форми № 1-ПВ (місячна), форми № 1-ПВ (квартальна), наданих суб'єктами господарювання).

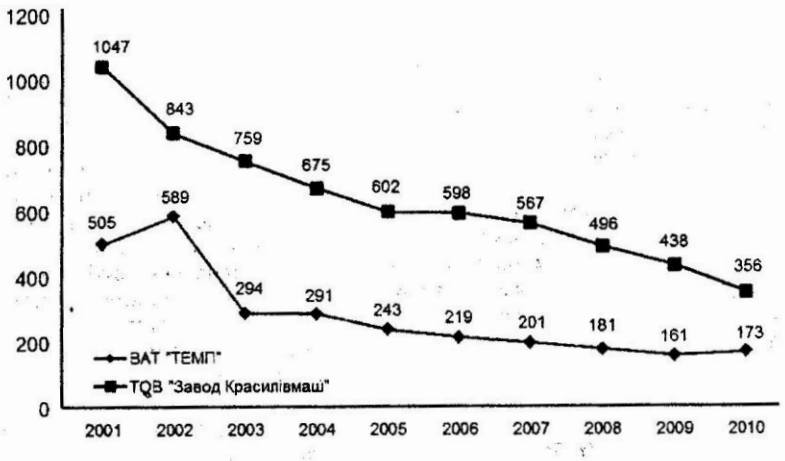


Рис. 1. **Динаміка середньорічної чисельності персоналу, осіб** [3; 4]

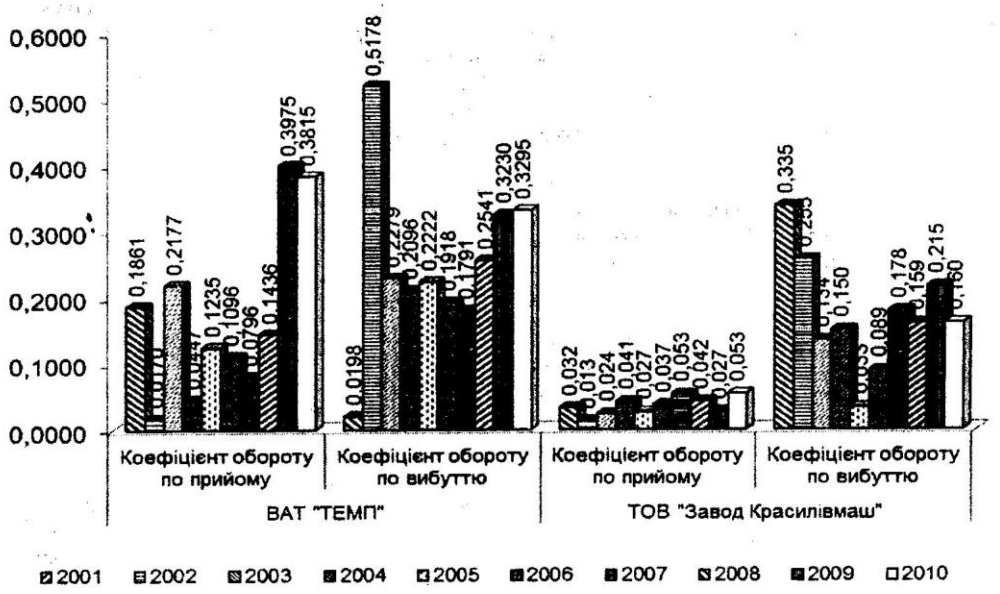


Рис. 2. **Плинність кадрів** [3; 4]

Наявна плинність кадрів очевидно вимагає значних ресурсів на адаптаційні заходи, у наявності яких доводиться сумніватись. Як наслідок, можна припустити, що адаптаційні заходи не реалізуються чи реалізуються не повною мірою, від чого капіталізація людського потенціалу не досягає потенційно можливого рівня.

В умовах структурних змін економіки чи реструктуризації підприємств, наявним тенденціям можливо знайти логічне пояснення. Індикатором ефективності управління людським капіталом виступає структура звільнених. Висока частка звільнених за власним бажанням, в умовах непрогнозованості економічних перспектив та безробіття, свідчить про незадовільні умови та організацію праці, низьку її оплату та наявність цілого комплексу причин, що в сукупності можна охарактеризувати, як неефективність системи управління людським капіталом.

Слід звернути увагу на той факт, що в умовах високого безробіття, коли не існує гарантій працевлаштування при втраті робочого місця, причини звільнення повинні бути достатньо вагомими і мати виключний характер. Традиційно в контексті складових мотивації праці, звільнення доцільно розглянути через матеріальні та нематеріальні (моральні, фізіологічні) чинники. Перший чинник формування плинності кадрів характеризується структурою розподілу персоналу на групи за розміром доходу.

Приналежність до груп за розміром оплати праці характеризує здатність носія людського капіталу відтворювати людський потенціал за рахунок отримуваних на підприємстві доходів. Очевидно, перевищення отримуваною заробітною платою рівня необхідних витрат на підтримання фізіологічних функцій організму, витрат на подальший особистий розвиток та утримання членів сімей виступає критерієм прийняття рішення з приводу звільнення чи продовження роботи на підприємстві. Іншим критерієм – критерієм ринку праці – виступає порівняння наявного доходу з потенційно можливим, тобто приналежність до групи носіїв людського капіталу, доходи яких перевищують середньоринкові.

Доводиться констатувати, що причини високої плинності носіїв людського капіталу лежать у площині нематеріальних чинників, до переліку яких справедливо віднести умови праці, організацію праці, морально-психологічний клімат у колективі, режим праці тощо.

Наведені вище аргументи дають підстави зробити висновки про:

неефективність існуючої системи управління персоналом підприємств;

неефективність системи залучення людського потенціалу та його конвертації в людський капітал в умовах відсутності системи рекрутингу;

втрату людського капіталу за відсутності раціональної системи менеджменту персоналу та організації праці, формальний характер управління людськими ресурсами;

другорядну роль матеріальних чинників у системі мотивації носіїв людського капіталу;

здатність забезпечувати потреби суб'єктів господарювання в персоналі виключно за рахунок сприятливої кон'юнктури – "ринку працедавця" на ринку праці;

потенційний дефіцит людського капіталу на початку економічного піднесення та переростання в стале зростання, ризик невиконання виробничо-комерційних програм за умов зміни кон'юнктури на домінування "ринку працівника", через відсутність адекватної системи рекрутингу, менеджменту персоналу та управління людським капіталом.

Окремої уваги заслуговує аналіз управління людським капіталом, сформованим на основі активів, реалізованих у знаннях, вміннях, здібностях і досвіді топ-менеджменту, менеджерів та управлінців середнього рангу. Зокрема, компетенція менеджерів вищого рангу поширюється на всі, без винятку, сфери діяльності суб'єктів господарювання, функції підрозділів та служб. З цієї точки зору досягнення запланованих господарських ефектів та забезпечення високої ефективності прямим чином залежить від людського капіталу, сформованого на основі компетенції, професійних знань та досвіду топ-менеджменту.

Зниження обсягів реалізації, недозавантаження виробничих потужностей, зниження проектної потужності, значне коливання прибутків, відсутність систем управління цільовими ринками свідчать, що людський капітал слід оцінити як недостатній, неспроможний у критичних ситуаціях, умовах ризику та несприятливої ринкової кон'юнктури забезпечити досягнення цілей господарської діяльності підприємств.

Причина недостатніх активів, сформованих на основі людського капіталу, в розпорядженні підприємств аналогічна причинам їх неспроможності функціонувати в ринкових умовах – неадекватність господарському меха-

нізму, галузевій кон'юнктурі та економічній системі. Управлінські кадри сформувались в умовах планово-директивного адміністрування, тому більшість складових їх потенціалу, серед яких знання, вміння, досвід працювати при попередній системі, оцінюється в якості "нульового активу". Водночас за невміння застосовувати адекватні методи, управління реалізується на основі інтуїтивно-волюнтаристських рішень, ігнорування ризиків та ринкових викликів, а часто полягає в неспроможності здійснити будь-які дії та заходи.

Аналогічна ситуація спостерігається і на рівні забезпечення людським капіталом, сформованим на основі знань, вмінь, досвіду менеджерів середнього рангу та функціональних спеціалістів. Зокрема, попередня економічна система передбачала існування вкрай звуженої кількості спеціальностей, функції яких зводились до планування виробничих процесів, обліку, управління запасами, збуту, формальної реалізації завдань прийняття, обліку роботи персоналу. З об'єктивних причин відсутності необхідних знань та досвіду, наведені та інші групи спеціалістів не спроможні виконувати нові функціональні завдання, що стоять перед суб'єктами господарювання. Зокрема відсутність спеціалістів з менеджменту, логістики, маркетингу, інновацій, фінансового менеджменту, інжинірингу, франчайзингу, ризик-менеджменту, рекрутингу та антикризового менеджменту визначають безрезультатність заходів з фінансового оздоровлення підприємств, їх модернізації, підвищення ефективності реалізації маркетингових та інвестиційних стратегій. Іншими словами, у більшості випадків наявний людський капітал, сформований на основі менеджерів середнього рангу та спеціалістів, можна прирівняти до "нульового активу". Виняток становлять бухгалтери, виконання функціональних обов'язків яких регламентовано нормативно-правовим регулюванням, та юристи, що в силу професійної специфіки, як і бухгалтери, діють у межах регламентованого правового поля.

Слід зазначити, що навіть за досвідченого, висококваліфікованого топ-менеджменту стратегії виходу з кризи, як показує досвід, не реалізуються через відсутність виконавців, якими і виступають менеджери середнього рангу та спеціалісти.

Очевидно саме перераховані причини відсутності достатнього обсягу людського капіталу – активу в розпорядженні суб'єктів господарювання, сформованого на основі знань, вмінь та досвіду менеджерів вищого та середнього рангів і спеціалістів, виступають детермінантами зниження обсягів операцій відносно проектних виробничих потужностей.

Оцінюючи спроможність суб'єктів господарювання подолати недоліки формування людського капіталу, слід відмітити існування комплексу проблем його залучення та реалізації, капіталізації людського потенціалу. На відміну від людського капіталу, сформованого на основі робітників та менеджерів нижчого рангу, де нагромадження активу відбувається шляхом наймання представлених у достатній кількості на ринку праці носіїв людського потенціалу, формування активів, носіями яких є спеціалісти, менеджери вищого та середнього рангів, залишається досить складним завданням. Як показує досвід, останньому на сучасному етапі існує дві визначальні причини:

по-перше, у сегментах висококваліфікованих спеціалістів, менеджерів вищого та середнього рангів на ринку праці традиційно існує дефіцит, який тривалий час характеризується ринком працівника і не має передумов у коротко- та середньотермінових перспективах перетворитись на ринок працедавця;

по-друге, за існуючих в Україні структури власності, її розподілу між акціонерами та співвласниками товариств, міжособистого характеру відносин співробітників підприємств, не відбувається зміни поколінь керівників, менеджерів та спеціалістів суб'єктів господарювання.

Залучення, згідно з першим варіантом, вимагає від підприємства вищих витрат на рекрутинг та утримання такого роду активу. З рештою навіть за готовності додаткового інвестування рекрутингових програм ймовірність знаходження необхідного спеціаліста чи управлінця на ринку залишається достатньо низькою.

У силу дефіциту на ринку праці необхідного людського капіталу перед аналізованими підприємствами існують дві можливі альтернативи: залучити іноземних спеціалістів, менеджерів вищого та середнього рангів, або підготувати працівників. Обидва варіанти мають систему переваг та недоліків.

Витрати на залучення іноземного персоналу, з урахуванням незадовільного фінансового стану більшості вітчизняних суб'єктів господарювання, виключають такого роду захід з переліку альтернатив. Однак за його прийняття підприємство забезпечує негайні умови швидкої реорганізації, фінансового оздоровлення, модернізації та нормального функціонування. Реалізація програм підготовки спеціалістів та управлінців виступає відносно дешевшою альтернативою, проте не гарантує отримання якісного людського капіталу та вимагає відкладення вирішення нагальних проблем на термін близько п'яти років.

Інша, більш складна проблема полягає в наявності бар'єрів ротації кадрів, що згідно з обраним підходом слід прирівняти до носіїв "нульового активу". Післяприватизаційний період характеризується розмиванням власності, за якої зміна статусу юридичної особи, структури власників ніякою мірою не визначає змін керівного складу підприємств, а за існування близьких родинних та дружніх стосунків, професійної та групової солідарності – змін спеціалістів та менеджерів середнього рангу. Навпаки, наявна структура власності закріплює існуючий статус системи управління людським капіталом, сформованим на основі спеціалістів, менеджерів середнього та вищого рангів, і виступає бар'єром, що унеможливлює ротацію керівництва.

Наведені закономірності сучасного етапу господарської діяльності наштовхують на висновок, що в межах сформованих чинників і тенденцій існуюча система консервує на тривалий період проблему неконкурентоспроможності людського капіталу суб'єктів господарювання. Високий запас міцності системи генерування неконкурентоспроможності людського капіталу дає підстави визначити єдину перспективу підприємств, в основу людського капіталу яких закладений "нульовий актив" – банкрутство та ліквідація в умовах галузевої конкуренції.

На практиці, в умовах низької конкуренції та галузевої волатильності, такого роду суб'єкти господарювання можуть існувати тривалий час, протягом якого не виключається зростання показників господарської активності за сприятливої ринкової кон'юнктури. Водночас, намічена перспектива – зникнення в умовах конкуренції – є незворотною і гіпотетично має всі підстави бути досягнутою на етапі переходу до економіки знань та поглиблення ролі елементів інформаційного суспільства в економічному механізмі, що вимагає зміни господарського механізму і є нездійсненним у межах наявних тенденцій та закономірностей формування конкурентоспроможності людського капіталу.

Перспективи подальших досліджень слід намітити в руслі формалізації механізму управління людським капіталом, нарощення його конкурентоспроможності та ефективності використання.

Література: 1. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление [текст] / Т. Коупленд. – М. : Олимп-Бизнес, 2005. –

554 с. 2. Ульрих Д. Эффективное управление персоналом: новая роль HR-менеджера в организации [текст] / Д. Ульрих. – М. : Вильямс, 2006. – 304 с. 3. Річна фінансова звітність ВАТ "ТЕМП" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.smida.gov.ua/db/emitent/year/showform/55/ 212042. 4. Річна фінансова звітність ВАТ "Красилівський машинобудівний завод" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.smida.gov.ua/db/emitent/year/showform/75/211322. 5. Трудовий потенціал і зайнятість: теоретичні основи та регіональні особливості / М. І. Долішній, С. М. Злупко та ін. – Ужгород : Вид-во "Карпати", 1997. – 422 с. 6. Динаміка навантаження не зайнятих трудовою діяльністю громадян на вільні робочі місця за професійними групами у 1999 – 2010 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ-2006/rp/zrp/zrp_u/nav_rik_u.html.

References: 1. Kouplend T. Stoimost kompaniy: otsenka i upravleniye [text] / T. Kouplend. – M. : Olimp-Business, 2005. – 554 p. 2. Ulrih D. Effektivnoe upravlenie personalom: novaya rol HR-menedzhera v organizatsii [text] / D. Ulrih. – M. : Vilyams, 2006. – 304 p. 3. Richna finansova zvitnist VAT "TEMP" [Electronic resource]. – Access mode : http://www.smida.gov.ua/db/emitent/year/showform/55/ 212042. 4. Richna finansova zvitnist VAT "Krasylivskyi mashynobudivnyi zavod" [Electronic resource]. – Access mode : http://www.smida.gov.ua/db/emitent/year/showform/75/211322. 5. Trudovyi potentsial i zainiatist: teoretychni osnovy ta regionalni osoblyvosti / M. I. Dolishnii, S. M. Zlupko ta in. – Uzhhorod : Vyd-vo "Karpaty", 1997. – 422 p. 6. Dynamika navantazhenia nezainiatykh trudovoiu diialnistiu hromadian na vilni robochi mistsia za profesiinymy hrupamy u 1999 – 2010 rr. [Electronic resource]. – Access mode : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/rp/zrp/zrp_u/nav_rik_u.html.

Інформація про автора

Ніколайчук Микола Володимирович – канд. екон. наук, завідувач секції міжнародного бізнесу, доцент кафедри міжнародних економічних відносин, докторант Хмельницького національного університету (29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 11, к. 3-314, e-mail: nikolaychuk@mev-hnu.com).

Информация об авторе

Николайчук Николай Владимирович – канд. экон. наук, заведующий секцией международного бизнеса, доцент кафедры международных экономических отношений, докторант Хмельницкого национального университета (29016, г. Хмельницкий, ул. Институтская, 11, к. 3-314, e-mail: nikolaychuk@mev-hnu.com).

Information about the author

Nikolaychuk Mykola Volodymyrovych – Ph.D. in Economics, Associate Professor, Head of International Business Section, Doctoral Candidate at International Economic Relations Department of Khmelnytskyi National University, (Instytutska str., 11, r. 3-314, Khmelnytskyi, 29016, e-mail: nikolaychuk@mev-hnu.com).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Назарова Г. В.

Стаття надійшла до ред. 05.03.2012 р.

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 338.45.01: 621.31

Кітченко О. М.

Подано вдосконалену систему оцінювання та формування потенціалу енергозбереження промислових підприємств. Запропоновано оцінювати величину потенціалу енергозбереження промислових підприємств за допомогою системи об'єктивних часткових показників, які характеризують внутрішнє та зовнішнє середовища підприємства відносно рівня використання та збереження енергії. Наведено результати розрахунків інтегральних показників рівня розвитку складових потенціалу енергозбереження. Визначено основні шляхи використання потенціалу енергозбереження. Наведено послідовність етапів формування потенціалу енергозбереження промислових підприємств. Запропоновано факторну модель визначення впливу окремих факторів на формування потенціалу енергозбереження промислових підприємств.

Ключові слова: потенціал енергозбереження, інтегральний показник, складові потенціалу енергозбереження, формування потенціалу, радар потенціалу, шляхи використання потенціалу.

© Кітченко О. М., 2012

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

УДК 338.45.01: 621.31

Китченко Е. Н.

Представлена усовершенствованная система оценивания и формирования потенциала энергосбережения промышленных предприятий. Предложено оценивать величину потенциала энергосбережения промышленных предприятий с помощью системы объективных частичных показателей, которые характеризуют внутреннюю и внешнюю среду предприятия относительно уровня использования и сбережения энергии. Приведены результаты расчетов интегральных показателей уровня развития составляющих потенциала энергосбережения. Определены основные пути использования потенциала энергосбережения. Представлена последовательность этапов формирования потенциала энергосбережения промышленных предприятий. Предложена факторная модель определения влияния отдельных факторов на формирование потенциала энергосбережения промышленных предприятий.

Ключевые слова: потенциал энергосбережения, интегральный показатель, составляющие потенциала энергосбережения, формирование потенциала, радар потенциала, пути использования потенциала.

IMPROVING SYSTEM FORMATION AND USE OF INDUSTRIAL ENTERPRISES ENERGY-SAVING POTENTIAL

UDC 338.45.01: 621.31

Kitchenko O. M.

In the article system formation and application of industrial enterprises energy-saving potential is suggested to improve. Estimating the value of industrial enterprises energy-saving potential through a system of objective partial indicators is proposed. The indicators are characterizing the internal and external environment of the enterprise as far as the level of using and energy-saving is concerned. Calculation results of integral indicators level components of energy saving potential are given. The main ways of energy-saving potential used are determined. Sequence of stages formation of industrial enterprises energy-saving potential is proposed.

Key words: energy-saving potential, integral index, components of the energy-saving, potential forming, polygon capacity, ways of energy-saving potential used.

Дослідження сучасного стану економії та збереження всіх видів енергії в промисловій діяльності підприємств-виробників доводить, що питання розробки обґрунтованої системи заходів щодо формування та оцінювання потенціалу енергозбереження промислових підприємств, адекватної можливостям компанії та досягнутому рівню використання енергії, є актуальним.

Більшість науковців розглядають поняття потенціалу як здатність ефективного використання внутрішніх ресурсів підприємства, що відноситься як до потенціалу підприємства в цілому, так і до окремих його видів, до яких входить і потенціал енергозбереження, зокрема. Існує декілька підходів до оцінювання величини, напрямків формування та використання потенціалу енергозбереження, які можна розділити на декілька: методи, засновані на основі теорії ефективної конкуренції [1]; методи, засновані на використанні теорії мультиплікатора [2]; методи, засновані на оцінюванні потенціалу об'єкта [3, с. 43]; оцінка потенціалу за допомогою методу багатовимірних просторів [4, с. 24–26]; оцінка величини потенціалу за допомогою методу радара [5]; методи, засновані на теорії якості: матричні методи оцінювання потенціалу [5]; інтегральний метод [6]. А. Маршалл пропонує теорію рівноваги підприємства і галузі для оцінювання величини потенціалу, можливості використання підприємством-виробником таких факторів виробництва, що використовуються з більшою порівняно з конкурентами продуктивністю [7, с. 123]. Деякі науковці (Дикань В. Л. та інші) пропонують методи оцінювання величини потенціалу, засновані на теорії ефективної конкуренції, що передбачає порівняння ступеня використання потенціалу підприємства з конкурентами та зі середньогалузевими показниками за умови виникнення ефекту мультиплікації [1]. Більшість авторів для оцінювання величини потенціалу підприємства пропонують застосовувати метод формалізованої оцінки елементів, які входять у його склад [8; 9], що зводиться до розрахунку інтегрального показника. Оцінювання величини потенціалу підприємства за допомогою методу таксономії (багатовимірних просторів) є досить достовірним і універсальним інструментарієм дослідження цієї категорії (А. Маренич,

І. Астахова та ін.). Отриманий результат трактується в такий спосіб: чим ближче величина показника таксономії до одиниці, тим більше величина досягнутого підприємством потенціалу [10]. Фатхутдінов Р. А. пропонує оцінювання величини, ступеня використання та розвитку потенціалу підприємства здійснювати за допомогою методу радара, який базується на розрахунку інтегрального показника [3].

Проведений аналіз наукової літератури довів, що величина потенціалу енергозбереження виявляється в здатності підприємства до одержання синергетичного ефекту від раціонального використання наявних енергоресурсів і створюваних можливостей щодо енергозбереження. Але питання, що стосуються оцінювання та формування потенціалу енергозбереження промислових підприємств (ПЕПП), все ще залишаються недостатньо розглянутими, що є певним поштовхом для подальших досліджень.

Метою дослідження є узагальнення й розвиток методичних основ управління системою формування енергетичного потенціалу підприємств.

Величину потенціалу енергозбереження промислових підприємств пропонується оцінювати за допомогою системи об'єктивних часткових показників, які характеризують внутрішнє та зовнішнє середовища підприємства відносно рівня використання та збереження енергії. Часткові показники узагальнюються в інтегральний показник за п'ятьма підсистемами, кожна з яких відповідає одній зі складових потенціалу енергозбереження: енерготехнічній, енерготехнологічній, енергоструктурній, енергоуправлінській та енергоорганізаційній. Проведений порівняльний аналіз потенціалу енергозбереження аналізованої групи приладобудівних підприємств (десяток великих підприємств контролюють 50 % ринку, остання половина – невеликі підприємства) виявив, що підприємства поділяються на 3 кластери.

Результати розрахунків інтегральних показників рівня розвитку складових потенціалу енергозбереження досліджуваних підприємств-виробників приладобудівної промисловості у графічному вигляді відображені на рис. 1.

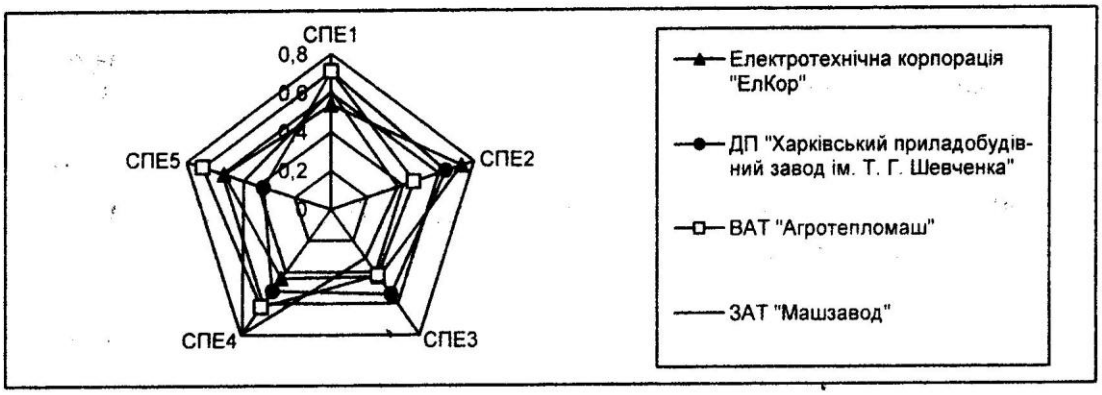


Рис. 1. **Радар потенціалу енергозбереження підприємств першого кластера**

Ретроспективний аналіз доводить, що за аналізований період 2005 – 2011 рр. рівень використання потенціалу енергозбереження підприємств другого кластера (малі підприємства) знизився на 15 – 20 %; першого кластера (середні підприємства) – практично не змінився порівняно з середньогалузевими показниками; третього кластера (великі підприємства) – суттєво підвищився (на 35 %). Розрахунок часткових показників, що характеризують енергозберігаючі складові, і інтегральних показників, які відбивають величину потенціалу енергозбереження кожного підприємства, був проведений за даними 2005 – 2011 рр. Величина інтегральних показників досягнутого рівня енергозберігаючих складових потенціалів енергозбереження досліджуваних приладобудівних підприємств свідчить про те, що в першому кластері (середні підприємства) межі коливання величини потенціалу енергозбереження складають 55 – 75 %, лідером з енергозбереження є ВАТ "Агротепломаш", величина потенціалу енергозбереження якого складає 0,73 (73 %); у другому кластері (малі підприємства) межі коливання величини потенціалу енергозбереження – 25 – 45 %, лідером з енергозбереження є ВАТ "Київський завод "Радар" величина потенціалу енергозбереження якого складає 0,42 (42 %); у третьому кластері (великі підприємства) межі коливання величини потенціалу енергозбереження – 90 – 96 %, лідером з енергозбереження є Державне НВП "Об'єднання "Комунар", величина потенціалу енергозбереження якого складає 0,96 (96 %).

У процесі дослідження були виділені заходи щодо формування ПЕПП (рис. 2).



Рис. 2. **Формування потенціалу енергозбереження промислового підприємства**

Запропонований теоретичний підхід щодо змісту і напрямків формування ПЕПП дозволив визначити основні шляхи використання потенціалу енергозбереження:

економія різних видів енергії за причинами виникнення: зниження втрат унаслідок усунення конструктивних недоліків;

економія енергії в результаті оптимально обраного технологічного режиму роботи;

економія енергії в результаті оптимально обраного режиму експлуатації агрегатів;

економія різних видів енергії за місцем споживання: під час видобутку, зберігання, транспортування, переробки, перетворення, використання, утилізації;

економія різних видів енергії за фізичною ознакою: зниження втрат тепла в навколишнє середовище з відхідними газами, технологічною продукцією, технологічними відходами, хімічним і фізичним недожином та ін.;

зниження втрат електроенергії в трансформаторах, дроселях, струмопроводах, електродах, лініях електропередач, електроустановках та інших передавачах.

Послідовність формування потенціалу енергозбереження промислового підприємства пропонується здійснювати за допомогою алгоритму, який наведено на рис. 3.

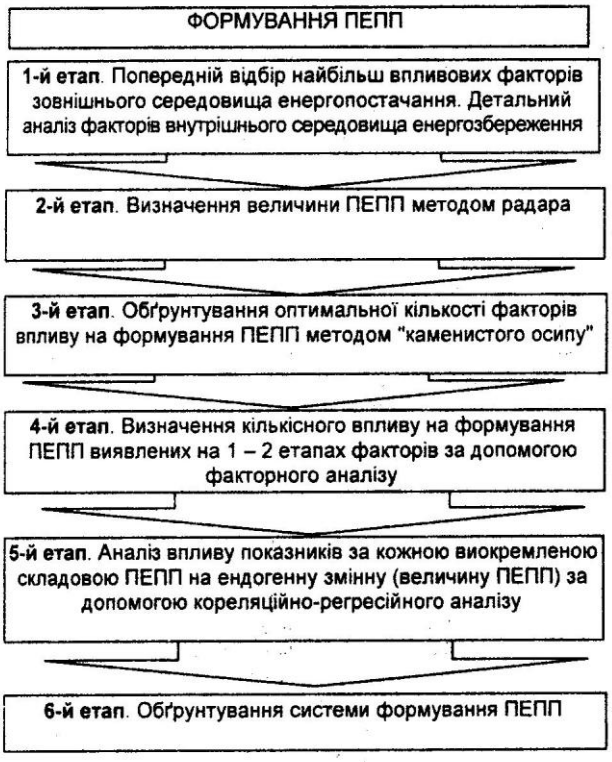


Рис. 3. **Послідовність етапів системи формування потенціалу енергозбереження промислового підприємства**

Розглянемо кожен з етапів побудови даної моделі:

Етап 1. Аналіз зовнішнього та внутрішнього середовищ. На даному етапі з метою виявлення і визначення найбільш значущих факторів здійснюється попередній відбір найбільш впливових напрямків енергопостачання; проводиться попередній аналіз всієї сукупності показників, які мають вплив на енергозбереження підприємства. Для цього обирається система показників, які можуть комплексно характеризувати систему енергозбереження підприємства.

Етап 2. Визначення величини ПЕПП методом радара. На даному етапі на підставі детального аналізу часткових показників, які мають вплив на складові ПЕПП, здійснюється розрахунок інтегральних показників за допомогою методу таксономії. Розраховані інтегральні показники характеризують рівень розвитку складових ПЕПП. На підставі розрахованих інтегральних показників проводиться загальне оцінювання величини ПЕПП методом радара.

Етап 3. Обґрунтування оптимальної кількості факторів впливу на формування ПЕПП методом "каменистого осипу". Для визначення оптимальної кількості факторів, які мають вплив на формування ПЕПП, необхідно скористатися методом "каменистого осипу". Відповідно до цього методу необхідно знайти таке місце на графіку, де убування значень факторів максимально сповільнюється.

Етап 4. Визначення кількісного впливу на формування ПЕПП виявлених на 1 – 2 етапах факторів за допомогою факторного аналізу. Визначається загальна кількість факторів моделі. Результати проведеного факторного аналізу довели, що особливості формування ПЕПП практично повністю характеризуються отриманими трьома групами факторів, що є достатнім для обґрунтування загальних тенденцій формування і використання потенціалу енергозбереження. Перший фактор можна охарактеризувати як можливість використовувати технічні і технологічні особливості енергозбереження підприємства, його рівень впливу найсуттєвіший і складає 67,88 %. Другий фактор має вплив на організаційну діяльність підприємства з енергозбереження (12,8 %) та характеризує можливості підприємства з використання не тільки зовнішніх джерел енергії, а й альтернативних. Третій фактор характеризує структурні та управлінські заходи з підвищення системи енергозбереження підприємства (загальний рівень впливу – 12,8 %).

Етап 5. Аналіз впливу показників за кожною відокремленою складовою ПЕПП на ендогенну змінну (величину ПЕПП) за допомогою кореляційно-регресійного аналізу. Підсумкові результати кореляційного аналізу за трьома напрямками формування наведені на рис. 4.

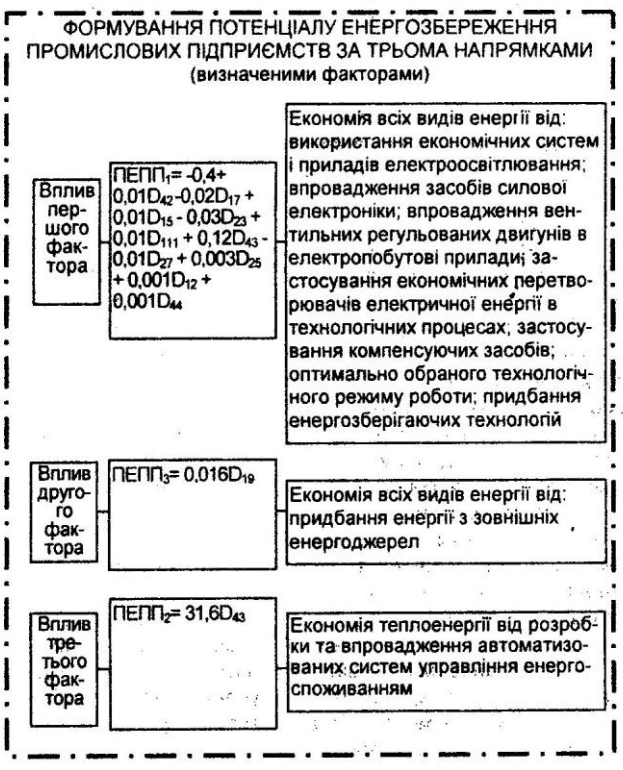


Рис. 4. **Факторна модель визначення впливу окремих факторів на формування потенціалу енергозбереження промислових підприємств**

Етап 6. Обґрунтування системи формування ПЕПП. На підставі побудованих моделей впливу окремих факторів на формування та використання потенціалу енергозбереження промислового підприємства пропонується наступна система формування ПЕПП. Послідовність обґрунтування системи формування ПЕПП наведена на рис. 5.

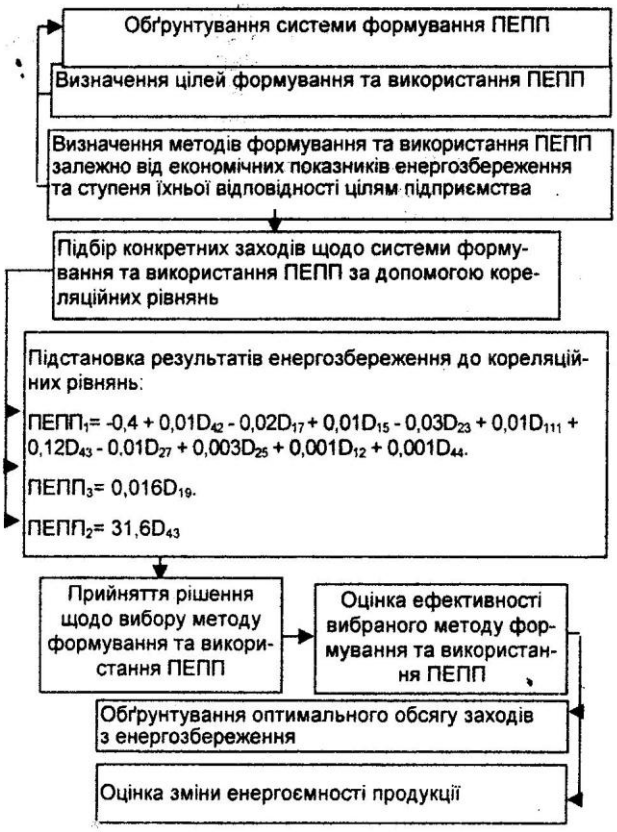


Рис. 5. **Схема обґрунтування системи формування потенціалу енергозбереження промислових підприємств**

Процес упровадження системи формування потенціалу енергозбереження промислових підприємств повинен супроводжуватися аналізом її результативності: оцінюванням та порівнянням фактичних показників з прогнозними економічними показниками від її впровадження, визначенням кращої системи формування та використання ПЕПП, її коректуванням з урахуванням використаних сучасних методів та заходів з енергозбереження, з'ясуванням відповідності розробленої системи можливостям підприємства, оцінюванням ефективності розробленої системи формування та використання ПЕПП.

Отже, визначення величини потенціалу енергозбереження базується на підставі використання багатокутників потенціалу (радарів), які є зручним інструментом порівняння можливостей енергозбереження підприємства й основних конкурентів. Радар потенціалу становить графічне з'єднання оцінок положення досліджуваних підприємств за складовими, які відображають найбільш значущі напрямки енергозбереження. Сполучення двох методів – методу радара та методу багатовимірних просторів – надає можливість об'єктивно оцінити величину потенціалу енергозбереження підприємства. Формування потенціалу енергозбереження в рамках комплексного підходу дає можливість врахувати такі аспекти: ПЕПП є системою, яка має певні елементи – складові (енерготехнічна, енерготехнологічна, енергоструктурна, енергоорганізаційна, енергоуправлінська); важливість функцій формування потенціалу енергозбереження залежить від розмірів підприємств; аналіз передбачає оцінювання варіантів енергопостачання: централізованого, децентралізованого або комбінованого (електропостачання здійснюється в більшості підприємств централізовано (від енергосистеми), а теплопостачання – від власних котелень); обґрунтування оптимальної стратегії енергопостачання та енергозбереження підприємства.

Література: 1. Дикань В. Л. Обеспечение конкурентоустойчивости предприятия. / В. Л. Дикань – Х. : Основа, 1995. – 106 с. 2. Иванов Ю. Б. Конкурентоспособность предприятия в условиях формирования рыночных отношений / Ю. Б. Иванов – Х. : ХГЭУ, 1997. – 248 с. 3. Фатхутдинов Р. А. Стратегический менеджмент / Р. А. Фатхутдинов. – М. : ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", 2007. – 304 с. 4. Маренич А. Управление конкурентоспособностью предприятия / А. Маренич, И. Астахова // Бизнес-Информ. – 1996. – № 5. – С. 23–27. 5. Азоев Г. Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г. Л. Азоев, А. П. Челенков. – М. : ОАО "Типография "Новости", 2000. – 368 с. 6. Суходоля О. М. Теоретико-методологічні засади механізмів державного управління формуванням енергоефективної економіки України : автореф. дис. докт. наук з держ. упр. : 08.00.04 / О. М. Суходоля ; Нац. академія держ. упр. при Президентові України. – К., 2006. 7. Маршалл А. Принципы экономической науки : в 3-х т. Т.1 / А. Маршалл ; ред. О. Г. Радынова. – М. : Изд. группа "Прогресс","Универс", 1999. – 496 с. 8. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / Игорь Ансофф. – СПб. : Изд. "Питер", 1999. – 416 с. 9. Маренич А. Управление конкурентоспособностью предприятия / А. Маренич, И. Астахова // Бизнес-Информ. – 1996. – № 5. – С. 23–27. 10. Мигас І. М. Удосконалювання методів стимулювання, розробки і впровадження системи енергозбереження на підприємствах в сучасних умовах : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.06.01 / І. М. Мигас ; Національна металургійна академія України. – Дніпропетровськ, 2001. – 22 с.

References: 1. Dikan V. L. Obespechenie konkurentoustoychivosti predpriyatiya / V. L. Dikan. – Kh. : Osnova, 1995. – 106 p. 2. Ivanov Y. B. Konkurentosposobnost predpriyatiya v usloviyakh rynochnykh otnosheniy / Y. B. Ivanov. – Kh. : KhGEU, 1997. – 248 p. 3. Fatkhutdinov R. A. Strategicheskiy menedzhment / R. A. Fatkhutdinov. – M. : ZAO "Biznes-shkola "Intel-Sintez", 2007. – 304 p. 4. Marenych A. Upravleniye konkurentosposobnostyu predpriyatiya / A. Marenych, I. Astakhova // Biznes-Inform. – 1996. – No. 5. – Pp. 23–27. 5. Azoev G. L. Konkurentnye preimushchestva firmy / G. L. Azoev, A. P. Chelenkov. – M. : OAO "Tipografiya "Novosti", 2000. – 368 p. 6. Sukhodolia O. M. Teoretyko-metodologichni zasady mekhanizmiv derzhavnogo upravlinnia formuvanniam energoefektyvnoi ekonomiky Ukrainy : avtoref. dys. dokt. nauk z derzh. upr. : 08.00.04 / O. M. Sukhodolia ; Nats. akademia derzh. upr. pry Pryzydentovi Ukrainy. – K., 2006. 7. Marshall A. Printsipy ekonomicheskoy nauki : v 3-kh tomakh. Vol. 1 / A. Marshall ; red. O. G. Radynova. – M. : Izd. gruppa "Progress", "Univers", 1999. – 496 p. 8. Ansoff I. Novaiya korporativnaya strategiya / I. Ansoff. – SPb. : Izd. "Piter", 1999. – 416 p. 9. Marenych A. Upravlenie konkurentosposobnostyu predpriyatiya / A. Marenych, I. Astakhova // Biznes-Inform. – 1996. – No. 5. – Pp. 23–27. 10. Migas I. M. Udoskonaliuvannia metodiv stymuliuvannia, rozrobku i vprovadzhennia systemy energozhberezhennia na pidpryemstvakh v suchasnykh umovakh : avtoref. dys. kand. ekon. nauk : 08.06.01 / I. M. Migas ; Natsionalna metalurgiina academiya Ukrainy. – Dnipropetrovsk, 2001. – 22 p.

Інформація про автора

Кітченко Олена Миколаївна – асистент кафедри економіки та маркетингу Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (61002, м. Харків, вул. Фрунзе, 21, e-mail: lenakitchenko@gmail.com).

Информация об авторе

Китченко Елена Николаевна – ассистент кафедры экономики и маркетинга Национального технического университета "Харьковский политехнический институт" (61002, г. Харьков, ул. Фрунзе, 21, e-mail: lenakitchenko@gmail.com).

Information about the author

Kitchenko Olena Mykolaivna – Assistant at Economic and marketing department of National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (Frunze str., 21, Kharkiv, 61002, e-mail: lenakitchenko@gmail.com).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Отенко І. П.

Стаття надійшла до ред. 16.02.2012 р.

ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМИ ФІНАНСОВИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ

УДК 338.2:339.747+339.73

Седлик О. В.

Проаналізовано співпрацю вітчизняних фінансових організацій з міжнародними в умовах світової фінансової кризи із урахуванням специфіки їх діяльності. Зазначено, що засади державного управління щодо співробітництва України з міжнародними фінансовими організаціями мають бути удосконаленими в межах запровадження нових процедур підготовки й реалізації проектів економічного та соціального розвитку України.

Ключові слова: діяльність фінансових інститутів, державна економічна політика, стратегія співпраці України з міжнародними фінансовими організаціями.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА СОТРУДНИЧЕСТВА УКРАИНЫ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ ФИНАНСОВЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

УДК 338.2:339.747+339.73

Седлик О. В.

Проанализировано сотрудничество отечественных финансовых организаций с международными в условиях мирового финансового кризиса с учетом специфики их деятельности. Указано, что основы государственного управления относительно сотрудничества Украины с международными финансовыми организациями должны быть усовершенствованными в рамках внедрения новых процедур подготовки и реализации проектов экономического и социального развития Украины.

Ключевые слова: деятельность финансовых институтов,, государственная экономическая политика, стратегия сотрудничества Украины с международными финансовыми организациями.

ECONOMIC POLICY OF UKRAINE'S COOPERATION WITH INTERNATIONAL FINANCIAL ORGANIZATIONS

UDC 338.2:339.747+339.73

Sedlyk O. V.

The article analyzes the domestic financial cooperation with international organizations in a global financial crisis, taking into account their specific activities. It is marked, that in addition

© Седлик О. В., 2012

to providing credit resources, cooperation with international financial institutions provides access to economic knowledge, experience and expertise of almost all countries. It is noted that principles of state management of Ukraine's cooperation with international financial institutions should be improved within the introduction of new procedures for the preparation and implementation of economic and social development of Ukraine.

Key words: activities of financial institutions, government economic policy strategy of cooperation of Ukraine with international financial organizations.

Діяльність міжнародних фінансових організацій набула вагомого значення для України. Вона сприяє переходу економіки до ринкових відносин, стабілізації й економічному прогресу. У працях як іноземних, так і вітчизняних наукових дослідників розкриваються питання діяльності фінансових інститутів на глобальному фінансовому ринку. Зокрема, серед іноземних дослідників слід виділити праці Д. Хелда, Г. Кісінджера [1], Дж. Сороса [2], Дж. Стігліца [3]. Серед вітчизняних дослідників цієї тематики є такі: Ю. Пахомов, О. Пасхавер, В. Геєць [4].

Однією з основних тенденцій формування системи міжнародних економічних відносин у третьому тисячолітті є процес глобалізації. Неминучою стала і глобальна інтеграція фінансово-банківської системи, яка передбачає посилення економічної взаємозалежності країн світу. Зокрема, лауреат Нобелівської премії Дж. Стігліц відмітив, що у теперішніх фінансових інститутів не виявилося інструментів з попередження і мінімізації наслідків кризи [3]. За словами О. Пасхавера; в Україні поки що інвестиційний імідж прямо протилежний ідеальному зразку, але змінити його дуже просто: для цього влада повинна реально продемонструвати інвесторам серйозний і цілеспрямований рух у потрібному напрямку. В. Геєць, у свою чергу, зауважує, що надзвичайно важливе завдання для України – успішно провести переговори з міжнародними фінансовими організаціями для залучення їх до реалізації різних інфраструктурних проектів, наприклад, у рамках Державного регіонального фонду розвитку [4].

Після початку кризи чимало країн, які розвиваються, не мали доступу до ринкового фінансування, і надані міжнародними фінансовими інститутами (МФІ) ресурси були критично важливими для забезпечення поступової адаптації до зовнішніх та внутрішніх дисбалансів і диспропорцій, які виникли в результаті кризи [5]. Зокрема, в Європі здійснюють свою діяльність такі регіональні валютно-кредитні організації (табл. 1).

Таблиця 1

Регіональні валютно-кредитні організації в ЄС [6 – 8]

Назва валютно-кредитної організації	Дата заснування	Цілі
1	2	3
Європейський інвестиційний банк (ЄІБ)	1958 р.	Спрощене фінансування інвестицій в інфраструктуру чи промислових інвестицій за проектами, які викликають регіональний, галузевий чи загальноєвропейський інтерес. Інтеграція України в європейську спільноту дасть можливість нашій державі співпрацювати з Європейським інвестиційним банком і його складовою частиною – Європейським інвестиційним фондом. Діяльність останнього полягає в інвестуванні у венчурні фонди, які підтримують малий і середній бізнес, а також гарантуванні кредитів, що видаються різноманітними фінансовими інститутами малим і середнім підприємствам
Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР)	Функціонує з 1991 р.	Сприяння економічним реформам у країнах Східної Європи та колишнього СРСР. Основними об'єктами кредитування є приватні фірми і державні підприємства, що приватизуються, а також знову створювані компанії, включаючи спільні підприємства з міжнародними інвестиціями. 60 % його ресурсів спрямовано на розвиток у цих країнах приватного сектору, а 40 % – на розвиток інфраструктури
Європейський фонд валютного співробітництва (ЄФВС)	1973 р.	Надає кредити країнам – членам ЄС – для покриття дефіциту платіжного балансу за умови використання ними програми стабілізації економіки, а також виконує функції кредитно-розрахункового обслуговування

Серед найбільших міжнародних фінансових організацій, що проводять свою діяльність в Україні, слід виділити такі: Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовий банк (СБ) і Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР). Надалі проведемо деталізацію діяльності кожної з міжнародних фінансових організацій.

Разом з тим, за словами академіка НАН України Пахомова Ю., Світовий банк і МВФ відіграють центральну роль у розвитку і впровадженні глобальних ініціатив з управління зовнішнім боргом і так званих стратегій зі скорочення бідності [4]. На думку Дж. Сороса, інститути, створені в Бреттон-Вудсі – МВФ і Світовий банк, були засновані з метою створення можливості світової торгівлі у світі за умови відсутності руху капіталу в міжнародному масштабі [2].

Проте сучасні як національні, так і міжнародні структури практично не надають гарантій захисту інтересів людей. Так, за словами професора Прінстонського університету Р. Фолка, "...всесвітні дебати не вилилися у вирішення протиріч між демократичними обов'язками і недемократичним світовим порядком" [9]. У свою чергу,

Г. Кісінджер, сучасний апостол геополітики, стверджує, що корені геополітичного реалізму слід шукати вже у поглядах кардинала Рішельє, який зауважив, що у держав немає принципів, а є тільки інтереси [1]. Зокрема, кредитування МВФ окремих країн здійснюється з метою забезпечення переважно фінансових і політичних амбіцій окремих верств населення. Розглянемо детальніше види кредитування, що здійснює МВФ.

У ході здійснення своєї діяльності МВФ надає кредити декількох видів: резервні кредити ("стенд-бай"); розширене кредитування (ЕФФ); компенсаційні та надзвичайні кредити (ССФФ); фінансування системних перетворень (СТФ); стабілізаційний ("буферний") кредит (БСФФ); фінансування структурної перебудови (САФ); розширене фінансування (ЕСАФ) [10].

Нагадаємо, що в кінці жовтня 2008 року МВФ підтвердив рішення щодо виділення Україні кредиту на суму 16,5 млрд дол. на 15 років під чотири відсотки річних для вирішення економічних проблем [11].

Вагоме значення для України має співпраця з групою Світового банку, що розпочалася у 1992 році, коли на офіційній церемонії у Державному департаменті США українська сторона підписала статут Міжнародного банку реконструкції та розвитку (МБРР). СБ в особі МБРР і Міжнародної асоціації розвитку є спеціалізованою фінансовою агенцією, яка надає низькопроцентні довгострокові кредити і гранти країнам, що є їхніми засновниками, тобто власниками акцій. Україні належить 10 908 акцій на суму 1 315,9 млн дол. США [12]. Група СБ включає:

Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) – членство України з 1992 року;

Міжнародна асоціація розвитку (МАР). Починаючи з 1960 року МАР виділила кредитів на загальну суму 135 млрд дол. США. На рік виділяється близько 6 – 7 млрд дол. США на проекти розвитку різних видів господарської діяльності;

Міжнародна фінансова корпорація (МФК). Заснована в 1956 р. для сприяння розвитку приватного підприємництва в країнах, що розвиваються; у жовтні 1993 р. Україна стала 162 країною-учасницею;

Багатостороннє агентство гарантії інвестицій (БАГІ). Розпочало діяльність з розповсюдження потоку прямих іноземних інвестицій серед країн-членів, з 1995 р. повне членство України [13];

Міжнародний центр врегулювання інвестиційних суперечок (МЦВІС). Україною ратифіковано Конвенцію про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами й іноземними особами [14].

Кожна з установ Групи Світового банку має свої функції і відіграє самостійну, якісно відмінну роль. За словами Р. Зелліка, заходи антикризового реагування складалися з трьох основних компонентів: 1) розробка програми допомоги фінансовим системам у подоланні кризи, зокрема в Центральній та Східній Європі; 2) надання допомоги урядам для подолання кризової деформацій у фіскальній сфері; 3) надання консультаційної допомоги з поліпшення умов для підприємництва [15].

Участь у фінансовій допомозі Україні міжнародних фінансових організацій, таких, як Світовий банк та Міжнародний валютний фонд, для подолання фінансової кризи 2008 – 2009 років наведена на рис. 1.

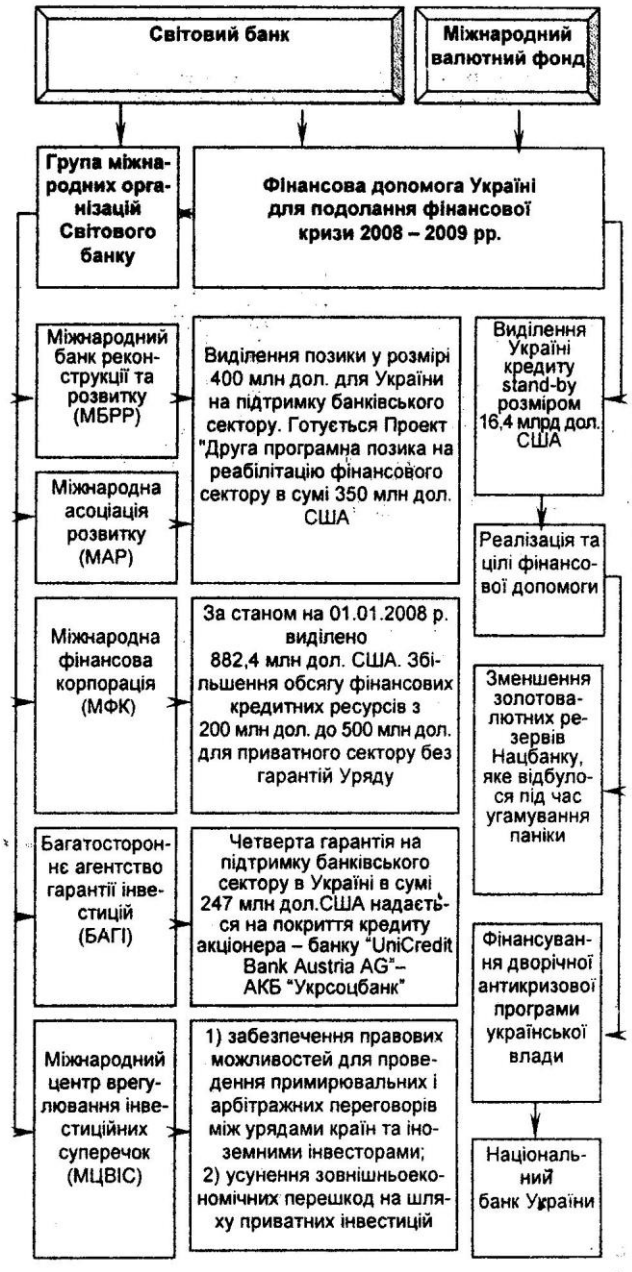


Рис. 1. **Фінансова допомога Україні, надана Світовим банком та Міжнародним валютним фондом у 2008 – 2009 роках для подолання глобальної фінансової кризи** [5; 16 – 18]

Основні стратегічні напрями співробітництва Світового банку з Україною визначено в Стратегії партнерства з Україною на 2007 – 2011 роки, що передбачає таке: підтримку конкурентоспроможності України шляхом поліпшення умов для підприємницької діяльності; розширення енергозбереження; сприяння міжнародній інтеграції на основі модернізації транспортної інфраструктури, а також допомогу у підвищенні ефективності та якості державних послуг [5].

З табл. 2 видно, що Україна посідає одне з лідируючих місць у запозиченнях під час кризи з поміж країн Центральної, Східної та Південної Європи.

Таблиця 2

Запозичення під час кризи країнами Центральної, Східної та Південної Європи [19]

Країна	Строк (місяць, рік)	Обсяг (дол. США)	Міжнародна фінансова установа
Угорщина	Жовтень 2008	25,4 млрд	МВФ, СБ, ЄС
Україна	Листопад 2008	16,4 млрд	МВФ,СБ
Латвія	Грудень 2008	10,5 млрд	МВФ+ЄС
Білорусь	Січень 2009	2,46 млрд	МВФ
Сербія	Січень 2009	530,0 млн	МВФ
	Березень 2009	4,0 млрд	МВФ
	Жовтень 2009	1,4 млрд	Мінфін Росії
Польща	Квітень 2009	20,5 млрд	МВФ (гнучка кредитна лінія)
Боснія і Герцеговина	Травень 2009	1,3 млрд	МВФ (кредит "стенд-бай")
Румунія	Березень 2009	27 млрд	МВФ, СБ, ЄС, ЄБРР
Загальний обсяг позикових та залучених коштів	Жовтень 2008 – березень 2009	110,4 млрд	МВФ, СБ, ЄС, ЄБРР, Мінфін Росії

Наступним у даному дослідженні буде ЄБРР. Сильна капітальна база та урядова підтримка визначають найвищий рейтинг ЄБРР за шкалами Standard & Poor's, Moody's і Fitch. Слід відзначити, що ЄБРР у 2009 році надав Україні кредит на загальну суму 1 млрд євро. Половина коштів направлена на рекапіталізацію банківської системи, розвиток національної муніципальної інфраструктури, заходи зі енергозбереження, розвитку сільського господарства [20]. Проте переважна більшість нових проектів ЄБРР у 2009 році була спрямована на підтримку експансії іноземних компаній та банків у ключових секторах економіки. Так, серед шести фінансових установ, які отримали кошти у 2009 році від ЄБРР, жодна не є у повній вітчизняній власності. І лише одна з обраних – державний Укрексімбанк – не була інститутом з іноземним капіталом [21].

На рис. 2 наведено частки статутного капіталу найбільших акціонерів у ЄБРР у покраїнному розрізі та з виокремленням категорій ЄІБ та ЄС.

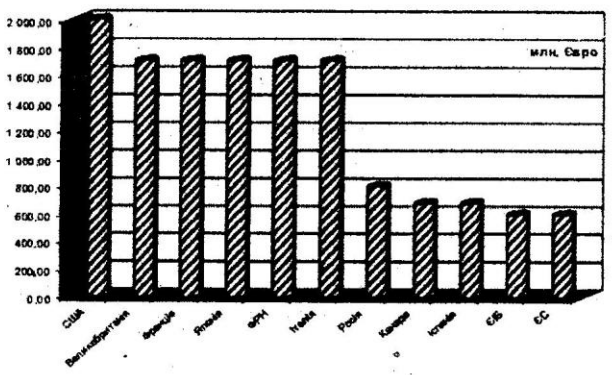


Рис. 2. **Структура найбільших акціонерів ЄБРР (вклад у статутний капітал, у млн євро)** [22]

Частка ЄС у структурі найбільших акціонерів ЄБРР складає близько 34 % порівняно з відповідною часткою США, а порівняно з окремими країнами Європи – 40 %.

Проведений комплексний аналіз свідчить про те, що Україна активно співпрацює з міжнародними фінансовими організаціями. Проте без зміни або принаймні значної корекції соціально-економічної парадигми розвитку Україна неспроможна буде виконувати свої фінансові й соціальні зобов'язання. Разом з тим на тлі негативних факторів, спричинених зовнішніми запозиченнями України, слід відзначити нові перспективи стратегії співробітництва міжнародних фінансових організацій та України у 2008 – 2011 роках: модернізація фізичної інфраструктури України, насамперед, у секторах енергозбереження; стимулювання інноваційної діяльності, поліпшення середовища для бізнесу, формування "економіки знань", розвиток трудових навичок і створення нових якісних робочих місць, удосконалення управління державними ресурсами, реформування системи соціальної допомоги та пенсійної системи з метою зниження витрат на адміністрування чинних систем.

Перспективою подальших досліджень визначено проведення аналізу фінансово-банківської транснаціоналізації країн ЦСЄ.

Література: 1. Kissinger H. Diplomacy / Kissinger Henry. – New York : Simon and Schuster, 1995. – 912 с. 2. Сорос Дж. Роль Международного валютного фонда / Сорос Джордж ; [пер. с англ. Умрихиной С. К., Штернгарца М. З.] – М. : Издательский Дом ИНФРА-М, 1999. – 262 с. 3. Стиглиц Дж.: нельзя возвращаться к докризисному экономическому устройству – Новости банков [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.-uabanker.net/daily/2009/09/091109_1500.shtml. 4. Білоусова Н. Давос — оглядини. Яких аргументів чекає світова бізнес-спільнота від нас? / Білоусова Наталія // День. – 2011. – № 13. 5. Сколотяний Ю. Філіпп Ле Уору: "Ринкам які розвиваються доведеться подвоїти свої зусилля, щоб залишатися привабливими" / Сколотняний Юрій // Дзеркало тижня. – 2009. – № 37 (765). 6. EIB provides EUR 175 million for upgrading Ukraine's high voltage transmission network [Electronic resource] European Investment Bank (EIB). – Access mode : http://www.eib.org. 7. Ukraine strategy [Electronic resource] European Bank for Reconstruction and Development. – Access mode : http://www.ebrd.com. 8. Statement of financial position [Electronic resource]. – European Investment Fund (EIF). – Access mode : http://www.eib.org/about/group/index.htm/ 9. Фолк Р. К мировому парламенту / Фолк Ричард, Стросс Эндрю // Международные отношения. – 2001. – 220 с. 10. Маслова С. Форми та види кредиту. Гроші. Фінанси. Кредит : навч.-метод. посібн. / Александрова М., Маслова С. – 2-ге вид., переробл. і доповн. – К. : ЦУЛ, 2002. – 500 с. 11. МВФ и Украина: полная история кредитных отношений [Электронный ресурс] // Дело. – 15.10.2009 р. – Режим доступа : http://delo.ua/wiki/events/mvf-i-ukraina-istorija-kreditnyh-otnoshenij-110921. 12. Єпіфанов А. О. Методологічні складові ефективного розвитку банківського сектору економіки України : монографія / Єпіфанов А. О. – Суми : ВТД "Університетська книга", 2007. – 417 с. 13. Стан та перспективи співробітництва України зі Світовим банком [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mfa.gov.ua/mfa/ua/publication-/content/2929.htm. 14. Кіктєва А. Діяльність Міжнародного центру по урегулюванню інвестиційних спорів / А. Кіктєва. – Правовий тиждень. – 2009. – № 3 (129). 15. Світові фінансові кризи [Електронний ресурс] // Видання АКБ Промінвестбанк. Центральної ради профспілки працівників Промінвестбанку.

Партії національно-економічного розвитку України – № 39 (406). – 2008. – Режим доступу : http://www.obriy.pib.com.ua-/2008/39_08/01.shtml. 16. Світовий банк дав Україні 400 млн дол. [Електронний ресурс] // Українське видання Бі-Бі-Сі. – 2009. – Режим доступу : http://www.bbc.co.uk/ukrainian/news/story/2009-/09/090918_world_bank_ukraine_ns.shtml. 17. МВФ Затвердив кредит Україні [Електронний ресурс] // Економічна правда. – 2009. – Режим доступу : http://www.epravda.com.ua/publications-/4912a138abc6a. 18. Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій надає підтримку Україні, яка страждає від наслідків глобальної кризи [Електронний ресурс] // Ukraine Partnership Bureau. – 2008. – Режим доступу : http://uapb.eu/russian_news/71-bagatostoronn-agentstvo-z-garantuvannja.html. 19. Crisis Lending. International Monetary Fund [Electronic resource]. – Access mode : http://www.imf.org/external/np/exr/facts/crislend.htm. 20. Торбинский А. ЕБРР дает Украине кредит в 1 миллиард евро [Электронный ресурс] / Торбинский А. // Информационное агентство "Глобалист". – 2009. – Режим доступа : http://globalist.org.ua/?p=11475. 21. Корнилюк Р. ЄБРР в Україні: любов до своїх [Електронний ресурс] / Корнилюк Р. // Економічна правда. – 2009. – Режим доступу : http://www.epravda.com.ua/publications/2009/11/30/218133/. 22. European Bank for Reconstruction and Development [Electronic resource]. – Access mode : http://www.ebrd.com.

References: 1. Kissinger H. / Diplomacy / Kissinger Henry – New York : Simon and Schuster, 1995. – 912 p. 2. Soros Dzh. Rol Mezhdunarodnogo Valyutnogo Fonda [The role of law International Monetary Fund] / Soros Dzhordzh [Per. s angl. Umrikhinoy S. K., Shternhartsa M. Z.] – M. : "Izdatelskiy Dom INFRA-M", 1999. – 262 p. 3. Stiglits Dzh.: nelzya vozvrashchatsya k dokrizisnomu ekonomicheskomu ustroystvu – Novosti bankov / [Electronic resource] – Access mode : http://www.uabanker.net/daily/2009/09-/091109_1500.shtml. 4. Bilousova N. Davos – ogliadyny. Jakykh argumentiv chekaie svitova biznes spilnota vid nas? [Davos – bride. What arguments expects global business community from us?] / Bilousova Natalia. – Den, 2011 – No 13. 5. Skolotnianyi Yu. "Rynkam yaki rozvyvaiutsia dovedetsia podvoyity svoyi zusyllia, shshob zalyshytysia pryvablyvymy [Philippe Le Houerou: "Markets thatare developing will have to redouble their efforts to remain attractive"] / Skolotnianyi Yuriy/ "Dzerkalo tyznia". – 2009. – No. 37 (765). 6. EIB provides EUR 175 million for upgrading Ukraine's high voltage transmission network / [Electronic resource] / European Investment Bank – Access mode : http://www.eib.org. 7. Ukraine strategy / [Electronic resource] / European Bank for Reconstruction and Development – Access mode : http://www.-ebrd.com. 8. Statement of financial position / [Electronic resource] / European Investment Fund (EIF) – Access mode : http://www.eib.-org/about/group/index.htm. 9. Folk R. K mirovomu parlamentu [Go to the world parliament] / Folk Richard, Stross Endryu / Mezdunarodnye otnosheniya, 2001. – P. 220. 10. Maslova S. Formy ta vydy kredytu [Forms and types of credit] / Aleksandrova M., Maslova S. / Groshi. Finansy. Kredyt : navch.-metod. posibn. 2-ge vyd., pererob. i dopovn. – K. : TSUL, 2002. – 500 p. 11. MVF i Ukraina: polnaya istoriya kreditnykh otnosheniy [Electronic resource] / Delo. 15.10.2009. – Access mode : http://delo.ua/wiki/events/mvf-i-ukraina-istorija-kreditnyh-otnoshenij-110921. 12. Epifanov A. Metodolohichni skladovi efektyvnogo rozvytku bankivskogo sektora ekonomiky Ukrainy: monohrafiya [Methodological components of effective development of the banking sector of Ukraine: monograph] / Epifanov A. O. – Sumy : VTD "Universytetska knyha", 2007. – 417 p. 13. Stan ta perspektyvy spivrobitnytstva Ukrainy zi Svitovym bankom / [Electronic resource] – Access mode : http://www.mfa.gov.ua/mfa/ua/publication/content/2929.htm. 14. Kiktieva A., Activities of the International Centre for settlement of investment disputes / Kiktieva A. – Pravovyi Tyzhden. – 2009. – No. 3(129). 15. Svitovi finansovi kryzy [Electronic resource] // Vydannia AKB Prominvestbank, Tsentralnoi Rady profspilky pratsivnykiv Prominvestbanku. Partii natsionalno-ekonomichnoho rozvytku Ukrainy – No. 39(406) – 2008. – Access mode : http://www.obriy.pib.com.ua/2008/39_08/01.shtml. 16. Svitovyi Bank dav Ukraini 400 mln dol. [Electronic resource] // Ukrainske vydannia Bi-Bi-Si, 2009. – Access mode : http://www.bbc.co.uk-/ukrainian/news/story/2009/09/090918_world_bank_ukraine_ns.shtml. 17. MVF Zatverdyv kredyt Ukrainy [Electronic resource] Ekonomichna pravda. – 2009. – Access mode : http://www.-epravda.com.ua/publications/4912a138abc6a. 18. Bagatostoronnie ahenstvo z harantuvannia investytsiy nadaie pidtrymku Ukraini, yaka strazhdaie vid naslidkiv hlobalnoyi kryzy [Electronic resource] Ukraine Partnership Bureau. – 2008. – Access mode : http://uapb.-eu/russian_news/71-bagatostoronn-agentstvo-z-garantuvannja.html. 19. IMF Crisis Lending [Electronic resource] / International Monetary fund. – Access mode : http://www.imf.org/external-/np/exr/facts/crislend.htm. 20. Torbinskiy A. YEBRR daet kredit v 1 milliard yevro / Torbinskiy A [Electronic resource] Informatsionnoye ahenstvo "Hlobalist". – 2009. – Access mode : http://globalist.org.ua/?p=11475. 21. Kornylyuk R. YEBRR v Ukraini: lyubov do svoikh [Electronic resource] / Kornylyuk R. // Ekonomichna pravda. – 2009. – Access mode : http://www.epravda.com.ua/publications-/2009/11/30/218133/. 22. European Bank for Reconstruction and Development [Electronic resource]. – Access mode : http://www.ebrd.com.

Інформація про автора

Седлик Оксана Володимирівна – головний спеціаліст Головного управління економіки та промислової політики Львівської обласної державної адміністрації, аспірант Львівської комерційної академії (79008, м. Львів, вул. Туган-Барановського, 10, e-mail: sedlik_84@mail.ru).

Информация об авторе

Седлик Оксана Владимировна – главный специалист Главного управления экономики и промышленной политики Львовской областной государственной администрации, аспирант Львовской коммерческой академии (79008, г. Львов, ул. Туган-Барановского, 10, e-mail: sedlik_84@mail.ru).

Information about the author

Sedlyk Oksana Volodymyrivna – a senior specialist at Department of Economics and Industrial Policy of Lviv Regional State Administration, postgraduate student of Lviv Academy of Commerce (Tugan-Baranovski str., 10, Lviv, 79008, e-mail: sedlik_84@mail.ru).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Колодізєв О. М.

Стаття надійшла до ред.
20.02.2012 р.

НАПРЯМИ СТРУКТУРНОЇ КОРЕКЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ТЕРИТОРІАЛЬНИЙ АСПЕКТ

УДК 332.12

Ребар О. В.

Визначено, що неоднозначні процеси, які відбуваються у регіональному розвитку держави, зумовили активізацію впливу екзогенних та ендогенних чинників, що призвело до поглиблення диспропорцій розвитку окремих територій. Розглянуто стан інституційного забезпечення окремих напрямів реалізації державної регіональної політики в умовах територіально-адміністративної реформи. Особливу увагу приділено проблемі використання територіальних одиниць. Обґрунтовано рекомендації щодо основних напрямів структурної корекції Тернопільського регіону.

Ключові слова: трансформаційні перетворення, структурна корекція, територіальні системи, міжгалузеві пропорції, структурні деформації, диверсифікація.

НАПРАВЛЕНИЯ СТРУКТУРНОЙ КОРРЕКЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ: ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

УДК 332.12

Ребар О. В.

Определено, что неоднозначные процессы, которые происходят в региональном развитии государства, обусловили активизацию влияния экзогенных и эндогенных факторов, что привело к углублению диспропорций развития отдельных территорий. Рассмотрено состояние институционного обеспечения отдельных направлений реализации государственной региональной политики в условиях территориально-административной реформы. Особое внимание уделено проблеме использования территориальных единиц. Обоснованы рекомендации относительно основных направлений структурной коррекции Тернопольского региона.

Ключевые слова: трансформационные превращения, структурная коррекция, территориальные системы, межотраслевые пропорции, структурные деформации, диверсификация.

DIRECTIONS OF STRUCTURAL CORRECTION OF REGIONAL ECONOMY: TERRITORIAL ASPECT

UDC 332.12

Rebar O. V.

Ambiguous processes which take place in regional development of the state, stipulated activation of influence of exogenous and endogenous factors, that resulted in deepening of separate territories development disproportions. The state of the institutional providing of separate directions of realization of public regional policy in the conditions of territorial-administrative reform is considered. Special attention is paid to the problem of the use of

© Ребар О. В., 2012

territorial units. In the article recommendations in relation to basic directions of structural correction of the Ternopil region are given.

Key words: transformation transformations, structural correction, territorial systems, interbranch proportions, structural deformations, diversification.

Перетворення у вітчизняній промисловості тісно пов'язані з комплексом специфічних завдань, що вимагають негайного впровадження, серед яких: створення сучасного ринкового середовища, усунення екстенсивного типу розвитку промисловості країни та регіонів, усунення численних деформацій у її структурі. Нагального втілення структурних перетворень у промисловості вимагають також і соціально-економічні реформи, спрямовані на забезпечення належного рівня добробуту населення держави, і адаптація промислового виробництва до новітніх тенденцій розвитку.

Проблемам регіонального розвитку економіки України присвячено багато наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених, здобутки яких мають велике наукове і практичне значення. Окремі аспекти дослідження структурної корекції промислового виробництва висвітлені в працях О. Бузгаліна [1], А. Вебера [2], Б. Гаврилишина [3], Р. Грегорі [4], У. Ізарда [5], В. Крючкова [6], А. Льоша [7], І. Мерсіянова [8], О. Невелєва [9], М. Портера [10], М. Седлака [11], М. Скрипченко [12], В. Спіцнаделя [13], Е. Фреза [14] та ін.

Проте в науковій літературі відсутні цілісні та інтегровані дослідження структурної перебудови конкретної галузі з урахуванням регіональної політики. Крім того, трансформаційні перетворення в регіоні та промисловості вимагають ретельного дослідження із постійним урахуванням внутрішнього і зовнішнього середовищ функціонування виробничих та регіональних систем.

Метою статті є пошук оптимальних напрямів структурної корекції регіональної економіки територіальних систем.

Пропорційний економічний розвиток територіальних систем пов'язаний, передусім, з вибором пріоритетних видів економічної діяльності й швидкості структурних та інвестиційних перетворень.

Аналітичні дослідження структурного коригування регіональних економік показують, що на сьогодні характерною для них є певна монофункціональна спрямованість. Для більшості з них лише одна чи дві галузі відіграють основну регіональноутворюючу роль. Так, у 16 регіонах України основне місце займають сільське господарство, харчова промисловість та переробка сільськогосподарської сировини (передусім, це традиційні аграрні області – Тернопільська, Вінницька, Хмельницька, Чернігівська). У Донецькій, Дніпропетровській, Запорізькій областях найбільша питома вага в обсязі регіонального виробництва належить металургії та металообробці, у Запорізькій та Сумській областях – машинобудуванню, Луганській та Полтавській областях – добувній промисловості. Тобто спостерігається ситуація, яка може зумовити депресивний статус території, що найбільш яскраво виявляється у розвитку так званих "старопромислових" вугледобувних регіонах і малих містах України [12, с. 108].

Разом з тим на структурній збалансованості регіональних економік негативно відобразився вияв таких ризиків посттрансформаційного етапу розвитку економіки, як: зростання підприємницької активності в "центрі" за рахунок "периферії"; скорочення обсягів надходжень до бюджетів; зниження рівня якості ресурсного потенціалу; надмірна територіальна концентрація бізнесу і господарських ресурсів; посилення міжнародної трудової міграції. Одночасно концентрація бізнесу в "центрі" та великих містах обумовила гостру диспропорцію між попитом і пропозицією робочої сили, в тому числі висококваліфікованої, що загострило, у свою чергу, напруженість на ринку праці в багатьох регіонах, активізацію міжрегіональної міграції [9, с. 95].

До основних причин існування структурних диспропорцій регіональних економік можна зарахувати: обмеженість ресурсів (фінансових, інвестиційних, інноваційних); скорочення обсягів інноваційного виробництва; високу ресурсомісткість регіональних економік та високу частку проміжного споживання у структурі ВРП; недостатню ефективність використання економічного, у першу чергу ресурсного, потенціалу, недостатню базу оподаткування, домінування трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів, їх напруженість, обмеженість джерел фінансування розвитку інфраструктури тощо. На їх поглиблення негативно вплинула світова фінансова криза 2008 – 2009 рр. (посилились валютні дисбаланси, зростання зобов'язань секторів економіки регіонів, різка реальна девальвація гривні) [9, с. 95].

Проведений аналіз засвідчив, що, по-перше, структурні трансформації відбувалися стихійно, по-друге, ринкові інститути як основна рушійна сила економічного розвитку досить повільно здійснюють ці структурні зрушення, по-третє, актуалізується питання про підвищення ролі місцевих органів влади у структуруванні економіки регіонів.

Зазначене обумовлює необхідність структурного реформування регіональних економік з метою створення умов для забезпечення, передусім, їх пропорційного розвитку. Таке реформування має здійснюватися в контексті реалізації сучасної парадигми регіонального розвитку, концептуальними засадами якої є:

1) розгляд регіону як самостійної одиниці в господарському комплексі країни, а також як відкритої системи, що взаємодіє з іншими регіонами та країнами;

2) якісні перетворення міжгалузевих пропорцій мають здійснюватися на основі зміни технологічних укладів;

3) перехід до кластерних моделей структурування регіональних систем;

4) зростання значення соціально-економічних пріоритетів;

5) стратегічне управління структурними змінами на основі інноваційної моделі розвитку;

6) забезпечення комплексності в розробленні й реалізації програм структурних трансформацій та збалансування інтересів і пріоритетів державного й регіонального управління соціально-економічним розвитком регіонів.

Головною метою структурної корекції регіональних економік є їх збалансування та підтримка такої пропорційності, при якій досягається найбільш динамічний, стійкий та безкризовий розвиток і забезпечується органічне включення у національну та світогосподарську економічні системи [8]. Для досягнення цієї мети доцільним є виокремлення у межах регіональних стратегій окремого розділу з визначенням напрямів структурного корегування та визначення пріоритетів структурної політики в регіоні. Такий

розділ повинен бути диверсифікованим і відповідати специфіці потреб регіону. Очевидними є також проблеми узгодженості цього розділу з макроструктурними стратегічними цілями України, створення регіональних центрів відповідальності, можливостями місцевих органів влади реалізувати такі стратегії у межах чинного правового поля і наявних фінансових ресурсів.

Проведені оцінки структурних деформацій у досліджуваних регіонах дозволяють нам сформувати основні пріоритети структурної корекції Тернопільського регіону. Основою реалізації такої політики повинна стати стратегія структурної перебудови економіки регіону, яка базуватиметься на продуманому впливі держави на секторальну структуру для отримання необхідних соціально-економічних наслідків, а саме:

збалансованого розвитку регіону, через забезпечення економічного зростання, що ґрунтується на підтримці стратегічно важливих наукоємнісних галузях, від яких залежить розвиток технології, динаміка та ефекти зростання в інших галузях, нарощування зовнішньоекономічного потенціалу регіону;

сталого розвитку для збереження можливостей довгострокового відтворення регіональної економічної системи через розробку довгострокових програм сталого розвитку;

конкурентного розвитку за рахунок поєднання соціальних, економічних та екологічних пріоритетів на основі забезпечення інноваційності економічних виробництв з активізацією розвитку рекреаційно-туристичного та транзитного потенціалу області.

Пріоритетними цілями реалізації стратегії структурної перебудови економіки Тернопільської області повинні бути:

розвиток реального сектору економіки як основи соціально-економічного зростання (відновлення промислового виробництва, будівельної галузі, стабілізація та оптимізація структури агропромислового комплексу, проведення ефективної інноваційної та науково-технічної політики), орієнтація на збільшення обсягів і розширення складу перспективних технологій, що забезпечують більше зростання доданої вартості;

стимулювання розвитку наукомістких та високотехнологічних виробництв і створення умов для здійснення капіталовкладень у технологічне оновлення виробництва;

підвищення якості функціонування інноваційної інфраструктури в регіоні, зокрема її наукомісткої складової, та підвищення капіталізації природних та історико-культурних цінностей регіону;

покращення інвестиційного клімату (як для внутрішніх, так і для іноземних інвесторів) для підвищення ефективності регіональної економіки;

підтримка внутрішнього споживчого ринку товарів та послуг;

формування умов для активізації використання туристично-рекреаційного потенціалу регіону;

розвиток виробництв, які орієнтуються на місцеві ресурси або ж використовують у своїй діяльності вторинну сировину, стимулювання заходів щодо подолання ресурсовитратного характеру виробництва;

досягнення оптимального зв'язку між виробничою і соціальною сферами, прискорення зростання питомої ваги сфери послуг у структурі валового регіонального продукту;

розвиток виробничої інфраструктури, зокрема таких її елементів, як транспорт та зв'язок, використання вигідного географічного положення регіону;

подолання територіальних диспропорцій розвитку, оптимізація розміщення продуктивних сил на території регіону шляхом вирівнювання рівнів економічного розвитку районів.

Таким чином, структурне корегування розвитку Тернопільської області має бути спрямоване на перебудову відтворювальних пропорцій в економіці, оптимізацію співвідношення різних її комплексів (секторів) – споживчого, інноваційного, енергосировинного та інфраструктурного.

Отже, на сьогодні структурне корегування регіональних економік носить здебільшого монофункціональну спрямованість, де лише одна чи дві галузі відіграють основну регіональноутворюючу роль.

Основними причинами виникнення структурних диспропорцій можна вважати: обмеженість ресурсів (фінансових, інвестиційних, інноваційних); скорочення обсягів інноваційного виробництва; надто висока ресурсомісткість регіональних економік та частка проміжного споживання у структурі ВРП; недостатня ефективність використання економічного, в першу чергу ресурсного, потенціалу, недостатня база оподаткування, домінування трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів, їх напруженість, обмеженість джерел фінансування розвитку інфраструктури тощо.

Для реалізації стратегії структурної перебудови економіки Тернопільської області пріоритетом має виступати:

розвиток реального сектору економіки як основи соціально-економічного зростання (відновлення промислового виробництва, будівельної галузі, стабілізація та оптимізації структури агропромислового комплексу, проведення ефективної інноваційної та науково-технічної політики), орієнтація на збільшення обсягів і розширення складу перспективних технологій, що забезпечують більше зростання доданої вартості;

покращення інвестиційного клімату (як для внутрішніх, так і для іноземних інвесторів) для підвищення ефективності регіональної економіки;

формування умов для активізації використання туристично-рекреаційного потенціалу регіону.

Викладені у статті пропозиції не висвітлюють повністю суть даної проблеми. Тому подальшого вивчення та дослідження заслуговують питання пошуку та виявлення сучасних тенденцій структурного корегування економіки територіальних систем.

Література: 1. Бузгалин А. Закономерности переходной экономики: теория и методология / А. Бузгалин // Вопросы экономики. – 1995. – № 2. – С. 32–44. 2. Вебер А. Теорія штандорта промисловості [Електронний ресурс] / Вебер А. – Режим доступу : polbu.ru/gavrilov_reconomy/ch09_i.html. 3. Гаврилишин Б. Стратегія сталого розвитку та Європейська модель "еко-соціальної ринкової економіки" як основа конкурентоздатності України в сучасну епоху. Аналітична записка та рекомендації новій владі [Електронний ресурс] / Б. Гаврилишин, В. Вовк. – Режим доступу : /http://greenkit.net:8080 /greenkit/Members. /intereco/strategy. 4. Gregory Paul R. Soviet economic structure and performance / Paul R. Gregory, Robert C. Stuart. – NY : Harper & Row, 1981. 5. Изард У. Методы регионального анализа: введение в науку о регионах / У. Изард. – М., 1996. – С. 29. 6. Крючкова В. І. Структурні чинники розвитку економіки України : монографія / В. І. Крючкова. – К. : Наукова думка, 2004. – 319 с. 7. Losch A. The Economics of Location / A. Losch. – New Haven. University Press, 1954. 8. Мерсиянова И. В. Развитие территори-

ального общественного самоуправления [Электронный ресурс] / И. В. Мерсиянова ; Министерство экономического развития Российской Федерации. – 2008. – С. 22–29. – Режим доступа : www.economy.gov.ru. 9. Невелєв О. М. Сталий розвиток регіону: стратегічні напрями та механізми [текст] / О. М. Невелєв. – К. : НДІСЕП, 2001. – 95 с. 10. Портер М. Конкурентная стратегия [текст] / М. Портер. – М. : Альпина Паблишерз, 2011. – 454 с. 11. Седлак М. Экономическая реформа и приватизация в Чехии и Словакии / М. Седлак, М. Баранов, Р. Френч // Проблемы теории и практики. – 1993. – № 1. – С. 35–40. 12. Моделі ендогенного зростання економіки : монографія / за ред. докт. екон. наук М. І. Скрипниченко. – К. : Ін-т екон. та прогнозування, 2007. – 576 с. 13. Спицнадель В. Н. Теория и практика принятия оптимальних решений : учебн. пособ. / В. Н. Спицнадель. – СПб. : ИД "Бизнес-пресса", 2002. – 394 с. 14. Фрезе Э. Реконструкция предприятий: направления, цели, средства / Э. Фрезе, Л. Тойсфен, Т. Бескен // Проблемы теории и практики управления. – 1996. – № 4. 15. Хейнман С. А. Некоторые экономические аспекты единой технической политики / С. А. Хейнман // Вопросы экономики. – 1963. – № 4. – С. 20–23.

References: 1. Buzgalin A. Zakonomernosti perekhodnoy ekonomiki: teoriya i metodologiya / A. Buzgalin // Voprosy ekonomiki. – 1995. – No. 2. – Pp. 32 – 44. 2. Veber A. Teoriia shtandorta promyslovosti [Electronic resource] / Veber A. – Access mode : polbu.ru/gavrilov_reconomy/ch09_i.html. 3. Havrylyshyn B. Stratehiia stalogo rozvytku ta yevropeyska model "eko-sotsialnoyi rynkovoi ekonomiky" yak osnova konkurentozdatnosti Ukrayiny v suchasnu epokhu. Analitychna zapyska ta rekomendatsiyi novii vladi [Electronic resource] / B. Havrylyshyn, V. Vovk. – Access mode : http://greenkit.net:8080 /greenkit/Members/intereco/strategy, 4. Gregory Paul R. Soviet economic structure and performance / Paul R. Gregory, Robert C. Stuart. – NY : Harper & Row, 1981. 5. Izard U. Metody regionalnogo analiza: vvedenie v nauku o regionakh / U. Izard. – M., 1996. – P. 29. 6. Kryuchkova V. I. Strukturni chynnyky rozvytku ekonomiky Ukrayiny : monografiia / V. I. Kryuchkova. – K. : Naukova dumka, 2004. – 319 p. 7. Losch A. The Economics of Location / A. Losch. – New Haven : University Press. 1954. 8. Mersiyanova I. V. Razvitie territorialnogo obshchestvennogo samoupravleniya [Electronic resource] / I. V. Mersiyanova ; Ministerstvo ekonomicheskogo razvitiya Rossiyskoy Federatsii. – 2008. – Pp. 22–29. – Access mode : www.economy.gov.ru. 9. Nevelev O. M. Stalyi rozvytok regionu: strategichni napriamy ta mekhanizmy [tekst] / O. M. Nevelev. – K. : NDISEP, 2001. – 95 p. 10. Porter M. Konkurentnaya strategiya [tekst] / M. Porter. – M. : Alpina Pablisherz, 2011. – 454 p. 11. Sedlak M. Ekonomicheskaya reforma i privatizatsiya v Chekhii i Slovakii / M. Sedlak, M. Baranov, R. French // Problemy teorii i praktiki. – 1993. – No. 1. – Pp. 35 – 40. 12. Modeli endogennogo zrostannia ekonomiky : monografiya / za red. dokt. ekon. nayk M. I. Skrypnychenko. – K. : In-t ekon. ta prognozuvannia, 2007. – 576 p. 13. Spitsnadel V. N. Teoriya i praktika prinyatiya optimalnykh resheniy : uchebnoe posobie / V. N. Spitsnadel. – SPb. : Izd. dom "Biznes-pressa", 2002. – 394 p. 14. Freze E. Rekonstruktsiya predpriyatiy: napravleniya, tseli, sredstva / E. Freze, L. Toysfen, T. Besken // Problevy teorii i praktiki upravleniya. – 1996. – No. 4. 15. Kheynman S. A. Nekotorye ekonomicheskie aspekty edinoy tekhnicheskoy politiki / S. A. Kheynman // Vopr. ekonomiki. – 1963. – No. 4. – Pp. 20–23.

Інформація про автора

Ребар Ольга Василівна – аспірант Київського науково-дослідного економічного інституту, ст. викладач кафедри маркетингу та комерційної діяльності ПВНЗ "Тернопільський комерційний інститут" (46027, м. Тернопіль, вул. Бул. Просвіти, 6, кв. 104, e-mail: o_rebar@mail.ru).

Информация об авторе

Ребар Ольга Васильевна – аспирант Киевского научно-исследовательского экономического института, ст. преподаватель кафедры маркетинга и коммерческой деятельности ПВНЗ "Тернопольский коммерческий институт" (46027, г. Тернополь, ул. Бул. Просвиты, 6, кв. 104, e-mail: o_rebar@mail.ru).

Information about the author

Rebar Olga Vasylivna – postgraduate student of Kiev Research economic institute, Senior teacher of marketing and commercial activity department PVNZ "Ternopil commercial institute" (Bul. Prosvity str., 6, flat 104, Ternopil, 46027, e-mail: o_rebar@mail.ru).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Гавкалова Н. Л.

Стаття надійшла до ред.
29.02.2012 р.

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

Економіка підприємства та управління виробництвом

ОБҐРУНТУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ТЕХНОЛОГІЇ ВИГОТОВЛЕННЯ ДЕТАЛЕЙ МАШИН

УДК 33.330.3

Новіков Ф. В.
Бенін Є. Ю.

Проведено аналіз економічної ефективності механічної обробки деталей машин. Отримано залежність для визначення собівартості обробки, в якій статті витрат аналітично пов'язані між собою. Це дозволило по-новому визначити оптимальні умови обробки деталей машин за критерієм собівартості. Встановлено, що основним шляхом зменшення собівартості є застосування високошвидкісної обробки на сучасних металорізальних верстатах з ЧПУ. Доведено також значний вплив на собівартість обробки стійкості ріжучого інструмента, зумовленої температурним фактором при різанні. Показано, що застосовуючи алмазні інструменти та твердосплавні інструменти зі зносостійкими плазмовими покриттями, можна суттєво збільшити швидкість різання і продуктивність обробки, зменшити собівартість обробки і тим самим реалізувати потенційні можливості високошвидкісної обробки. Визначено оптимальні технологічні та економічні параметри обробки.

Ключові слова: собівартість обробки, основний технологічний час обробки, швидкість різання, ціна інструмента.

ОБОСНОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТЕХНОЛОГИИ ИЗГОТОВЛЕНИЯ ДЕТАЛЕЙ МАШИН

УДК 33.330.3

Новиков Ф. В.
Бенин Е. Ю.

Проведен анализ экономической эффективности механической обработки деталей машин. Получена зависимость для определения себестоимости обработки, в которой статьи затрат аналитически связаны между собой. Это позволило по-новому определить оптимальные условия обработки деталей машин по критерию себестоимости. Установлено, что основным путем уменьшения себестоимости является применение высокоскоростной обработки на современных металлорежущих станках с ЧПУ. Доказано также значительное влияние на себестоимость обработки стойкости режущего инструмента, обусловленной температурным фактором при резании. Показано, что применяя алмазные инструменты и твердосплавные инструменты с износостойкими плазменными покрытиями, можно существенно увеличить скорость резания

© Новіков Ф. В., Бенін Є. Ю., 2012

и производительность обработки, уменьшить себестоимость обработки и тем самым реализовать потенциальные возможности высокоскоростной обработки. Определены оптимальные технологические и экономические параметры обработки.

Ключевые слова: себестоимость обработки, основное технологическое время обработки, скорость резания, цена инструмента.

RATIONALE FOR COST-EFFECTIVENESS OF TECHNOLOGY MANUFACTURE OF MACHINE PARTS

UDC 33.330.3

Novikov F. V.
Benin E. Y.

The analysis of economic efficiency of machine parts mechanical processing has been made. For determining the cost of treatment, the dependence in which cost items are analytically linked was received. This has enabled a new way to determine the optimum processing conditions of machine parts by a cost value It was found that the main way to reduce production costs is the use of high-speed processing variables on the up-to-metal CNC machines. We also proved a significant impact on the cost of processing the cutting resistance of the tool, due to the temperature factor in cutting. It was shown, that using diamond cutting tools and carbide tools-ments with the plasma coatings resistant to wear, can substantially increase cutting speed and productivity, reduce the cost of treatment and thus realize the potential opportunities in high-speed processing. The optimal technological and economical processing options were defined.

Key words: cost of treatment, the basic technology-mechanical processing time, the cutting speed, price.

Технічне переозброєння машинобудівних підприємств є важливою умовою забезпечення їхньої ефективної роботи й виготовлення високо-якісної конкурентоспроможної продукції, виходу на світові ринки. Широке застосування наукомістких технологій, сучасного автоматизованого встаткування й комп'ютерної техніки відкрили нові можливості розвитку виробництва в умовах ринкової економіки. Особливою мірою це відноситься до формотворних операцій машинобудівного виробництва й, у першу чергу, до операцій механічної обробки, на яких остаточно формуються параметри якості деталей машин. Як показує практика, застосування сучасних високооборотних верстатів із числовим програмним управлінням (ЧПУ), які забезпечують підвищення до 10 разів і більше продуктивності праці, дозволило кардинальним чином змінити наші уявлення про технологічні можливості механічної обробки й вийти на створення вітчизняної конкурентоспроможної машинобудівної продукції. Так, їхнє використання в основному виробництві ДП Харківський машинобудівний завод "ФЕД" дозволяє прецизійну обробку складних деталей гідро- і паливоапаратури авіаційної техніки (виготовлених з високоміцних сплавів і сталей) виконувати фактично з однієї установки в автоматизованому режимі. Це забезпечує більш точне позиціонування оброблюваної деталі, різко знижує трудомісткість її виготовлення та витрати ріжучих інструментів. При цьому стабільно забезпечуються високі показники якості та точності обробки. Разом з тим вказані верстати зі ЧПУ – закордонного виробництва й досить дорогі. Тому питання їхнього придбання підприємством вимагають ретельного економічного аналізу й, насамперед, з погляду можливостей зниження собівартості на операціях механічної обробки деталей машин, оскільки зниження собівартості – найважливіший шлях до збільшення прибутку й рентабельності товарної продукції, підвищення ефективності промислового виробництва. Даному питанню присвячені роботи [1 – 4]. Однак у них при розрахунку собівартості обробки статті витрат розглядаються математично не взаємозалежними, що дозволяє одержати лише рішення, справедливі для цілком конкретних умов обробки, тобто для вузьких діапазонів зміни параметрів обробки. Разом з тим вибір оптимальних варіантів технологій обробки вимагає одержання більше загальних математичних рішень, справедливих для широких діапазонів зміни параметрів обробки. Це потребує встановлення аналітичних взаємозв'язків між статтями витрат, які визначають собівартість обробки. У роботі [5] запропонований теоретичний підхід до рішення цього завдання, який можна розглядати в якості основної наукової передумови даної роботи.

Метою роботи є визначення умов забезпечення мінімально можливої собівартості механічної обробки деталей машин на сучасних високооборотних верстатах із ЧПУ.

З урахуванням двох змінних статей витрат, пов'язаних із заробітною платою робітника-верстатника й споживанням ріжучих інструментів, собівартість обробки C визначається за залежністю [5]:

$$C = N \cdot \tau_o \cdot S_1 \cdot k_Д + N \cdot \frac{\tau_0}{T} \cdot u, \qquad (1)$$

де N – кількість деталей, що виготовляються;

τ_o – основний технологічний час обробки, год.;

S_1 – тарифна ставка робітника, грн/год.;

$k_Д$ – коефіцієнт, що враховує всілякі нарахування на тарифну ставку робітника;

T – стійкість інструмента, год.;

$ц$ – ціна інструмента, грн.

Із залежності (1) випливає, що зменшити собівартість обробки C можна за рахунок зменшення параметрів τ_o, $ц$ і збільшення T.

Основний технологічний час обробки τ_o для найпоширенішого методу механічної обробки – поздовжнього точіння – представимо:

$$\tau_o = \frac{\vartheta}{Q}, \qquad (2)$$

де ϑ – об'єм матеріалу, що знімається, із деталі, м^3;

$Q = V \cdot t \cdot S$ – продуктивність обробки, м^3/с.

Стійкість інструмента T виражається емпірічною залежністю [6]:

$$T = \frac{C_4}{V^{m_1} t^q S^p}, \qquad (3)$$

де V – швидкість різання, м/с;

t – глибина різання, м;

S – поздовжня подача, м/оберт;

C_4, m_1, q, p – постійні для певних умов обробки.

На основі залежностей (1) – (3) розрахунками встановлено, що собівартість обробки C зі збільшенням швидкості різання V змінюється по екстремальній залежності (рисунок (а)). Екстремальні значення швидкості різання V й собівартості обробки C визначаються залежностями [5]:

$$V_{екс} = \left[\frac{S_1 \cdot k_Д \cdot C_4}{(m_1 - 1) \cdot ц \cdot t^q \cdot S^p}\right]^{\frac{1}{m_1}}, \qquad (4)$$

$$C_{екс} = \vartheta_{сум} m_1 \cdot \left(\frac{S_1 \cdot k_Д}{m_1 - 1}\right)^{1-\frac{1}{m_1}} \cdot \left(\frac{ц}{C_4}\right)^{\frac{1}{m_1}} \frac{1}{t^{\frac{q}{m_1}} S^{\frac{p}{m_1}}}, \qquad (5)$$

де $\vartheta_{сум} = N \cdot \vartheta$ – сумарний об'єм матеріалу, що знімається із N деталей.

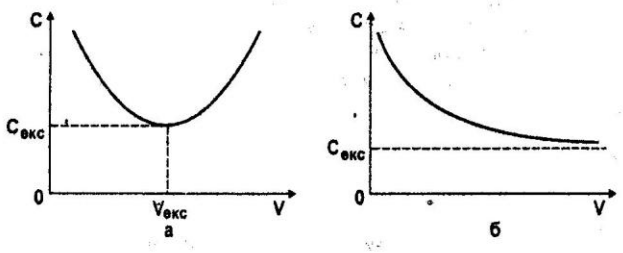


Рис. **Залежність C від V при $m_1 > 1$ (а) і $m_1 = 1$ (б)**

Із залежностей (4) і (5) випливає, що з погляду забезпечення заданої собівартості обробки $C_{екс}$ збільшення швидкості різання $V_{екс}$ обмежено. Отже, застосування високошвидкісного різання вимагає "переміщення" точки екстремуму в область більших значень $V_{екс}$ (див. рисунок (а)). Виходячи із залежності (4), це може бути досягнуто зменшенням ціни інструмента $ц$ й підвищенням його фізико-механічних властивостей, узагальнено обумовлених параметром C_4. Однак навіть при значній зміні зазначених параметрів це не приведе до помітного збільшення $V_{екс}$, тому що вони входять у залежність (4) зі ступенем, менше одиниці, оскільки $m_1 > 1$. Набагато більшого ефекту в цьому плані можна досягти за рахунок зменшення параметра $m_1 \to 1$. У цьому випадку, виходячи із залежності (4), екстремальне значення швидкості різання $V_{екс} \to \infty$, а собівартість обробки $C_{екс}$, описувана залежністю (5), зменшується й з урахуванням умови $m_1 > p > q$ приймає вигляд:

$$C_{екс} = \frac{\vartheta_{сум} \cdot ц}{C_4 \cdot S \cdot t}. \qquad (6)$$

Залежність (1) з урахуванням залежностей (2), (3) і умови $m_1 \to 1$ опишеться

$$C = \frac{\vartheta_{сум} \cdot S_1 \cdot k_Д}{V \cdot S \cdot t} + \frac{\vartheta_{сум} \cdot ц}{C_4 \cdot S \cdot t}. \qquad (7)$$

Як видно, зі збільшенням швидкості різання V собівартість обробки C безупинно зменшується, асимптотично наближаючись до значення $C_{екс}$ (див. рисунок (б)), що визначається залежністю (6). Отже, після перевищення певного значення V собівартість обробки C залишається майже незмінною, тоді як продуктивність обробки $Q = V \cdot t \cdot S$ необмежено збільшується, що власне й визначає ефект високошвидкісної обробки. Таким чином, реалізація умови $m_1 \to 1$, по суті, відкриває нові технологічні можливості механічної обробки, багаторазового збільшення продуктивності при незмінній собівартості обробки.

З фізичної точки зору випадок $m_1 = 1$ означає те, що стійкість ріжучого інструменту не залежить від швидкості різання V, тобто температурний фактор не є визначальним у механізмі зношування інструмента. Його зношування відбувається в основному від дії механічного фактора. Дана закономірність може мати місце при різанні алмазними інструментами, які забезпечують інтенсивний відвід тепла із зони різання й істотне зниження температури різання. Отже, стійкість ріжучого інструмента визначає, головним чином, рівень собівартості обробки C. Виключення переважної ролі температурного фактора у формуванні показника стійкості інструмента є основною умовою зменшення собівартості обробки й фактично необмеженого збільшення швидкості різання $V_{екс}$, що дозволяє реалізувати високошвидкісну обробку. Тому необхідною умовою реалізації високошвидкісної обробки варто розглядати застосування високооборотних верстатів зі ЧПУ (n = 20 000 оберт/хв. і більше), а достатньою умовою – застосування ріжучих інструментів високої стійкості, для яких $m_1 \to 1$. Прикладом виконання даної умови є застосування твердосплавних інструментів зі зносостійкими

плазмовими покриттями, які зберігають свої експлуатаційні властивості при високій температурі різання.

Проведений аналіз собівартості обробки дозволяє підійти до визначення економії по заробітній платі робітників-верстатників і витраті ріжучого інструмента. Виходячи із залежності (1), вона виражається:

$$E = C_{нов} - C_{баз} = N \cdot \left(\tau_{0_{нов}} - \tau_{0_{баз}}\right) S_1 k_Д + N \cdot \left(\frac{\tau_{0_{нов}} u_{нов}}{T_{нов}} - \frac{\tau_{0_{баз}} u_{баз}}{T_{баз}}\right), \quad (8)$$

У залежності (8) параметри $C_{баз}$, $\tau_{0_{баз}}$, $T_{баз}$, $u_{баз}$ визначають базовий варіант обробки, а параметри $C_{нов}$, $\tau_{0_{нов}}$, $T_{нов}$, $u_{нов}$ – новий варіант обробки. Як видно, величина E тим більше, чим більше різниця $\left(\tau_{0_{нов}} - \tau_{0_{баз}}\right)$ й другий доданок залежності, який виражає складний неоднозначний зв'язок між вхідними в нього параметрами. Це обумовлено екстремальністю залежності (1). Наприклад, якщо значення $C_{баз}$ й $C_{нов}$ належать лівій гілці залежності (див. рисунок (а)), то буде мати місце однозначне збільшення величини E при переході від базового до нового варіанта обробки. Якщо значення $C_{баз}$ і $C_{нов}$ належать різним гілкам залежності (див. рисунок а), то величина E може приймати як позитивні, так і негативні значення. В останньому випадку економія E не буде досягнута. З огляду на неоднозначність рішень на основі залежності (8), оцінку економії E двох розглянутих варіантів доцільно виконувати на основі порівняння мінімумів собівартості обробки C відповідно до перетвореної залежності (5):

$$C_{екс} = \vartheta_{сум} \cdot \frac{S_1 \cdot k_Д}{Q_{екс}} \cdot \frac{m_1}{(m_1 - 1)}, \quad (9)$$

де $Q_{екс} = V_{екс} \cdot t \cdot S$ – продуктивність обробки в точці мінімуму собівартості обробки, м^3/с.

У цьому випадку величина $C_{екс}$ цілком однозначно визначається продуктивністю обробки $Q_{екс}$, що спрощує рішення оптимізаційних задач. Очевидно, чим більше $Q_{екс}$, тим менше $C_{екс}$. Отже, зі збільшенням швидкості різання $V_{екс}$ збільшується $Q_{екс}$ й зменшується $C_{екс}$. Збільшити $V_{екс}$, відповідно до залежності (4), можна збільшенням параметра C_4 (тобто стійкості інструмента) і зменшенням ціни інструмента u.

При пропорційному збільшенні параметрів C_4 і u швидкість різання $V_{екс}$, а відповідно й $Q_{екс}$, $C_{екс}$ залишаються незмінними й на перший погляд може здатися, що ефект обробки досягатися не буде. Однак при цьому необхідно враховувати, що зі збільшенням C_4 зменшується безрозмірний параметр $m_1 \to 1$ (внаслідок підвищення фізико-механічних властивостей інструментального матеріалу), а це веде до необмеженого збільшення швидкості різання $V_{екс}$, відповідно до залежності (4), і зменшення собівартості обробки C до значення $C_{екс}$ (див. рисунок (б)). Як показано вище, дана закономірність визначає основу високошвидкісної обробки, яка забезпечує істотну економію від зниження заробітної плати робітника-верстатника й витрати ріжучого інструмента. Таким чином, у роботі економічно обґрунтований науковий підхід до вибору оптимального варіанта механічної обробки й верстата зі ЧПУ, який планується придбати.

Отримані результати використані для вдосконалювання технологічних процесів обробки поверхонь корпусних деталей гідроапаратури на ДП ХМЗ "ФЕД". Перспективним напрямком рішення даних задач стало застосування високошвидкісної обробки на сучасних високооборотних верстатах зі ЧПУ: PICOMAX, HERMLE, SPINNER і т. д. Це дозволило значно підвищити продуктивність і якість обробки. Незважаючи на високу вартість даних металоріжучих верстатів зі ЧПУ, в умовах високошвидкісної обробки строк їхньої окупності незначний. Отримані результати також використані в ПАО ХМЗ "Світло шахтаря" для вдосконалювання операцій обробки деталей редукторів приводів шахтних конвеєрів.

Підводячи підсумки дослідження, можливо зробити такі висновки:

1. Отримано аналітичні залежності для визначення собівартості обробки деталей машин та обґрунтовані умови її зменшення, які полягають, насамперед, у застосуванні високошвидкісної обробки на сучасних високооборотних металоріжучих верстатах із ЧПУ.

2. Установлено, що найбільше впливає на собівартість обробки стійкість ріжучого інструмента, яка обумовлена температурним фактором при різанні. Тому застосовуючи алмазні інструменти й твердосплавні інструменти зі зносостійкими плазмовими покриттями, які забезпечують зниження температури різання й відвід тепла із зони різання, можна істотно збільшити швидкість різання, продуктивність обробки й тим самим реалізувати значні потенційні можливості високошвидкісної обробки.

3. Аналітично встановлено, що в загальному випадку економія по заробітній платі робітників-верстатників і витраті ріжучого інструмента неоднозначно залежить від основних параметрів обробки (основного технологічного часу, стійкості й ціни ріжучого інструмента). У зв'язку із цим доцільно економію оцінювати за різницею значень мінімальної собівартості обробки для порівнюваних варіантів обробки, що істотно спрощує рішення оптимізаційних задач.

З огляду на істотний вплив безрозмірного параметра m_1 на собівартість обробки C, у подальших дослідженнях необхідно експериментально встановити значення даного параметра для різних ріжучих інструментів. Це дозволить виконати порівняння різних варіантів обробки деталей машин за критерієм собівартості й вибрати кращий варіант, а також кількісно оцінити технологічні можливості високошвидкісної обробки й перспективи її ефективного практичного використання.

Література: 1. Тімонін О. М. Технічне переозброєння підприємства на основі концепції маркетингу : монографія / О. М. Тімонін, К. В. Ларіна. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2008. – 256 с. 2. Гриньова В. М. Функціонально-вартісний аналіз в інноваційній діяльності підприємства : монографія / В. М. Гриньова. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2004. – 128 с. 3. Мякота В. Себестоимость продукции от выпуска до реализации / В. Мякота, Т. Войтенко. – Х. : Фактор, 2007. – 288 с. 4. Кривошапка Ю. Н. Экономический фактор в оптимизации технологических процессов / Ю. Н. Кривошапка, Ф. В. Новиков // Вісник Харківського держ. техн. ун-ту сільськ. господарства. – Х. : ХДТУСГ, 2002. – Вип. 10. – С. 66–72. 5. Новіков Ф. В. Оцінка економічної ефективності технологічних процесів обробки деталей / Ф. В. Новіков, Ю. В. Шкурупій // Економіка розвитку : науковий журнал. – Х. :

ХНЕУ. 2011. – № 1 (57). – С. 22–24. 6. Бобров В. Ф. Основы теории резания металлов / В. Ф. Бобров. – М. : Машиностроение, 1975. – 343 с.

References: 1. Timonin O. M. Tekhnichne pereozbroiennia pidpryiemstva na osnovi kontseptsii marketynhu : monohrafiia / O. M. Timonin, K. V. Larina. – Kh. : VD "INZHEK", 2008. – 256 p. 2. Hrynova V. M. Funktsionalno-vartisnyi analiz v innovatsiinii diialnosti pidpryiemstva [Value analysis in the innovation of business] : monohrafiia / V. M. Grynova. – Kh. : VD "INZHEK", 2004. – 128 p. 3. Myakota V. Syebestoimost produktsii ot vypuska do ryealizatsii / V. Myakota, T. Voytenko. – Kh. : Faktor, 2007. – 288 p. 4. Krivoshapka Yu. N. Ekonomicheskiy faktor v optimizatsii tekhnologichyeskikh protsessov [The economic factor in the optimization process] / Yu. N. Krivoshapka, F. V. Novikov // Visnyk Kharkivskoho derzhavnogo tekhnichnogo universytetu silskogo gospodarstva. – Kh. : KhDTUSG, 2002. – Vyp. 10. – Pp. 66–72. 5. Novikov F. V. Otsinka ekonomichnoi efektyvnosti tekhnologichnykh protsesiv obrobky detalei [Evaluation of economic efficiency of technological processes of processing components] / F. V. Novikov, Yu. V. Shkurupii // Ekonomika rozvytku : naukovyi zhurnal. – Kh. : KhNEU, 2011. – No. 1(57). – Pp. 22–24. 6. Bobrov V. F. Osnovy teorii rezaniya metallov [Fundamentals of the theory of metal cutting] / V. F. Bobrov – M. : Mashinostroenie, 1975. – 343 p.

Інформація про авторів

Новіков Федір Васильович – докт. техн. наук, професор завідувач кафедри техніки та технології Харківського національного економічного університету (61166, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: novikov.fv@mail.ru).

Бенін Євген Юльович – директор ТОВ "Науково-виробниче об'єднання "Світло шахтаря" (61004, м. Харків, вул. Світло шахтаря, 4/6, e-mail: benin@stem.com.ua).

Информация об авторах

Новиков Федор Васильевич – докт. техн. наук, профессор, заведующий кафедрой техники и технологий Харьковского национального экономического университета (61166, г. Харьков, пр. Ленина, 9а, e-mail: novikov.fv@mail.ru).

Бенин Евгений Юльевич – директор ООО "Научно-производственное объединение "Свет шахтера" (61004 г. Харьков, ул. Свет шахтера, 4/6, e-mail: benin@stem.com.ua).

Information about the authors

Novikov Fedir Vasyliovych – Doctor of Technical Sciences, Professor, head of Engineering and Technology Department at Kharkiv National University of Economics (Lenina ave., 9a, Kharkiv, 61166, e-mail: novikov.fv@mail.ru).

Benin Yevhen Yuliiovych – director of Scientific-Production Association "Svet Shakhtiora", Ltd (Svet Shakhtiora str., 4/6, Kharkiv, 61004, e-mail: benin@stem.com.ua).

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

Стаття надійшла до ред
05.03.2012 р.

СТРУКТУРА ВИЗНАЧЕННЯ ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА СИСТЕМНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.01

Пономаренко В. С.
Гонтарева І. В.

Запропоновано дворівневу багатошарову структуру визначення інтегрального показника системної ефективності розвитку підприємства на основі статистичного та операційного згортання комплексних, узагальнених і часткових показників господарської діяльності підприємства. Розглянуто часткові показники, що сформовані на другому операційному рівні структури та виступають як умови або обмеження граничних можливостей системи на першому рівні. Формування інтегрального показника системної ефективності як генеральної сукупності ознак ефективності в цілому дозволяє співвідносити завдання розвитку з поточним станом підприємства при стратегічному плануванні.

Ключові слова: системна ефективність, інтегральний показник, структура, згортання показників, розвиток підприємства.

© Пономаренко В. С., Гонтарева І. В., 2012

СТРУКТУРА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ИНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ СИСТЕМНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 658.01

Пономаренко В. С.
Гонтарева И. В.

Предложена двухуровневая многослойная структура определения интегрального показателя системной эффективности развития предприятия на основе статистического и операционного свертывания комплексных, обобщенных и частных показателей хозяйственной деятельности предприятия. Рассмотрены частные показатели, сформированные на втором операционном уровне структуры и выступающие как условия или ограничения предельных возможностей системы на первом уровне. Формирование интегрального показателя системной эффективности как генеральной совокупности признаков эффективности в целом позволяет соотносить задачи развития с текущим состоянием предприятия при стратегическом планировании.

Ключевые слова: системная эффективность, интегральный показатель, структура, свертывание показателей, развитие предприятия.

STRUCTURE DETERMINATION OF THE INTEGRAL INDICATOR OF SYSTEM EFFICIENCY DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE

UDC 658.01

Ponomarenko V. S.
Gontareva I. V.

This article substantiated a two-level multilayer structure determination of the integral indicator of system efficiency development of the enterprise based on statistical and operational convolution of composite, overall and particular indicators of economic activity of the enterprise. Particular indicators formed on the second operation level of the structure act as the conditions or restrictions of system limiting capabilities on the first level. Forming an integral indicator of system efficiency as the parent population characteristics of efficiency in general, allows to correlate development tasks with the current state of the enterprise in strategic planning.

Key words: system efficiency, integral indicator, structure, convolution of indicators, enterprise development.

Одним з найбільш складних завдань оцінювання комплексної ефективності є параметричний аналіз. Під параметричним аналізом розуміється розподіл за рівнями організаційної ієрархії необхідної і достатньої сукупності показників, що характеризують необхідні властивості системи, спрямовані на досягнення головної мети. При цьому параметри мети й підцілей можуть бути описані безліччю конкуруючих показників, породжуючи проблему вибору критерію – правила ранжирування ефективності рішень. У результаті виникає ситуація, що досить часто зустрічається на практиці, в якій усі виконавці досягли запланованих показників, а необхідної якості й ефективності функціонування та розвитку підприємства немає.

При виборі критерію ефективності, як і в цілому при її оцінюванні, повинні бути дотримані такі вимоги: а) відповідність стратегічним цілям розвитку підприємства; б) повнота відображення наслідків функціонування за даним критерієм; в) вимірність складових критерію; г) ясність фізичного, економічного та соціального змісту; д) мінімізація (ненадмірність) набору складових; е) чутливість до змін тих параметрів, за рахунок яких здійснюється керування процесом функціонування підприємством. При дотриманні всіх вимог комплексна оцінка здобуває риси системності, а оскільки вона буде застосовуватися для управління підприємством, тобто соціально-економічною системою, то її слід розглядати як оцінку системної ефективності.

Розробкою різних аспектів системної ефективності займалися багато відомих учених як в Україні, так і за кордоном. Серед сучасних авторів можна виділити таких закордонних вчених, як: Ст. Бір, П. Друкер, К. Ерроу, Р. Каплан, Р. Коуз, Р. Лукас, М. Мейєр, Д. Норт, Д. Нортон, А. Сен, Д. Сінк, Р. Солоу, Дж. Стігліц, Р. Хол, Й. Шумпетер; російських учених: Г. Атаманчук, Ю. Глазьєв, О. Ємельянов, А. Колмогоров, Дж. Лафта, Р. Нижегородцев, Г. Пєтухов; українських учених: О. Амоша, І. Булєєв, Я. Берсуцький, В. Геєць, Г. Добров, В. Заруба, М. Згуровський, Т. Клебанова, Р. Лепа, Ю. Лисенко, Г. Назарова, О. Олексюк, В. Семиноженко, В. Христіановський, О. Ястремська. Ними були отримані загальновизнані значимі результати. Однак вирішені не всі проблеми й завдання, пов'язані з комплексною оцінкою господарської діяльності підприємства. Зокрема, відсутній загальний підхід до структуризації сукупності часткових показників.

У літературі представлено достатньо багато комплексів показників якості господарської діяльності підприємств, до яких, зокрема, можна віднести [1]: TVC™ – використання дисконтованих грошових потоків для оцінки факторів впливу на майбутню діяльність підприємства; Tobin's Q – відношення ринкової вартості підприємства до вартості заміщення його активів; EVA™ – визначається як різниця між чистим операційним прибутком після оподатковування та витратами на капітал за той же період з урахуванням понад 160 виправлень у вихідних даних бухгалтерського обліку; Balanced Scorecard – збалансована система показників (ЗСП), що дозволяє оцінити ефективність підприємства з урахуванням чотирьох аспектів: фінанси, клієнти, внутрішній бізнес – процеси, навчання і зростання. Однак усі ці комплекси показників або відносяться тільки до одного аспекту діяльності підприємства – фінансового, соціального, технічного, інформаційного, або не мають структури відношень між різними сторонами функціонування й розвитку підприємства – складної соціально-економічної системи. Недостатність аналітичного пророблення проблеми не тільки знижує якість рішень щодо управління поточною господарською діяльністю, але й стримує вдосконалення методології самого економічного аналізу.

Метою статті є формування структури визначення інтегрального показника системної ефективності розвитку підприємства.

Ефективність – складна властивість процесу функціонування та розвитку підприємства. Як і будь-яку іншу складну властивість, ефективність не можна безпосередньо виміряти, а можливо лише оцінити, тобто виконати сукупність процедур щодо визначення рівня відповідності об'єкта оцінювання його функціональному призначенню. Для одержання характеристик складних властивостей спочатку їх необхідно розділити, тобто декомпозувати, на більш прості властивості та виразити прості властивості через одиничні (часткові) показники, названі також параметрами. Оскільки при декомпозиції можливо виділити тільки основні складові властивості – атрибути, то при оцінюванні визначається приблизне значення його характеристики – оцінка. Крім того, для деяких одиничних показників, ураховуючи складність їх прямого визначення, слід використовувати непрямі (опосередковані) оцінки, тобто знаходити функціональні зв'язки таких показників з вимірюваними величинами. Результати дослідження авторів щодо формування часткових показників системної ефективності розвитку підприємства були розглянуті у попередніх дослідженнях [2; 3]. Наступним кроком є формування системи комплексних показників складної властивості, що розраховується за узагальненими або одиничними показниками властивості (рис. 1).

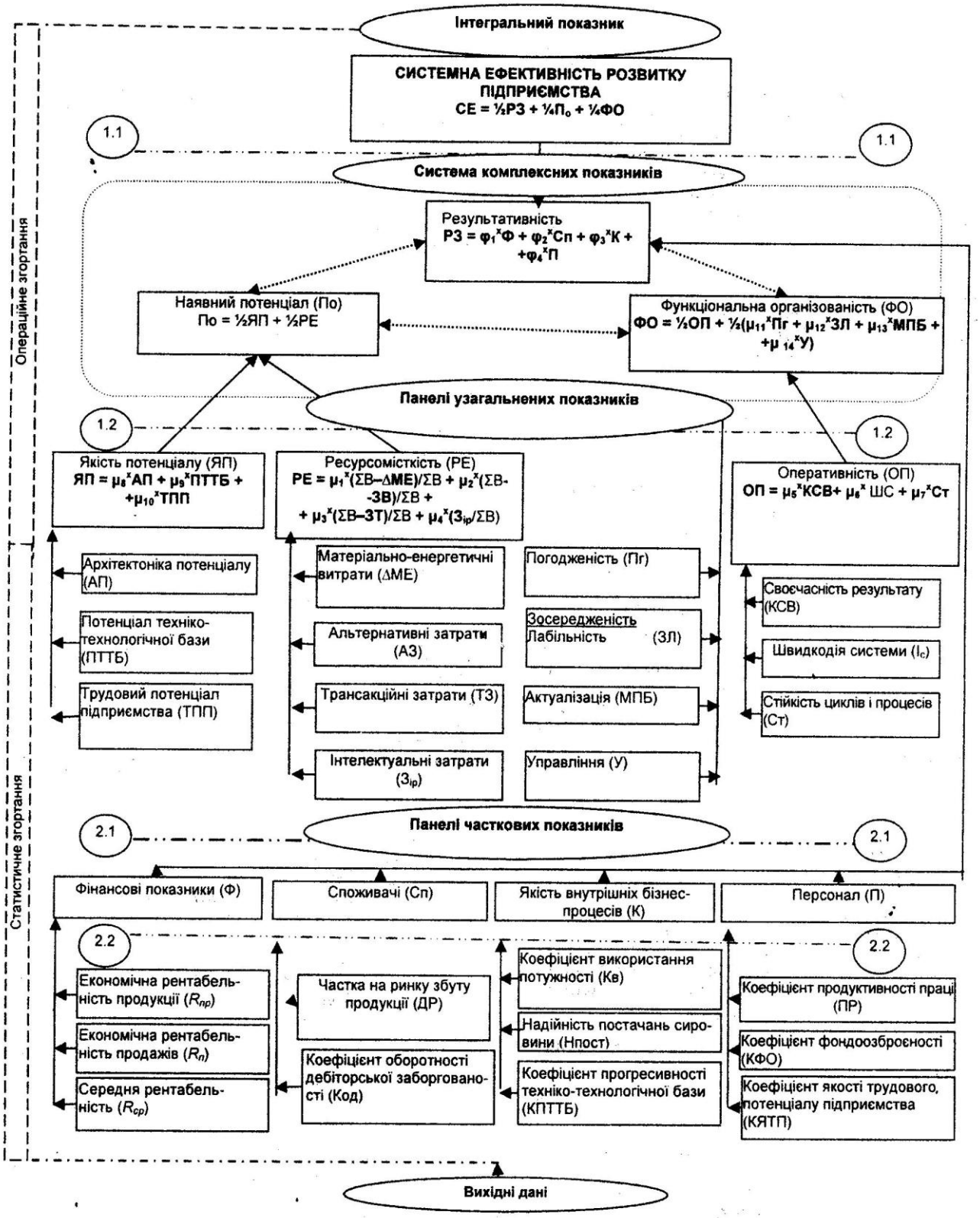
Увесь процес одержання комплексного показника називається оцінюванням, а результат процесу – оцінкою. Для формування загальносистемного критерію ефективності, який потрібен для координації та загальної оптимізації господарської діяльності, здійснюється згортання комплексних показників в один інтегральний. Операція консолідації складається з вибору типу згортання, вибору моделі комплексного показника та визначення коефіцієнтів значимості часткових показників.



Рис. 1. **Піраміда структуризації показників**

Розрізняють операційне та статистичне згортання мір якості. Операційне згортання – об'єднання показників, побудованих на різнорідних простих або складних властивостях, при якому формується комплексний показник. Статистичне згортання – об'єднання середньоарифметичних або середньогеометричних показників, побудованих на однорідних властивостях, при якому формується узагальнений показник. Об'єднання декількох комплексних і/або узагальнених показників утворюють інтегральний показник. Структура визначення інтегрального показника системної ефективності розвитку підприємства наведена на рис. 2.

Інтегральний показник системної ефективності розвитку підприємства визначається сумою комплексних показників з урахуванням їх значимості. Він може розглядатися як характеристика не стільки об'єкта, скільки генеральної сукупності ознак ефективності в цілому. Його призначенням є співвіднесення завдання розвитку з поточним станом підприємства при стратегічному плануванні. Комплексні показники характеризують головні характеристики системної ефективності.



→ зв'язки підпорядкування складових комплексного показника;

⋯→ зв'язки узгодження між комплексними показниками;

- · - · - рівні ієрархії.

Рис. 2. **Структура визначення інтегрального показника системної ефективності розвитку підприємства**

До комплексних показників відносяться: а) наявний потенціал як передумова функціонування підприємства взагалі та обмеження швидкості його розвитку; б) функціональна організованість як відображення процесу перетворення наявного потенціалу у кінцевий результат; в) результативність, тобто якість наслідків діяльності підприємства.

Системна ефективність буде тим вища, чим більш повним і збалансованим буде потенціал господарської діяльності, чим краще організована ця діяльність, чим більше результати діяльності відповідають потребам суспільства та колективу підприємства. Відповідно, комплексні показники складаються з панелі узагальнених показників, що подані на рівні 1.2 рис. 2. Такі комплексні показники, як результативність, наявний потенціал і функціональна організованість, визначаються як сума відповідних узагальнених і часткових показників з урахуванням їх значимості.

Розглянемо більш детально складові комплексних показників. Комплексний показник результативності складається з панелі часткових показників, що за структурою відповідають ЗСП (рівень 2.2 на рис. 2) та розглянуті у статті [4].

Комплексний показник "наявний потенціал" визначається як середньогеометричне якості потенціалу та ресурсомісткості. Узагальнений показник "якість потенціалу" визначається трьома складовими:

а) архітектоніка потенціалу – це органічна будова капіталу підприємств, що формується внутрішніми та зовнішніми структурними взаємозв'язками і взаємообумовленими пропорціями продуктивних сил підприємства. Дотримання оптимального балансу між якістю матеріальних ресурсів, фондовіддачею, рівнем розвитку техніко-технологічної бази та трудовим потенціалом є необхідною умовою для досягнення системної ефективності розвитку підприємства;

б) потенціал техніко-технологічної бази (ПТТБ) становить сукупність активних елементів виробництва (техніка) і способів їх використання (технологія) та оцінюється за формулою:

$$ПТТБ = \sqrt[n]{K_в \times М \times ОН \times Ф \times КП \times РМА \times КО \times УП}, \quad (1)$$

де $K_в$ – коефіцієнт використання виробничої потужності;
М – питома матеріаломісткість;
ОН – оборотність незавершеного виробництва;
Ф – фондовіддача;
КП – коефіцієнт придатності основних засобів;
РМА – рівень механізації та автоматизації виробництва;
КО – коефіцієнт оновлення техніко-технологічної бази;
УП – частка нових технологій за об'ємом продукції;
n – кількість показників у формулі (1).

Методика розрахунку показників з формули (1) наведена в таблиці.

Таблиця

Методика розрахунку показників з формули (1)

Показник	Методика розрахунку	Умовні позначення
Готовність до випуску продукції		
1	2	3
$K_в$ – коефіцієнт використання виробничої потужності	$K_в = \frac{V}{V_{max}}$	V – реальний об'єм виробництва, грн; V_{max} – максимальний об'єм виробництва, грн

Закінчення табл. 1

1	2	3
М – питома матеріаломісткість	$М = \frac{М_п}{М_г}$	$М_п$ – рівень матеріаломісткості на підприємстві; $М_г$ – рівень матеріаломісткості у галузі
ОН – оборотність незавершеного виробництва	$ОН = \frac{V}{НЗП}$	НЗП – середні залишки незавершеного виробництва, грн
Ф – фондовіддача	$Ф = \frac{V}{С_{ср}}$	$С_{ср}$ – середньорічна вартість основних засобів, грн
Рівень придатності обладнання		
КП – коефіцієнт придатності основних засобів	$КП = \frac{С_о}{С_{пер}}$	$С_о$ – залишкова вартість основних засобів, тис. грн; $С_{пер}$ – первісна вартість основних засобів, грн
РМА – рівень механізації та автоматизації виробництва	$РМА = \frac{V_{ам}}{V}$	$V_{ам}$ – реальний об'єм продукції вироблений за допомогою механізованих та автоматизованих засобів, грн
Ступінь оновлення техніки і технології		
КО – коефіцієнт оновлення техніко-технологічної бази	$КО = \frac{С_в}{С_{пер}}$	$С_в$ – вартість оновлення техніко-технологічної бази на підприємстві, грн
УП – частка нових технологій за об'ємом продукції	$УП = \frac{V_н}{V}$	$V_н$ – реальний об'єм виробництва за новими технологіями, грн

Якщо ПТТБ змінюється у інтервалі 1 – 0,70, то підприємство має високий рівень потенціалу техніко-технологічної бази, 0,71 – 0,50 – середній рівень, нижче 0,50 – низький рівень. Така оцінка потенціалу техніко-технологічної бази підприємства відображає здатність виготовляти визначений об'єм продукції при заданих якості (питома матеріаломісткість, оборотність і фондовіддача) та техніко-технологічному оснащені;

в) трудовий потенціал підприємства (ТПП) – це інтегральна соціально-економічна категорія, яка визначає поточні та необхідні можливості персоналу підприємства через сукупність таких якостей, як чисельність, професіоналізм і компетентність, а також фізичні, психологічні та культурно-моральні характеристики. Авторами пропонується така формула для розрахунків трудового потенціалу підприємства:

$$ТПП = \sqrt[n]{ПР \times КФО \times КЯТП}, \quad (2)$$

де ТПП – трудовий потенціал підприємства;

ПР – коефіцієнт продуктивності праці, обумовлений співвідношенням продуктивності праці персоналу підприємства до середньогалузевої продуктивності праці;

КФО – коефіцієнт фондоозброєності, обумовлений співвідношенням фондоозброєності, що склалася на підприємстві, до середньогалузевої фондоозброєності;

КЯТП – коефіцієнт якості трудового потенціалу підприємства, його розрахунок якого наведений у роботі [5].

Узагальнений показник "ресурсомісткість (економічність)" визначається як відношення суми відповідних по-

казників з урахуванням їх значимості. Панель узагальнених показників ресурсомісткості включає:

а) матеріально-енергетичні витрати (МЕ) згідно з П(С)БО 16 "Витрати" [6], що розраховуються як сума витрат на сировину та основні матеріали, купівельні напівфабрикати і комплектуючі вироби, паливо й енергію, допоміжні та інші матеріали, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат. Матеріально-енергетичні витрати зменшуються на вартість зворотних відходів, отриманих у процесі виробництва.

При цьому на підприємстві розраховується плановий рівень матеріально-енергетичних витрат з урахуванням кожного виду продукції (МЕпл) та фактичний рівень матеріально-енергетичних витрат (МЕф):

$$\Delta ME = ME_{ф} - ME_{пл}. \quad (3)$$

Чим ближче рівень надлишкових матеріально-енергетичних ресурсів (ΔМЕ) до нуля, тим вища системна ефективність розвитку підприємства;

б) альтернативні затрати (АЗ) – реальні витрати на використання будь-якого ресурсу, виміряні з погляду упущеної вигоди і включають суспільно необхідні витрати, або, в іншій термінології, альтернативні затрати, через невикористання цього ресурсу найкращим, оптимальним шляхом:

$$АЗ = ME_{ф} - ME_{опт}, \quad (4)$$

де $ME_{опт}$ – оптимальний у галузі рівень матеріально-енергетичних витрат.

Чим ближче рівень альтернативних затрат до нуля, тим вища системна ефективність розвитку підприємства;

в) трансакційні затрати (ТЗ), що можна інтерпретувати як затрати щодо координації діяльності внутрішніх стейкхолдерів і зняття розподільного конфлікту між ними. До них відносяться затрати на: пошук інформації, проведення переговорів, вимірювання, специфікації й захист прав власності, опортуністичну поведінку. Затрати, які відносяться до трансакційних, лише частково містяться в бухгалтерській звітності і розподілені по великій кількості рахунків та субрахунків, тому частина інформації отримується експертним шляхом;

г) інтелектуальні затрати ($З_{ір}$):

$$З_{ір} = \left(В'_{як} + В_{пп} + В_{зіс}\right) / \left(1 - \frac{\bar{T}_{ф}}{\bar{T}_{і}}\right), \quad (5)$$

де $З_{ір}$ – реальні затрати інтелектуальних ресурсів за період, грн;

$В'_{як}$ – витрати на якість без урахування витрат на виправлення браку, грн;

$В_{пп}$ – витрати на перенавчання персоналу, грн;

$В_{зіс}$ – витрати на захист інтелектуальної власності, грн;

$\bar{T}_{ф}$ – фактичний середній час життя кінцевої продукції підприємства, рік;

$\bar{T}_{і}$ – середній час життя виробів у галузі, рік.

Комплексний показник "функціональна організованість" визначається як середньоарифметичне таких узагальнених показників: оперативність, погодженість, співвідношення зосередженості і лабільності, актуалізація, управління (нейтралізація дисфункцій) – з урахуванням їх значимості.

Погодженість забезпечується наявністю в елементів властивостей сумісності, які дозволяють взаємообумовлювати та впорядковувати їх стан і поведінку єдиною метою причинно-наслідкових (каузальних) зв'язків. На оперативному та тактичному рівнях погодженість найчастіше здійснюється у процесі вирішення конфлікту інтересів стейкхолдерів, який може коливатися в межах від робочого з'ясування позицій сторін до суперництва та агресивності. При наявності конфлікту погодженість повинна бути досягнута: а) в ієрархічних структурах підпорядкування між суб'єктом і об'єктом управління – вертикальні зв'язки; б) по горизонтальних зв'язках між взаємодіючими на одному рівні елементами; в) між системою та її зовнішнім оточенням – сферичні зв'язки.

Розглянемо більш детально розрахунки цих складових:

а) вертикальну погодженість пропонується визначати за формулою [7, с. 119; 8]:

$$Е_{пр} = ОКСР - ОСПР + ОВГР, \quad (6)$$

де $Е_{пр}$ – оцінка ефективності способу прийняття рішення зі стратегічної проблеми;

ОКСР – оцінка якості стратегічних рішень (результативність, економічна ефективність, оперативність);

ОСПР – оцінка вартості часу, використаного на прийняття рішення;

ОВГР – оцінка виграшу від групового рішення порівняно з одноособовим;

б) горизонтальну погодженість групи операторів щодо виконання загального завдання пропонується визначати за методикою А. Зигеля і Дж. Вольфа в такий спосіб [9, с. 50]:

$$ВСО = \frac{\prod_{i=2}^{n} ВМН_i - 1}{\prod_{i=2}^{n} М_i - 1}, \quad (7)$$

де ВСО – часова погодженість групи операторів щодо виконання загального завдання;

$ВМН_i$ – міжфункціональна напруженість і-го оператора функціонально операційного центру, що залежить від своєчасності виконання робіт суміжними функціонально – операційними центрами; вона повинна знаходитися в межах від одиниці до п'яти;

$М_i$ – модуль припустимої напруженості і-го оператора, після якої його продуктивність і точність виконання операцій починають знижуватися. Залежно від індивідуальних особливостей модуль припустимої напруженості коливається в межах 2,0 – 2,5 з рекомендованою величиною 2,3 [9, с. 42];

в) якість сферичних зв'язків пропонується визначати рівнем ризику господарської діяльності підприємства:

$$\Delta E_{wacc} = E_{waccomp} - r_c \times q_c + (1 - Y \times \max\left[\frac{k}{r_c}, 1\right]) \times r_з \times q_з, \quad (8)$$

де ΔE_{wacc} – ринкова премія за ризик, пов'язана з відмінністю структури задіяного капіталу від середньогалузевої (відхилення в будь-яку сторону надалі використовується зі знаком плюс);

$E_{waccomp}$ – середньогалузева вартість капіталу;

r_c – вартість власного капіталу у відсотках виплачуваних дивідендів;

$r_з$ – вартість позикового капіталу (ставка відсотка за позикою);

q_c, $q_з$ – частки власного та позикового капіталу в загальному капіталі підприємства;

Y – ставка податку на прибуток;

k – ставка, в межах якої відсотки за позикою можуть відніматися з оподатковуваного прибутку.

Ще однією складовою функціональної організованості є визначення оптимального співвідношення зосередженості та лабільності (ЗЛ). Сума припустимої мінливості в поведінці елементів і жорсткості структур, тобто їх лабільності та зосередженні (зв'язності) елементів, у системі є величиною постійною, і виражається формулою [10, с. 558–559]:

$$\alpha + \beta = 1, \qquad (9)$$

де α – зв'язність елементів;

β – відносна рухливість (лабільність) елементів.

У свою чергу, співвідношення зосередженості та лабільності пропонується визначати в такий спосіб:

$$ЗЛ = \frac{\alpha}{\beta}. \qquad (10)$$

З урахуванням особливостей економічних систем як самоорганізованих систем з активними елементами їх загальну стійкість необхідно розглядати як дилему між стійкістю функціонування та розвитком.

Актуалізація визначається з використанням мотивуючого потенційного бала:

$$МПБ = \frac{РР + ЗР + З_нР + ПКР + РНР_ч}{5} \times Авт \times ЗвЗ, \qquad (11)$$

де МПБ – мотивуючий потенційний бал;

РР – різноманітність роботи;

ЗР – закінченість роботи;

$З_нР$ – значимість роботи;

Авт – автономність;

ЗвЗ – зворотний зв'язок;

ПКР – можливість посадового та кваліфікаційного зростання;

$РНР_ч$ – рівень нормованості робочого часу.

Управління (нейтралізація дисфункцій) пропонується оцінювати через коефіцієнт коливання показників якості кінцевого результату (дисперсія) (D_X):

$$D_X = \sum_{i=1}^{n} X_i^2 P_i - (E_X)^2, \qquad (12)$$

де X_i – якість кінцевого результату;

P_i – ймовірність;

E_X – математичне очікування.

Комплексний показник "оперативність" визначається трьома складовими:

а) своєчасність результату (КСВ) – синхронність циклів виробництва та відтворення підприємства із циклами зовнішнього середовища – ринкового попиту, розробки нових продуктів і технологій, кризових явищ у суспільстві й економіці:

$$КСВ = \sqrt[5]{РП_е \times КОФ \times КОС \times КЧК \times КЗК}, \qquad (13)$$

де КСВ – коефіцієнт своєчасності господарської діяльності підприємства, що змінюється від 1 до -1;

$РП_е$ – економічна рентабельність продажів, обумовлена відношенням економічного прибутку підприємства (RI) до доходу від реалізації за рік;

КОФ – коефіцієнт відновлення основних засобів, що розраховується як відношення річних витрат на відновлення основних засобів до їх середньорічної вартості;

КОС – коефіцієнт, що відображає рівень запасів, питому вагу запасів у загальній величині обігових засобів;

КЧК – коефіцієнт якості людського капіталу, що визначається як відношення витрат на підвищення якості людського капіталу (навчання, оздоровлення, поліпшення умов праці й т. д.) до фонду оплати праці за рік;

КЗК – коефіцієнт, що відображає величину витрат на якість та обчислюється як відношення витрат на якість до виторгу від реалізації за рік. Витрати на якість включають втрати від браку та штрафні санкції за прострочені поставки;

б) швидкодія системи (I_C) – період часу від виявлення проблеми й ухвалення рішення щодо її усунення до встановлення нового режиму роботи об'єкта управління. Кількісне визначення швидкодії дозволяє обґрунтувати строки початку та завершення виведення підприємства на задану траєкторію розвитку. Її пропонується визначати таким чином [11, с. 367–384]:

$$I_C = 1 - \frac{R_ф + R_р}{2}, \qquad (14)$$

де $R_ф$ – нормований часовий ресурс формування рішення;

$R_р$ – нормований часовий ресурс реалізації рішення.

$$R_ф = \frac{T_ф - T^-}{T^+ - T^-}, \qquad (15)$$

де $T_ф$ – фактичний період формування рішення конкретної ситуації;

T^+, T^- – відповідно максимальний і мінімальний час формування рішення.

$$T_ф = t_ф - t_o, \qquad (16)$$

де $t_ф$ – момент закінчення формування рішення;

t_o – момент одержання первісної інформації.

$$R_р = \frac{T^+ - T_р}{T^+ - T^-}, \qquad (17)$$

де $T_р$ – фактичний період реалізації рішення конкретної ситуації;

T^+, T^- – відповідно максимальний і мінімальний час реалізації рішення.

$$T_р = t_р - t_o, \qquad (18)$$

де $t_р$ – момент закінчення реалізації рішення.

Показник Ic дорівнює своєму максимальному значенню (одиниці) при перевищенні мінімально припустимої швидкості прийняття рішення над максимально припустимою швидкістю їх реалізації;

в) стійкість циклів і процесів (Ст) включає фінансову, виробничу та організаційну складові. Фінансова стійкість визначається як ступінь ефективності використання капіталу, вкладеного в активи підприємства:

$$К_{фс} = \frac{СК + ДФО}{ВБ}, \qquad (19)$$

де СК – власний капітал;

ДФО – довгострокові фінансові зобов'язання;

ВБ – валюта балансу.

Виробнича стійкість характеризує працездатність системи та визначається таким чином:

$$\begin{cases} 1 - P_k, \text{якщо \_ система \_ не \_ допускає \_ черги} \\ \dfrac{t_{отк} - t_{очср}}{t_{отк}}, \text{якщо \_ система \_ допускає \_ появу \_ черги} \end{cases} \quad (20)$$

де P_k – ймовірність того, що обслуговуючий канал зайнятий;

$t_{отк}$ – граничний час очікування виконання замовлення, допустимий замовником;

$t_{очср}$ – середній час очікування вимогою початку обслуговування в системі.

Перший критерій буде більш прийнятний для товарних ринків з досконалою конкуренцією, а другий – для монополістичної конкуренції. У разі монополії виробнича стійкість завжди близька до одиниці.

Для забезпечення організаційної стійкості необхідно враховувати інтереси різних груп стейкхолдерів з використанням теорії ігор. Характеристичну функцію гри, тобто функцію, що може гарантувати учасникам коаліцій середній виграш не менше окремих виграшів, можна записати в такому вигляді [12, с. 332–333]:

$$\varphi_i(v) = \sum_{\substack{K \subset N \\ i \in K}} \frac{(|K|-1)!(n-|K|)!}{n!} [v(K) - v(K \setminus \{i\})], i \in N, \quad (21)$$

де n – кількість гравців;

v – користь учасника;

|K| – кількість гравців у коаліції K.

Отже, виграш і-го учасника гри залежить від складу всіх коаліцій, яким він приносить користь своєю присутністю, а також від розмірів цієї користі, яка виражена різницями у квадратних дужках формули.

У результаті деталізації основних факторів і параметрів системної ефективності отримано комплекс показників та індикаторів, спрямованих на оцінку кінцевих результатів господарської діяльності підприємства. Взаємозв'язки між цими показниками утворюють дворівневу багатошарову структуру. Часткові показники, сформовані на нижньому рівні функціонуючого підприємства, виступають як умови або обмеження граничних можливостей системи на вищих рівнях. У той же час достатність результатів, отриманих на нижніх рівнях, перевіряється з використанням узагальнених і комплексних показників вищих рівнів та кінцевого інтегрального показника. У випадку невідповідності наявних результатів потребам підприємства або соціуму приймаються рішення щодо узгодження та координації цілей, завдань і ресурсів.

Напрямком подальшого дослідження є застосування розробленої структури системної ефективності розвитку на машинобудівних підприємствах.

Література: 1. Sveiby K.-E. Intellectual capital and knowledge management [Electronic resource] / Sveiby K.-E. – Access mode : http://www.sveiby.com/articles/IntellectualCapital.html. 2. Гонтарева І. В. Оцінювання системної ефективності функціонування і розвитку промислових підприємств : монографія / І. В. Гонтарева. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2011. – 480 с. 3. Пономаренко В. С. Структуризація показників системної ефективності розвитку підприємств / В. С. Пономаренко, І. В. Гонтарева // Економіка розвитку. – 2011. – № 2(58). – С. 71–75. 4. Гонтарева І. В. Визначення стратегічних орієнтирів розвитку підприємств на основі оцінки їх потенціалу / І. В. Гонтарева // Стратегічні пріоритети : науково-аналітичний збірник Національного інституту стратегічних досліджень. – 2011. – № 1(18). – С. 94–99. 5. Гонтарева І. В. Трудовий потенціал як чинник ефективності функціонування підприємства / І. В. Гонтарева // Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна. Економічна серія: Наукове видання. – Х., 2011. – № 935. – С. 92–98. 6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0027-00. 7. Спивак В. А. Корпоративная культура / В. А. Спивак. – СПб. : Питер, 2001. – 352 с. 8. Vroom Victor H. Educating managers for decision making and leadership / Victor H. Vroom // Management Decision. – 2003. – 41/10. – P. 968–978. 9. Зигель А. Модели группового поведения в системе человек-машина: с учетом психосоциальных и производственных факторов / А. Зигель, Дж. Вольф ; пер. с англ. – М. : МИР, 1973. – 263 с. 10. Системный анализ и принятие решений : словарь-справочник / под ред. В. Н. Волковой, В. Н. Козлова. – М. : Высшая школа, 2004. – 616 с. 11. Згуровский М. З. Системный анализ: Проблемы. Методология. Приложения : монография / М. З. Згуровский, Н. Д. Панкратова. – К. : Наукова думка, 2005. – 744 с. 12. Ларіонов Ю. І. Дослідження операцій: навч. посібн. : у 2-х ч. Ч. 1 / Ю. І. Ларіонов, Л. С. Марченко, М. А. Хажмурадов. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2004. – 352 с.

References: 1. Sveiby K.-E. Intellectual capital and knowledge management [Electronic resource]. – Access mode : http://www.sveiby.com/articles/IntellectualCapital.html. 2. Gontareva I. V. Otsiniuvannia systemnoi efektyvnosti funktsionuvannia i rozvytku promyslovykh pidpryiemstv [Evaluation of system efficiency functioning and development of industrial enterprises] : monohrafiia / I. V. Gontareva. – Kh. : VD "INZHEK", 2011. – 480 p. 3. Ponomarenko V. S. Strukturyzatsiia pokaznykiv systemnoi efektyvnosti rozvytku pidpryiemstv [Structurization indicators of system efficiency development of the enterprises] / V. S. Ponomarenko, I. V. Gontareva // Ekonomika rozvytku. – 2011. – No. 2(58). – Pp. 71–75. 4. Gontareva I. V. Vyznachennia stratehichnykh oriientyriv rozvytku pidpryiemstv na osnovi otsinky yikh potentsialu [Determination of strategic directions of the enterprises development based on an evaluation of their potential] / I. V. Gontareva // Stratehichni priorytety : naukovo-analitychnyi zbirnyk Natsionalnoho instytutu stratehichnykh doslidzhen. – 2011. – No. 1(18). – Pp. 94–99. 5. Gontareva I. V. Trudovyi potentsial yak chynnyk efektyvnosti funktsionuvannia pidpryiemstva [Labour potential as factor of enterprise efficiency functioning] / I. V. Gontareva // Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho universytetu im. V. N.Karazina. Ekonomichna seriia : Naukove vydannia. – Kh., 2011. – No. 935. – Pp. 92–98. 6. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 16 "Vytraty" [Electronic resource]. – Access mode : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0027-00. 7. Spivak V. A. Korporativnaya kultura [Corporate Culture] / V. A. Spivak. – SPb. : Piter, 2001. – 352 p. 8. Vroom Victor H. Educating managers for decision making and leadership / Victor H. Vroom // Management Decision, 2003. – 41/10. – Pp. 968–978. 9. Zigyel A. Modeli gruppovogo povedeniya v sistyemye chyelovyek-mashina: s uchyetom psikhosotsialnykh i proizvodstvyennykh faktorov [Models of group behavior in the human-machine system: considering the psychosocial and industrial factors] / A. Zigyel, Dzh. Volf ; per. s angl. – M. : MIR, 1973. – 263 p. 10. Sistemnyy analiz i prinyatiye resheniy [System analysis and decision-making] : slovar-spravochnik / pod red. V. N. Volkovoy, V. N. Kozlova. – M. : Vysshaya shkola, 2004. – 616 p. 11. Zghurovskiy M. Z. Sistemnyy analiz: Problemy. Metodologiya. Prilozheniya [Systems analysis: Problems. Methodology. Applications] : monografiya / M. Z. Zghurovskiy, N. D. Pankratova. – K. : Naukova dumka, 2005. – 744 p. 12. Larionov Yu. I. Doslizhennia operatsii [Analysis of operations] : navch. posibn. : v 2-kh ch. Ch. 1 / Yu. I. Larionov, L. S. Marchenko, M. A. Khazhmuradov. – Kh. : VD "INZHEK", 2004. – 352 p.

Інформація про автора

Пономаренко Володимир Степанович – докт. екон. наук, професор, ректор Харківського національного економічного університету (61166, м. Харків, пр. Леніна, 9а).

Гонтарева Ірина Вячеславівна – канд. екон. наук, доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту, докторант Харківського національного економічного університету (61166, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: lider.06@mail.ru).

Информация об авторе

Пономаренко Владимир Степанович – докт. экон. наук, профессор, ректор Харьковского национального экономического университета (61166, г. Харьков, пр. Ленина, 9а).

Гонтарева Ирина Вячеславовна – канд. экон. наук, доцент кафедры экономики предприятия и менеджмента, докторант Харьковского национального экономического университета (61166, г. Харьков, пр. Ленина, 9а, e-mail: lider.06@mail.ru).

Information about the author

Ponomarenko Volodymyr Stepanovych – Doctor of Sciences in Economics, Professor, Rector of Kharkiv National University of Economics (Lenina ave., 9a, Kharkiv, 61166).

Gontareva Irina Viacheslavivna – doctoral candidate, PhD in Economics, Associate Professor at the Enterprise and of Management Department of Kharkiv University of Economics (Lenina ave., 9a, Kharkiv, 61166, e-mail: lider.06@mail.ru).

Стаття надійшла до ред. 23.01.2012 р.

ДОСЛІДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

УДК 334.716.658.589

Голубовська О. А.

Проведено аналіз інноваційної діяльності промислових підприємств України. Зроблено висновок про необхідність постійного та цілеспрямованого дослідження інноваційної діяльності підприємств і визначення основних перешкод у процесі інноваційного розвитку. Проаналізовано умови господарювання і визначено, що використання передових технологій в Україні є недостатнім через відсутність дієвих механізмів стимулювання інноваційного розвитку. Доведено, що активізація інноваційної діяльності підприємств за ефективної державної підтримки допоможе забезпечити конкурентоспроможність українській економіці.

Ключові слова: інноваційна діяльність, промислові підприємства, основний капітал, конкурентоспроможність.

ИССЛЕДОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

УДК 334.716:658.589

Голубовская О. А.

Проанализирована инновационная деятельность промышленных предприятий Украины. Сделаны выводы о необходимости постоянного и целенаправленного исследования инновационной деятельности предприятий и определены основные преграды инновационного развития. Проанализированы условия деятельности и определено, что использование передовых технологий в Украине недостаточно через отсутствие действенных механизмов стимулирования инновационного развития. До-

© Голубовська О. А., 2012

казано, что активизация инновационной деятельности предприятий при эффективной государственной поддержке поможет обеспечить конкурентоспособность украинской экономике.

Ключевые слова: инновационная деятельность, промышленные предприятия, основной капитал, конкурентоспособность.

RESEARCH OF THE INNOVATION ACTIVITY OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISES OF UKRAINE

UDC 334.716:658.589

Golubovska O. A.

The article analyzes the innovation activity of the industrial enterprises of Ukraine. Conclusions about the necessity of constant and goal-directed study of the innovation activity of the enterprises are made and the main barriers are defined. The analysis of the activity conditions shows that using leading technologies and mechanisms of the stimulation is not enough in Ukraine. The competitiveness can be reached under the active innovation activity.

Key words: innovation activity, industrial enterprises, fixed capital, competitiveness.

Ситуація, яка характеризує промислові підприємства України сьогодні, вже ні в кого не викликає сумніву, що нарешті потрібно спрямовувати економіку у напрямі високотехнологічних структурних зрушень. Протягом останніх років інерційне неякісне економічне зростання багатьох українських підприємств, орієнтоване на короткострокові та нестійкі результати, призвело до неспроможності багатьох з них конкурувати на світовому ринку. А інновації є саме тією рушійною силою, яка забезпечить конкурентоспроможність та сформує попит на продукцію вітчизняних підприємств.

Дослідженню інновацій і різноманітних аспектів інноваційного процесу та розробленню рекомендацій для активізації інноваційної діяльності промислових підприємств України приділяють увагу такі науковці, як: В. Александрова, Б. Андрушків, С. Барановська [1], В. Зяньков [2], С. Ковальчук, О. Кузьмін [3], П. Перерва, Д. Покришка, В. Стадник [4], Т. Тарасенко, С. Чижов [5], Н. Чухрай [6] та інші. Зокрема, С. Ілляшенко, М. Йохна [4], В. Карпенко, Л.Федулова наголошують на недостатній підтримці інноваційної діяльності з боку держави та відсутності ефективних механізмів стимулювання на рівні підприємства.

Зацікавленість держави в активізації інноваційної діяльності підтверджується Законом України "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні" № 3715-VI від 08.09.2011 р. [7], що свідчить про актуальність, а отже, і необхідність постійного та цілеспрямованого дослідження інноваційної діяльності підприємств та визначення основних перешкод інноваційного розвитку.

Мета статті полягає у дослідженні інноваційної активності промислових підприємств України та визначенні основних проблем і ризиків їх подальшого розвитку.

Інноваційна діяльність українських підприємств характеризується структурною деформованістю, інституційною неповнотою, неузгодженістю та незбалансованістю технологічних, економічних і соціально-ціннісних аспектів. На відміну від розвинутих країн, в Україні ще не створено національну інноваційну систему. Інноваційні процеси в Україні не набули достатніх масштабів і не стали суттєвим фактором зростання ВВП. Офіційно задекларованє економічне зростання 2001 – 2008 років не може претендувати на назву економічного розвитку. Економіка так і не була модернізована, у зв'язку із чим на сьогодні ВВП становить лише 2/3 від відповідного показника 1990 року [2]. За офіційними даними, у 2009 році реальний ВВП зменшився на 14,8 % (вперше за останні десять років), при зменшенні вартості виробленої промислової продукції на 21,9 % [8]. Хоча вже у 2010 році приріст промислової продукції становив 11 % порівняно з попереднім роком. За підсумками січня – серпня 2011 року, виробництво промислової продукції зросло на 8,9 % порівняно з відповідним періодом попереднього року (за січень – липень 2011 р. – на 8,7 %). Приріст продукції одержано майже за всіма основними видами промислової діяльності [8].

За найсприятливіших умов, а саме реального зростання ВВП у 5 – 6 % річних, та нарощування обсягів промислового виробництва призведе до зростання головного показника конкурентоспроможності країни – рівня ВВП на душу населення через декілька років – максимум до 3,5 – 4 тис. дол [2]. Так, за період з січня по жовтень 2011 року ВВП на душу населення в Україні становив 6 930 грн (приблизно 867 дол. США) [8], тоді як у країнах ЄС він уже в 2005 році сягнув 32 тис. дол. [2].

Інноваційна діяльність як засіб досягнення конкурентоспроможності не має альтернативи, а для України характерне скорочення кількості інноваційно активних підприємств. У 2009 році (за даними Держкомстату України) питома вага підприємств, що займалися інноваціями, становила 12,8 %, що менше на 1,4 та 0,2 % від цього ж показника 2007 та 2008 років відповідно. У 2010 році вже спостерігається незначне зростання частки інноваційно активних промислових підприємств до 13,8 %. Варто зазначити, що найбільше інновацій у 2010 році здійснювали підприємства м. Києва, Харківської, Івано-Франківської, Сумської та Херсонської областей, найменш інноваційно активні промислові підприємства зосереджені в Запорізь-

кій та Дніпропетровській областях (5,3 і 9,1 % відповідно) [8]. Збільшення числа інноваційно активних підприємств спостерігається лише в АР Крим, Донецькій, Закарпатській, Київській, Миколаївській, Рівненській областях, незмінною залишилася ситуація в Одеській області. Значне зменшення кількості промислових підприємств, які впроваджують інновації, характерне для Вінницької, Волинської та інших областей (рис. 1).

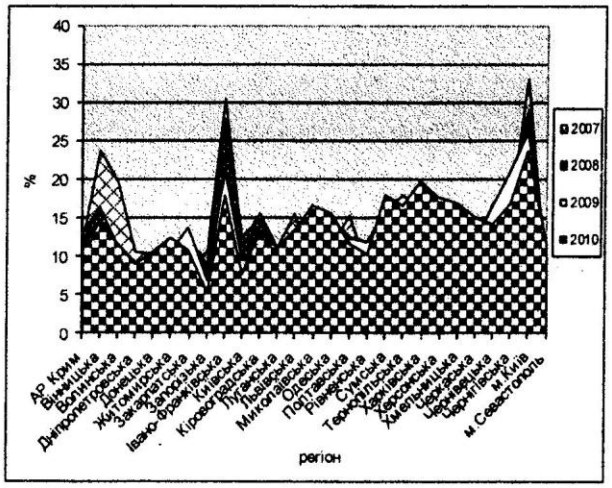


Рис. 1. **Частка інноваційно активних промислових підприємств у загальній кількості промислових підприємств України**

Загалом у 2010 році створенням і використанням передових виробничих технологій, використанням раціоналізаторських пропозицій займалося 1 694 підприємства України (переважно промислові).

Стьоренням передових виробничих технологій займалися 154 підприємства, майже третина яких зосереджена у м. Києві, 14,3 % – у Дніпропетровській, 9,7 % – Харківській, 6,5 % – Донецькій, 5,2 % – Луганській, 4,5 % – Львівській областях. У розрізі видів діяльності майже 40 % – це організації, що займалися дослідженнями і розробками, 28,6 % – підприємства переробної промисловості, 18,2 % – установи освіти [8].

Аналіз умов господарювання дає підстави стверджувати, що використання передових технологій в Україні досі є недостатнім, в першу чергу, через відсутність дієвих механізмів стимулювання інноваційного розвитку. Протягом перших років незалежності було фактично зруйновано донедавна високий науково-технічний потенціал нашої країни. Усі ці причини призвели до суттєвого зниження практично всіх основних показників науково-технічної діяльності. Так, нестабільність політичної та економічної ситуації, недосконаліть чинного законодавства, відсутність ефективних способів та методів заохочення для інвесторів та зацікавленості в інноваціях з боку держави призвели до того, що підприємствам довелося розраховувати переважно на власні кошти. Про це свідчить аналіз обсягів та джерел фінансування науково-технічної діяльності в Україні за останні десять років. Загалом динаміка обсягів виконаних наукових та науково-технічних робіт у фактичних цінах характеризується значними темпами зростання – за період з 2001 по 2010 роки обсяги збільшилися більш ніж у 4 рази – з 2 275,0 млн грн у 2001 році до 9 867,1 млн грн у 2010 році [8], що показано на рис. 2.

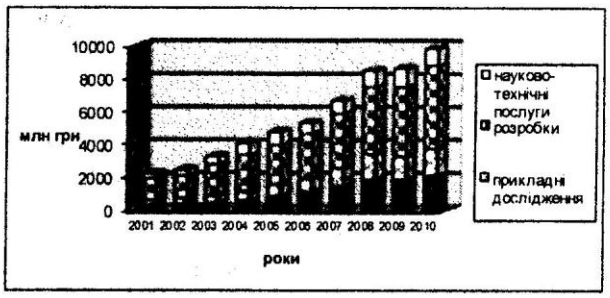


Рис. 2. **Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт у фактичних цінах у 2001 – 2010 рр.**

Однак обсяги виконаних наукових та науково-технічних робіт є недостатніми для того, щоб отримати відчутні результати. Світовий досвід показує, що питома вага витрат на науку і науково-технічні дослідження у валовому внутрішньому продукті країни має складати не менше 2 – 3 %. В Україні ж величина даного показника з року в рік зменшувалася і у 2010 році становила лише 0,9 % [8].

Протягом досліджуваного періоду витрати на інноваційну діяльність зростали (в першу чергу за рахунок власних коштів), досягнувши свого максимуму 11 994,2 млн грн у 2008 році. Витрати на наукові та науково-технічні роботи у 2010 році склали лише 8 045,5 млн грн, що на 33 % менше, ніж у 2008 році [8].

Аналіз структури джерел фінансування інноваційної діяльності (рис. 3) показав, що основним напрямом фінансування виступають власні кошти (у 1990-х роках переважали залучені кошти). Зокрема, у 2010 році понад 59 % склали власні кошти, але це на 7,6 % менше, ніж у попередньому році, знизилась також частка фінансування з державного бюджету на 34,5 % і склала лише 1 % від загального обсягу. Зростання обсягів фінансування інноваційної діяльності у 2010 році відбулося лише за рахунок іноземних інвестицій. Порівняно з 2009 роком у 2010 збільшилося фінансування з боку іноземних інвесторів на 59,4 % і становило 30 % [8].

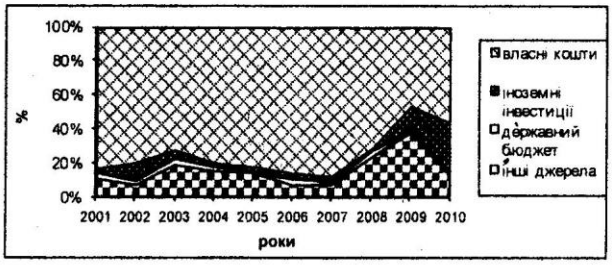


Рис. 3. **Структура фінансування наукових та науково-технічних робіт в Україні з різних джерел за 2001 – 2010 рр.**

Подібна структура фінансування науково-технічної діяльності характерна для усього досліджуваного періоду, що видно з рис. 3. Переважна більшість підприємств, здійснюючи інноваційну діяльність, змушені розраховувати лише на власні ресурси. Частка фінансування інновацій з державного бюджету протягом останніх десяти років досягла свого мінімуму 0,5 % у 2005 році та максимуму у 2003 році і склала 3 % від загального обсягу [8].

Економіка України обтяжена інерцією попереднього розвитку. За рівнем конкурентності ринків Україна подібна до США у 1940-х роках. За оцінкою Лозанського інституту менеджменту, індекс конкурентоспроможності України у 2008 році впав з 46-го місця одразу на 54-те з 55 можливих. Для порівняння, Тайвань посів 13 місце, Китай – 17, Індія – 29, Південна Корея – 31, Бразилія – 43, Росія – 47,

Південна Африка – 53 місце. Разом з тим інтегральний індекс інноваційності економіки, який розраховується на підставі оцінки чотирьох складових – освіти, інновацій, інформаційної інфраструктури та інституційної основи, становить в Україні 5,7 з 10 можливих [2].

Основна проблема полягає в тому, що значна сума коштів продовжує спрямовуватися вітчизняними підприємствами на екстенсивний розвиток – підтримку застарілої матеріально-технічної бази, придбання і ремонт обладнання, рідше програмного забезпечення (63 %). З огляду на те, що витрати підприємств на інноваційну діяльність є обмеженими, а їх частка на дослідження та розробки і придбання зовнішніх знань становить лише 12 та 2 % відповідно, говорити про модернізацію окремо взятих підприємств та економіки загалом не доводиться (рис. 4) [8]. Адже саме розробка та впровадження новітніх технологій на основі ґрунтовних досліджень або залучених інноваційних знань може забезпечити успіх та комерційний результат на ринку.

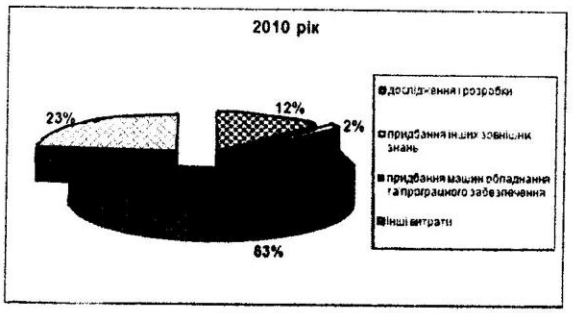


Рис. 4. **Розподіл витрат підприємств на інноваційну діяльність за напрямами у 2010 році**

Із промислових підприємств України, що все ж проявляють інтерес до інноваційної діяльності, більше половини займаються продуктовими інноваціями. Це пояснюється тим, що кошти, вкладені в цей вид інноваційних проектів, набагато швидше повертаються, аніж окупність технологічних інновацій [1].

Низькі обсяги фінансування загалом і за рахунок власних накопичень (в абсолютній величині) зокрема не створюють можливості для вітчизняних підприємств займатися результативною інноваційною діяльністю і створювати власний інноваційний продукт, який би відрізнявся суттєвою новизною. Разом з тим ринкові умови господарювання вимагають випуску продукції, здатної конкурувати із існуючими на ринку, в тому числі із продукцією розвиненіших у технологічному відношенні фірм зарубіжних країн. Вирішення цих завдань потребує значного інвестування у основний капітал (рис. 5).



Рис. 5. **Структура інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування в 2010 році** (%)

Незважаючи на те, що обсяги інвестування в основний капітал в Україні до 2008 року постійно зростали і досягли 233,081 млрд грн, що майже на 24 % більше, ніж у 2007 році, вони залишаються меншими за середній показник серед країн СНД [8]. Крім того, українська продукція характеризується низьким рівнем наукомісткості, що зменшує її конкурентоспроможність.

Так, за результатами 2008 року питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової становила 5,9 %, що на 0,8 % менше, ніж у попередньому році. У 2009 та 2010 роках інвестиції в основний капітал зменшилися на 35 % [8]. Проте вже перші три квартали 2011 року характеризуються зростанням інвестицій в основний капітал на 21,2 % порівняно з таким же періодом 2010 року. Зростання відбулося за рахунок коштів державного та місцевого бюджетів, частка яких у загальному обсязі інвестицій в основний капітал (у досліджуваному періоді 2011 року склала 6,5 та 2,2 % відповідно, та власних коштів підприємств (59 %) [8].

При цьому основні зусилля керівників підприємств спрямовувалися на пошук інвесторів, які б надали необхідні для придбання нової техніки (технології) ресурси. Великі надії покладалися на залучення іноземного капіталу, який би приніс із собою нові технології. Показовим став 2005 рік, коли інвестиції в українську економіку почали зростати, проте вже з наступного року частка іноземних інвестицій в основний капітал зменшувалася, досягнувши 2,3 % у 2010 році, а найбільшу частку (55,8 %) становили власні кошти підприємств [8].

У сучасному світі інноваційна діяльність стала синонімом економічного зростання, а інноваційні процеси дозволяють отримати креативне рішення проблеми, найбільш конкурентний продукт, що є нагальною потребою української економіки сьогодні.

Усвідомлення цих тенденцій має започаткувати роботу, спрямовану на посилення ролі держави в акумулюванні внутрішніх ресурсів країни та спрямуванні їх на оновлення технологічної бази української економіки та на пошук відповідних зовнішніх фінансових ресурсів. Удосконалення державного управління у сфері інноваційної діяльності має вдосконалити її нормативну основу, забезпечити вищий рівень фінансування інноваційних розробок, концентрацію коштів на найважливіших напрямах інноваційного розвитку та сформувати належну інфраструктуру.

Література: 1. Барановська С. П. Планування розвитку інноваційних структур у машинобудівній промисловості [Електронний ресурс] / Барановська С. П. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal /natural/VNULP/Menegment/2008_62-/24.pdf. 2. http://www.niss.gov.ua. 3. Кузьмин О. Фактори інноваційного розвитку підприємств [Електронний ресурс] / Кузьмин О., Кужда Т. – Режим доступу : http://www.masters.donntu.edu.ua /2010/iem/yevdokimova/library/article5.htm. 4. Йохна М. А. Економіка й організація інноваційної діяльності : навч. посібн. / Йохна М. А., Стадник В. В. – К. : Академвидав, 2005. – 400 с. 5. Чижов С. В. Інноваційний фактор у підвищенні конкурентоспроможності промисловості України [Електронний ресурс] / Чижов С. В. – Режим доступу : http://iee.org.ua-/files/alushta/89-4ijov-innov_factor.pdf. 6. Чухрай Н. Товарна інноваційна політика: управління інноваціями на підприємстві : підручник / Н. Чухрай, Р. Патора. – К. : КОНДОР, 2006. – 398 с. 7. http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3715-17. 8. Держкомстат України. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

References: 1. Baranovska S. P. Planuvannia rozvytku innovatsiinykh struktur u mashynobudivnii promyslovosti [Electronic resource] / Baranovska S. P. – Access mode : http : //www.nbuv.gov.ua-/portal/natural/VNULP/Menegment/2008_62/24.pdf. 2. http://www.-

niss.gov.ua. 3. Kuzmyn O. Faktory innovatsiinoho rozvytku pidpryiemstv [Electronic resource] / Kuzmyn O., Kuzhda T. – Access mode : http://www.masters. donntu.edu.ua /2010/iem-/yevdokimova/library/article5.htm. 4. Yokhna M. A. Economika y orhanizatsiia innovaciinoi diialnosti [Economy and organization of innovation activity] : navch.posibnyk / Yokhna M. A., Stadnyk V. V. – K. : Akademvydav, 2005. – 400 p. 5. Chyzhov S. V. Innovatsiinyi factor u pidvyshchenni konkurentospromozhnosti promyslovosti Ukrainy [Electronic resource] / Chyzhov S. V. – Access mode : http://iee.org.ua/files/alushta/89-4ijov-innov_factor.pdf. 6. Chukhrai N. Tovarna innovatsiina polityka: upravlinnia innovatsiiamy na pidpryiemstvi [Goods innovation policy: innovation management on the enterprise] : pidruchnyk / N. Chukhrai, R. Patora. – K. : KONDOR, 2006. – 398 p. 7. http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3715-17. 8. Derzhkomstat Ukrainy. – Access mode : http://www.ukrstat.gov.ua.

Інформація про автора

Голубовська Оксана Анатоліївна – аспірант кафедри маркетингу Хмельницького національного університету (29000, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 11, e-mail: 2211oksan@mail.ru).

Информация об авторе

Голубовская Оксана Анатольевна – аспирант кафедры маркетинга Хмельницкого национального университета (29000, г. Хмельницкий, ул. Институтская, 11, e-mail: 2211oksan@mail.ru).

Information about the author

Golubovska Oksana Anatoliivna – postgraduate student at the marketing department of Khmelnytskyi National University (Instytutska str., 11, Khmelnystkyi, 29000, e-mail: 2211oksan@mail.ru).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Ястремська О. М.

Стаття надійшла до ред. 27.12.2011 р.

МОДЕЛЮВАННЯ ПРОГНОЗНИХ ДОХІДНОСТЕЙ І ЇХ ВИКОРИСТАННЯ В ЗАДАЧАХ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПОРТФЕЛІВ

УДК 336.767

Назаренко О. М.
Карпуша М. В.

Запропоновано підхід до моделювання цін активів, який дозволяє отримувати високі імітаційні та прогнозні властивості дохідностей цих активів. Визначено, що використання прогнозних дохідностей при формуванні реального інвестиційного портфеля дозволяє формулювати більш ефективний портфель і отримувати більше прибутку порівняно з класичним підходом. Для побудови варіантів прогнозних дохідностей застосовано неперевно-дискретну модель з фіктивними змінними, а для визначення оптимального варіанта – логіт-модель. Апробацію розробленого алгоритму проведено на реальних статистичних даних цін акцій шести українських компаній.

Ключові слова: інвестиційний портфель, логіт-модель, прогнозування.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОГНОЗНЫХ ДОХОДНОСТЕЙ И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В ЗАДАЧАХ ОЦЕНИВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОРТФЕЛЕЙ

УДК 336.767

Назаренко А. М.
Карпуша М. В.

Предложен подход к моделированию цен активов, который позволяет получать высокие имитационные и прогнозные свойства доходностей этих активов. Определе-

© Назаренко О. М., Карпуша М. В., 2012

но, что спользование прогнозных доходностей при формировании реального инвестиционного портфеля позволяет формулировать более эффективный портфель и получать больше прибыли по сравнению с классическим подходом. Для построения вариантов прогнозных доходностей использована непрерывно-дискретная модель с фиктивными переменными, а для определения оптимального варианта – логит-модель. Апробация разработанного алгоритма проведена на реальных статистических данных цен акций шести украинских компаний.

Ключевые слова: инвестиционный портфель, логит-модель, прогнозирование.

PREDICTED YIELDS MODELING AND THEIR USING IN PROBLEMS OF EFFECTIVENESS ESTIMATION FOR INVESTMENT PORTFOLIOS

UDC 336.767

Nazarenko A. M.
Karpusha M. V.

The approach of modeling the assets prices is suggested in the work, and it permits to receive high imitation and forecasting properties of yields. Using forecasting yields while forming the real investment portfolio enables to form the portfolio more efficiently and to receive more profit as compared to the mean-variance approach. The continuous-discrete model with dummy variables has been used for the construction of variants of predicted yields, and the logit-model has been used to determine the optimal variant. The approbation of the developed algorithm has been performed using real statistical data of stock prices for six Ukrainian companies.

Key words: investment portfolio, logit-model, forecasting.

Теорія оптимальних портфельних рішень широко використовується при розробці інвестиційних стратегій, а портфельні технології стали ефективним інструментом зниження інвестиційних ризиків. Однак спроби практичного використання оптимальних співвідношень, як правило, не приводять до успіху. Робота Гаррі Марковіца [1], яка започаткувала сучасну теорію портфелів, стосувалася проблеми прийняття інвестиційних рішень в умовах невизначеності. Ідеї цієї теорії добре закріпилися при визначенні інвестиційних портфелів. Але при прийнятті рішень сучасна теорія портфелів є досить суперечливою на практиці, оскільки практична реалізація часто є неадекватною реальним статистичним даним [2; 3].

Згідно з підходом Марковіца будь-який портфель з множини всіх можливих можна описати двома характеристиками – математичним сподіванням та дисперсією, які характеризують надії та побоювання інвесторів. Недоліком такого припущенням є те, що майбутні значення дохідностей формуються на основі усереднених значень минулого. І тоді ефекти давнішнього минулого можуть суттєво впливати на значення очікуваних дохідностей. Як показують практичні дослідження [4], при такому підході зі збільшенням об'єму вибірки спостерігається тенденція до відхилення середніх значень дохідностей від реальних у більшу сторону, що приводить до завищеної очікуваної дохідності. Іншим недоліком є те, що хоча Марковіц і ввів ідею диверсифікації портфеля як методу боротьби з несистематичним ризиком, сама його модель дозволяє сформулювати портфель лише з однорідних активів (акцій, облігацій) [5].

Варіантом вирішення зазначених проблем є використання прогнозних моделей для визначення очікуваних дохідностей. Але тоді надійність отриманих прогнозів залежить від конкретного методу прогнозування. Отже, розв'язок задачі оптимізації портфеля істотно залежить від вдалої методики прогнозування. При такому підході з'являється можливість використовувати різнорідні активи.

У класичній постановці задачі оптимізації інвестиційного портфеля фігурують саме дохідності, але виникає питання, що повинно бути метою прогнозування: ціни на активи чи їх дохідності (прирости цін). У даній роботі пропонується економетричний підхід до моделювання цін різнорідних активів, який дозволяє отримувати високоточні прогнозні значення цін і якісно описувати зміну дохідностей на досліджуваному проміжку часу. Отримані прогнозні значення дохідностей використовуються в якості очікуваних при розв'язанні задачі оптимізації інвестиційного портфеля.

При економетричному моделюванні ціни активу будемо виходити з того, що в динаміці ціни спостерігаються ефекти неперервної та дискретної зміни [4], причому ні моменти часу, коли відбуваються стрибки в значеннях регресанда, ні величини цих стрибків невідомі. Тому модель і процедура її побудови повинні бути такими, щоб параметри неперервної моделі і дискретні ефекти ідентифікувалися ітераційним шляхом, в результаті якого взаємодія неперервної та дискретної складових налаштовувала б регресанд на адекватне відображення реального процесу.

Отже, вважаємо, що в досліджуваних часових рядах цін активів спостерігаються неперервні та дискретні процеси. Тоді відповідну неперервно-дискретну модель для кожного активу можна записати таким чином:

$$y_\tau = f(\tau, \mathbf{a}) + \mathbf{d}'\mathbf{z} + \varepsilon_\tau, \qquad (1)$$

де y_τ – значення ціни активу в момент часу τ;

$f(\tau, \mathbf{a})$ – неперервна складова;

$\mathbf{d}'\mathbf{z}$ – дискретна складова;

$\mathbf{a} = (a_0, a_1, ..., a_m)'$, $\mathbf{d} = (d_1, d_2, ..., d_k)'$ – вектори оцінювальних параметрів;

$\mathbf{z} = (z_{\tau 1}, z_{\tau 2}, ..., z_{\tau k})'$ – вектор змінних дискретної складової;

ε_τ – випадкове збурення.

Модель (1) оцінюється методами лінійної економетрики [6].

У якості неперервної складової пропонується використовувати таку функціональну форму, щоб дискретна частина моделі разом з випадковим збуренням становила стаціонарний часовий ряд, який можна було б оцінити за допомогою лінійного економетричного аналізу. Для часових рядів у якості неперервної моделі будемо використовувати поліноміальний тренд [7]. Недостатня складність у виборі неперервної складової моделі для якісного опису фінансових часових рядів може бути компенсована ітераційним шляхом. На кожному кроці ітерації число змінних дискретної складової збільшується на одиницю до тих пір, поки не буде отримана висока якість апроксимації статистичних даних. Як показують практичні дослідження, степінь полінома s не перевищує трьох, а число ітерацій k – чотирьох. Відзначимо, що у якості $f(\tau, \mathbf{a})$ деякі автори пропонують використовувати також авторегресійні моделі [8].

Та частина моделі, що відображає дискретні зміни, на кожному кроці визначається в результаті оцінювання регресійної моделі для залишків $\varepsilon_\tau^{(k)} = y_\tau - \hat{y}_\tau^{(k)}$, k = 1, 2,... . На першому кроці $\hat{y}_\tau^{(1)} = f(\tau, \hat{\mathbf{a}})$ і дискретна змінна формується таким чином:

$$z_{\tau 1} = \begin{cases} +1, & \varepsilon_\tau^{(1)} \geq 0, \\ -1, & \varepsilon_\tau^{(1)} < 0. \end{cases} \qquad (2)$$

На k-му кроці після оцінювання невідомих коефіцієнтів моделі $\hat{y}_\tau^{(k)} = \hat{y}_\tau^{(k-1)} + \hat{d}_k z_{\tau k}$:

$$z_{\tau k} = \begin{cases} +1, & \varepsilon_\tau^{(k)} \geq 0, \\ -1, & \varepsilon_\tau^{(k)} < 0. \end{cases} \qquad (3)$$

Таким чином, за допомогою вектора z фіктивних змінних досягається необхідна точність апроксимації. Однак таке введення фіктивних змінних приводить до неоднозначності при визначенні прогнозного значення регресанда. Для прогнозної точки кожна з фіктивних змінних може приймати два значення –1 або 1, тому збільшення кількості ітерацій приводить до збільшення варіантів, з яких формується прогнозне значення. Для вибору оптимального варіанта, який забезпечує максимальну точність апроксимації, пропонується використовувати поліноміальну логіт-модель [9]:

$$P(y_* = \hat{y}_*(j)) = \frac{e^{\tau_* \mathbf{b}_j}}{\sum_{j=1}^{J} e^{\tau_* \mathbf{b}_j}}, \quad j = 1, 2, \ldots, J, \qquad (4$$

де J – кількість можливих варіантів;

y_* – значення регресанда в прогнозній точці τ_*;

$\hat{y}_*(j)$ – оцінка прогнозу для варіанта j;

$\mathbf{b}$ – вектор оцінювальних параметрів.

Регресійна модель, яка відповідає (4), наводиться в роботі [10]. Вона є істотно нелінійною відносно невідомих параметрів $\mathbf{b}$, тому для її оцінювання можна використовувати чисельний метод Ньютона – Рафсона розв'язання системи рівнянь правдоподібності, записаних у логарифмічній формі. У даній роботі використовується економетричний пакет Stata, за допомогою якого знаходяться оптимальні прогнозні значення.

Розглянемо апробацію наведеного методу прогнозування для інвестиційного портфеля, який складається з таких акцій: Алчевського металургійного заводу (ALMK), Дніпроенерго (DNEN), Райфайзен Банку Аваль (BAVL), УкрНафти (UNAF), УкрТелекому (UTLM), Стаханівського вагонобудівного заводу (SVGZ). Були вибрані саме ці компанії, оскільки ціни на їх акції мають тенденцію до зростання та є досить волатильними. Використана щодобова статистична інформація для цін акцій за період з 08.10.2010 р. до 14.02.2011 р. (об'єм вибірки N = 88).

Розглянемо детально побудову прогнозного значення на прикладі Алчевського металургійного заводу. В даному випадку стаціонарність залишків $\varepsilon_\tau^{(1)}$ забезпечується лінійним трендом, оцінювання якого дає:

$$\underset{(c.n.)}{\hat{y}_\tau} = \underset{(0,00305)}{0,12082} + \underset{(0,00006)}{0,00150} \cdot \tau, \ \tau = 1, 2, ..., N, \ R^2 = 0,8809.$$

Тут під значенням МНК-оцінок вказані відповідні значення стандартних помилок цих оцінок. Перевірка значущості оцінок за критерієм Стьюдента при рівні значущості 5 % та відповідному числі ступенів волі [11] показує, що цьому критерію задовольняють всі оцінки. Перевірка на стаціонарність залишків $\varepsilon_\tau^{(1)}$ здійснювалась за допомогою розширеного тесту Дікі – Фулера [12].

Нарощування дискретної складової за вказаним алгоритмом дає:

$$\underset{(c.n.)}{\hat{y}_\tau^{(1)}} = \underset{(0,00154)}{0,12474} + \underset{(0,00003)}{0,00139} \cdot \tau + \underset{(0,00078)}{0,01256} \cdot z_{\tau 1}, \ R^2 = 0,9706;$$

$$\underset{(c.n.)}{\hat{y}_\tau^{(2)}} = \underset{(0,00087)}{0,12452} + \underset{(0,00002)}{0,00139} \cdot \tau + \underset{(0,00044)}{0,01307} \cdot z_{\tau 1} + \underset{(0,00043)}{0,00579} \cdot z_{\tau 2}, \ R^2 = 0,9908;$$

$$\underset{(c.n.)}{\hat{y}_\tau^{(3)}} = \underset{(0,00049)}{0,12444} + \underset{(0,00001)}{0,00140} \cdot \tau + \underset{(0,00024)}{0,01279} \cdot z_{\tau 1} + \underset{(0,00024)}{0,00621} \cdot z_{\tau 2} + \underset{(0,00024)}{0,00327} \cdot z_{\tau 3}, \ R^2 = 0,9971$$

У таблиці наводяться ймовірності (4), які характеризують можливі варіанти прогнозного розвитку регресанда залежно від комбінацій фіктивних змінних. Аналіз результатів показує, що оптимальна регресійна модель відповідає другому варіанту значень фіктивних змінних у прогнозний момент τ_*.

Аналогічно проводилася побудова економетричних моделей для решти акцій інвестиційного портфеля. У кожному випадку стаціонарність залишків і високоточні прогнозні характеристики забезпечувалися при степені поліноміального тренда $s \leq 3$ і кількості ітерацій $k \leq 4$. Як виявилося, цього достатньо, щоб досягти високих апроксимаційних властивостей дохідностей.

Таблиця

Прогнозні властивості варіантів логіт-моделі

№ п/п	Комбінація $(Z_{\tau,1}, Z_{\tau,2}, Z_{\tau,3})$	Ймовірність появи
1	(1, 1, 1)	8,90 %
2	(1, 1, –1)	25,99 %
3	(1, –1, 1)	24,30 %
4	(1, –1, –1)	11,37 %
5	(–1, 1, 1)	6,74 %
6	(–1, 1, –1)	10,23 %
7	(–1, –1, 1)	5,08 %
8	(–1, –1, –1)	6,54 %

Графіки дохідностей подані на рис. 1, де штриховою лінією позначені реальні дохідності, а суцільною – криві, що відповідають отриманому розкладу.

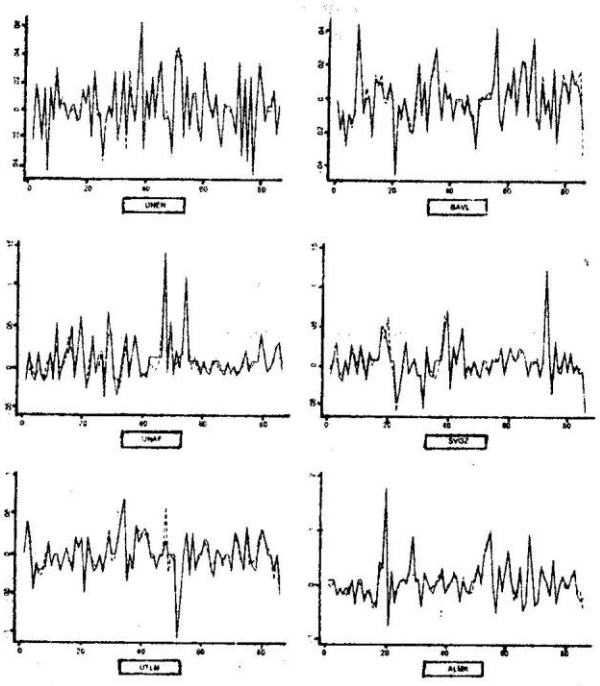


Рис. 1. **Статистичні та модельні дані для цін акції та її дохідностей**

При моделюванні інвестиційного портфеля в роботі використовувалися модельні значення дохідностей у момент τ_*. Сформулюємо тепер оптимізаційну модель інвестиційного портфеля, як задачу математичного програмування:

$$\begin{cases} \sigma^2 = \mathbf{w}\Sigma\mathbf{w} \to \min, \\ \mathbf{w}'\mathbf{m} = \mu, \\ \mathbf{w}'\mathbf{e} = 1, \end{cases} \tag{5}$$

де $\mathbf{e} = (1, 1, ..., 1)'$, $\mathbf{w} = (w_1, w_2, ..., w_n)'$ – частка капіталу, вкладена в і-й актив;

Σ – коваріаційна матриця модельних дохідностей акцій;

$\mathbf{m}$ – вектор очікуваних дохідностей акцій, який оцінений вище;

μ – заданий рівень дохідності портфеля.

Розв'язок задачі оптимізації (5) має вигляд [13]:

$$\mathbf{w}^* = \Sigma^{-1}\left(\frac{C\mu - B}{AC - B^2}\mathbf{m} + \frac{A - B\mu}{AC - B^2}\mathbf{e}\right), \tag{6}$$

$$A = \mathbf{m}'\Sigma^{-1}\mathbf{m}, \quad B = \mathbf{m}'\Sigma^{-1}\mathbf{e}, \quad C = \mathbf{e}'\Sigma^{-1}\mathbf{e}.$$

Можна показати, що ефективний портфель з найменшим ризиком $\sigma_* = 1/\sqrt{C}$ отримується при очікуваній дохідності $\mu_* = B/C$ і дорівнює [9]:

$$\mathbf{w}_* = \frac{1}{C}\Sigma^{-1}\mathbf{e}. \tag{7}$$

У даній роботі побудований оптимальний портфель з шести акцій вказаних вище компаній (на 15.02.2011 р.). На рис. 2 зображені фронти ефективних портфелів, які відповідають задачі (5) у випадках, коли використані: а) середні дохідності (лінією з точками); б) прогнозні дохідності (суцільною лінією). Тут також для порівняння подається фронт ефективних портфелів для реальних дохідностей (точками).

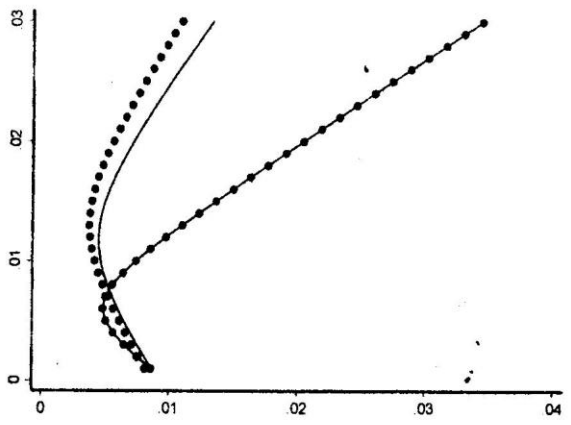


Рис. 2. **Фронти ефективних портфелів**

Аналіз отриманих результатів показує, що у випадку прогнозних дохідностей (б) фронт ефективних портфелів зміщується вліво порівняно з (а). Це означає, що інвестор може сформувати ефективний портфель з тією ж середньою дохідністю, але меншою дисперсією (ризиком). Відзначимо, що фронт ефективних портфелів для реальних даних зміщується ще лівіше, але модельний фронт значно ближче до реального, ніж розрахований за класичною схемою.

Для порівняння результатів обчислимо реальний рівень доходів у випадку, коли інвестор прийме рішення будувати портфель з найменшим ризиком. У випадку (а): $\sigma_* = 0{,}0124$, $\mathbf{w}^*$ = (0,183; 0,389; 0,167; 0,146; 0,176; -0,061), у випадку (б): $\sigma_* = 0{,}0106$, $\mathbf{w}^*$ = (0,311; 0,185; 0,265; 0,046; 0,237; -0,044). Від'ємне значення w_6 відповідає операції

"короткий продаж" [13]. Реальні значення дохідностей для цих портфелів дорівнюють 0,8 і 1,1 % відповідно. Як видно, методика побудови ефективного портфеля істотно впливає як на значення реальних дохідностей, так і на склад самого портфеля. Тому моделювання прогнозних дохідностей має практичне значення і може використовуватися при прийнятті інвестиційних рішень.

Отже, у роботі запропонований підхід до моделювання цін активів, який дозволяє отримувати високі імітаційні та прогнозні властивості дохідностей цих активів. Використання прогнозних дохідностей при формуванні реальних інвестиційних портфелів дає можливість більш ефективно формувати портфель і отримувати вищі дохідності порівняно з класичним підходом.

Література: 1. Markowitz H. M. Portfolio Selection. Efficient Diversification of Investments / H. M. Markowitz. – Oxford ; N.Y. : Blackwell, 1991. – 384 p. 2. Боди З. Принципы инвестиций / З. Боди, А. Кейн, А. Маркус. – М. : Вильямс, 2008. – 984 с. 3. Давнис В. В. Равновесные портфельные стратегии // Вестник ВГУ, серия: экономика и управление / Давнис В. В. – Воронеж : ВГУ, 2007. – № 1. – С. 14–144. 4. Ширяев А. Н. Основы стохастической финансовой математики. Т. 1 / Ширяев А. Н. – М. : Фазис, 1998. – 512 с. 5. Tsay R. S. Analysis of financial time series / R. S. Tsay. – John Wiley & Sons, 2002. – 458 с. 6. Назаренко О. М. Економетрична модель розвитку макроекономічної системи (на прикладі розвинутих країн) / Назаренко О. М., Загряжська П. І. // Економіка розвитку. – Х. : ХНЕУ, 2009. – № 2(50). – С. 69–72. 7. Айвазян С. А. Прикладная статистика и основы эконометрики / Айвазян С. А., Мхитарян В. С. – М. : Юнити, 1998. – 1012 с. 8. Gourieroux C. Financial Econometrics / C. Gourieroux, J. Jasiak. – Princeton University Press, 2001. – 477 p. 9. Магнус Я. Р. Эконометрика / Магнус Я. Р., Катышев П. К., Пересецкий А. А. – М. : Дело, 2004. – 576 с. 10. Давнис В. В. Прогнозные модели экспертных предпочтений / Давнис В. В. – Воронеж : Изд-во Воронеж. гос. ун-та, 2005. – 248 с. 11. Назаренко О. М. Основи економетрики / Назаренко О. М. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 392 с. 12. Dickey D. A. Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root / Dickey D. A., Fuller W. A. // Journal of the American Statistical Association. – 1979. – № 74. – Pp. 427–431. 13. Шарп У. Инвестиции / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейли. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 1028 с.

References: 1. Markowitz H. M. Portfolio Selection. Efficient Diversification of Investments / H. M. Markowitz. – Oxford ; N. Y. : Blackwell, 1991. – 384 p. 2. Bodi Z. Printsipy investiciy [Essentials of Investments] / Z. Bodi, A. Keyn, A. Markus. – M. : Vilyams, 2008. – 984 p. 3. Davnis V. V. Ravnovesnye portfelnye strategii [Equilibrium Portfolio Strategy] / Davnis V. V. // Vestnik VGU, seriya : ekonomika i upravlenie. – Voronezh, VGU, 2007. – No. 1. – Pp. 141–144. 4. Shiryaev A. N. Osnovy stokhasticheskoy finansovoy matematiki [Essentials of Stochastic Finance]. Vol. 1 / Shiryaev A. N. – M. : Fazis, 1998. – 512 p. 5. Tsay R. S. Analysis of financial time series / R. S. Tsay. – John Wiley & Sons, 2002. – 458 p. 6. Nazarenko O. M. Ekonometrychna model rozvytku makroekonomichnykh system [Econometrical Modeling of Macroeconomic Systems Development] / Nazarenko O. M., Zagryazhska P. I. // Ekonomika rozvytku. – Kh. : XNEU, 2009. – No. 2(50). – Pp. 69–72. 7. Ayvazyan S. A. Prikladnaya statistika i osnovy ekonometriki [Applied Statistics and Basics of Econometrics] / Ayvazyan S. A., Mkhitaryan V. S. – M. : Yuniti, 1998. – 1012 p. 8. Gourieroux C. Financial Econometrics / C. Gourieroux, J. Jasiak. – Princeton University Press, 2001. – 477 p. 9. Magnus Ya. R. Ekonometrika [Econometrics] / Magnus Ya. R., Katyshev P. K., Peresetskiy A. A. – M. : Delo, 2004. – 576 p. 10. Davnis V. V. Prognoznye modeli ekspertnykh predpochteniy [Predictive Models of Experts Preferences] / Davnis V. V. – Voronezh : Izd-vo Voronezh. gos. un-ta, 2005. – 248 p. 11. Nazarenko O. M. Osnovy ekonometryky [Essentials of Econometrics] / Nazarenko O. M. – K. : Centr navchalnoi literatury, 2005. – 392 p. 12. Dickey D. A. Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root / Dickey D. A., Fuller W. A. // Journal of the American Statistical Association. – No. 74. – 1979. – Pp. 427–431. 13. Sharp U. Investitsii [Investments] / U. Sharp, G. Aleksander, Dzh. Beyli. – M. : INFRA-M, 2006. – 1028 p.

Інформація про автора

Назаренко Олександр Максимович – канд. фіз.-мат. наук, доцент кафедри моделювання складних систем Сумського державного університету (40007, м. Суми, вул. Римського-Корсакова, 2).

Карпуша Марина Василівна – аспірант кафедри моделювання складних систем Сумського державного університету (40007, м. Суми, вул. Римського-Корсакова, 2, e-mail: m.karpusha@mss.sumdu.edu.ua).

Информация об авторе

Назаренко Александр Максимович – канд. физ.-мат. наук, доцент кафедры моделирования сложных систем Сумского государственного университета (40007, г. Сумы, ул. Римского-Корсакова, 2).

Карпуша Марина Васильевна – аспирант кафедры моделирования сложных систем Сумского государственного университета (40007, г. Сумы, ул. Римского-Корсакова, 2 e-mail: m.karpusha@mss.sumdu.edu.ua).

Information about the author

Nazarenko Oleksandr Maksymovych – PhD, Associate professor, at the Department of Complex Systems Modeling o Sumy State University Sumy (Rimsky-Korsakov str. 2, Sumy 40007).

Karpusha Maryna Vasylivna – postgraduate student at th Department of Complex Systems Modeling, Sumy State Universit (Rimsky-Korsakov str., 2, Sumy, 40007, e-mail: m.karpusha@mss. sumdu.edu.ua).

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

Стаття надійшла до ред
22.12.2011 р

ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМИ ФАКТОРІВ, ЯКІ СПРИЯЮТЬ ФОРМУВАННЮ ТА РОЗВИТКУ ВЗАЄМОВІДНОСИН МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗІ СПОЖИВАЧАМИ ПРОДУКЦІЇ

УДК 4567.9

Мироненко І. І.

Досліджено, що основними характеристиками успішних взаємовідносин є такі чинники, як довіра, прихильність, координація дій, якість комунікацій між взаємодіючими підприємствами, здатність вирішення конфліктів шляхом спільного вирішення проблем. Запропоновано систему факторів, що впливають на розвиток довгострокових відносин машинобудівних підприємств зі споживачами продукції, яка складається із факторів, що впливають на поведінку промислового споживача, на діяльність підприємства, а також ситуаційних змінних.

Ключові слова: взаємовідносини, система факторів, підприємство-споживач.

ИССЛЕДОВАНИЕ СИСТЕМЫ ФАКТОРОВ, СПОСОБСТВУЮЩИХ ФОРМИРОВАНИЮ И РАЗВИТИЮ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ С ПОТРЕБИТЕЛЯМИ ПРОДУКЦИИ

УДК 4567.9

Мироненко И. И.

Исследовано, что основными характеристиками успешных взаимоотношений являются такие факторы, как доверие, приверженность, координація действий, качество коммуникаций между взаимодействующими предприятиями, способность решения конфликтов путем совместного решения проблем. Предложена система факторов, которые влияют на развитие долгосрочных отношений машиностроительный предприятий с потребителями продукции, что состоит из факторов, которые влияют на поведение промышленного потребителя, на деятельность предприятия, а также ситуационных переменных.

Ключевые слова: взаимоотношения, система факторов, предприятие-потребитель.

© Мироненко І. І., 2012

STUDY OF FACTORS THAT SHAPE AND DEVELOP THE RELATIONSHIP BETWEEN THE ENGINEERING ENTERPRISES AND CONSUMERS

UDC 4567.9

Myronenko I. I.

Main characteristics of a successful relationship such as trust, commitment, coordination, quality of communication between interacting companies, the ability to resolve conflicts through joint problem solving have been studied. The proposed system of factors which affect the development of long-term relationship-building business with consumers, consisting of the factors that influence the behavior of industrial customers, the activity of the enterprise, as well as situational variables has been substantiated.

Key words: relationship, the system of factors, the company-consumer.

Аналізуючи взаємозв'язки галузей економіки країни з позиції промислового маркетингу, під маркетинговою взаємодією підприємств на промислових ринках у рамках виробничого ланцюжка розуміємо, що кожне підприємство одночасно виступає і в ролі споживача, і в ролі постачальника. Можна стверджувати, що орієнтоване на маркетинг промислове підприємство краще знає потреби своїх організацій – споживачів, ніж аналогічне підприємство, орієнтоване на споживчий ринок. Таким чином, управління взаємовідносинами взаємодіючих підприємств на промислових ринках становить перманентний процес, спрямований на одночасне досягнення цілей усіх сторін, спільне створення цінності, посилення ринкових позицій, формування довгострокової конкурентної переваги.

У науковій і практичній економічній літературі питання розвитку взаємовідносин розглядається у працях А. Загороднього, М. Кизима, З. Коваля, Є. Крикавського, Н. Чухрай, Х. Хакансона. Питання управління взаємовідносинами зі споживачами та їх задоволеністю цікаво висвітлені в роботах Ш. Кавагучі, Р. Каплана, Куща С. П., Д. Нортона, Савощенко А. С. Дослідженню факторів, що сприяють формуванню та розвитку взаємовідносин, присвячені роботи зарубіжних вчених, зокрема Куща С. П., Ф. Вебстера, Р. Моргана, Дж. Мора, Р. Спікмана, Уілсона Р. Д., С. Янтранії та ін. Попри широкий діапазон питань, які аналізуються у працях згаданих вчених, недостатньою мірою структурований саме третій напрям досліджень – стосовно впливових факторів. Аналіз практичної діяльності промислових підприємств вказує на потребу у розширенні та поглибленні знань у цій сфері, що обумовлено, насамперед, необхідністю завоювання стабільних позицій на внутрішньому ринку, розвитком взаємовідносин та посиленням співпраці підприємств зі споживачами.

Метою статті є визначення та дослідження основних факторів, що впливають на побудову й розвиток довгострокових відносин машинобудівних підприємств зі споживачами продукції.

Промислове підприємство можна вважати стабільним лише в тому випадку, коли загальні цілі підприємства є об'єднанням цілей зацікавлених сторін або сукупність цілей зацікавлених сторін є розширенням цілей усієї системи. На практиці ці умови не завжди дотримуються, адже між вимогами, а відповідно, і цільовими установками, декларованими різними сторонами, існують певні стосунки, які можуть бути незалежними, конкуруючими (конфліктуючими), взаємодоповнюючими.

Незважаючи на велику кількість робіт у вітчизняній та закордонній літературі з теорії маркетингу взаємовідносин багато як теоретичних, так і практичних аспектів до цих пір вивчені недостатньо, зокрема проблема оцінки якості та ефективності взаємовідносин між підприємствами. Так, аналіз найбільш важливих факторів, що впливають на ефективність взаємодіючих підприємств, проведений лише в кількох дослідженнях.

Дж. Мор і Р. Спікман на підставі проведеного дослідження встановили, що основними характеристиками будь-яких успішних взаємин є такі чинники, як довіра, прихильність до партнера, координація дій, якість комунікацій між взаємодіючими підприємствами, здатність вирішення конфліктів шляхом спільного вирішення проблем. У запропонованій ними моделі виділяються два показники успішності взаємовідносин: обсяги продажів і ступінь задоволеності кожного із взаємодіючих сторін. Подібної позиції у визначенні основних чинників успішності взаємовідносин дотримуються також Д. Уілсон і С. Янтраніа: сумісність цілей взаємодіючих підприємств, довіра, задоволеність взаємовідносинами, наявність взаємних інвестицій і взаємних зв'язків. У той же час П. Науде і Ф. Батл встановили, що не всі фактори в однаковій мірі впливають на ефективність взаємовідносин. На їхню думку, ефективні взаємини характеризуються високими рівнями довіри, задоволеності, інтеграції та прибутковості, однак такий фактор, як вплив, не має прямого впливу на якість взаємин. На відміну від згаданих вище авторів, обмежившись лише перерахуванням чинників успішності взаємовідносин, К. Сторбака зі співавторами визначили послідовність факторів, що впливають на ефективність взаємовідносин: якість послуги → задоволеність партнера → міцність взаємовідносин → тривалість взаємовідносин → прибутковість [1].

У процесі усвідомлення й обґрунтування необхідності налагодження взаємовідносин споживачі та підприємство перебувають під постійним впливом багатьох чинників. На рисунку наведена система факторів, які мають суттєвий вплив на розвиток довгострокових відносин між взаємодіючими сторонами.



Групи факторів розвитку довгострокових взаємовідносин

Фактори взаємної роботи	Фактори дотримання зобов'язань	Фактори лояльності	Ринкові фактори	Допоміжні фактори
Здатність вирішення конфліктів шляхом спільного вирішення проблем	Регламентація контрактів і висока ступінь формалізації взаємин	Взаємозалежність учасників	Підвищення конкуренції на ринку	Сервісне обслуговування
Обмін ресурсами та інформацією між учасниками відносин	Наявність взаємних інвестицій і взаємних зв'язків	Задоволеність кожного з учасників взаємовідносин	Стабільність ринкових позицій учасників	Якість комунікацій між взаємодіючими підприємствами,
Можливість управління та координації дій з боку обох учасників	Якість продукції та послуг	Наявність довіри у взаємовідносинах		Маркетингова підтримка
Зростання обсягу реалізованої продукції та прибутковість відносин	Своєчасні розрахунки між учасниками	Прихильність до партнера		Позитивний імідж виробника та споживача
Сумісність цілей взаємодіючих підприємств		Стабільні замовлення		

Рис. **Система факторів, що впливають на розвиток довгострокових взаємовідносин підприємства зі споживачами**

Однією зі складових системи є група факторів, а саме економічних, політичних, соціальних, культурних, психологічних, що впливають безпосередньо на споживчу поведінку. Крім того, власні особистісні характеристики відіграють велику роль у процесі прийняття рішення про покупку. У ході аналізу були виявлені основні групи факторів, що впливають на поведінку промислового споживача [2; 3]. До них належать: фактори зовнішнього середовища, фактори особливостей людини та організаційні фактори, які наведені в табл. 1.

Крім наведених факторів, на побудову довгострокових взаємовідносин сильний вплив мають зовнішнє та внутрішнє середовище [1]. Таким чином, залежно від місця їх виникнення, виділяють фактори, які впливають на діяльність підприємства і поділяються на внутрішні та зовнішні (табл. 2).

Таблиця 1

Фактори, що впливають на поведінку промислового споживача

Фактори зовнішнього середовища	Фактори особливостей людини	Організаційні фактори
1	2	3
Структура попиту на ринку; рівень первинного попиту; вартість отримання позик;	Індивідуальні особливості людини: вік, стиль життя; характер і тип особистості; рівень доходів;	Особливості організації: стратегічні цілі та плани організації; політичні орієнтації; вимоги власників чи акціонерів;

Закінчення табл. 1

1	2	3
цінова стабільність; рівень інфляції; економічні перспективи галузі; темпи НТП; політичні події; тенденції у сфері регулювання підприємницької діяльності; діяльність конкурентів; умови матеріально-технічного забезпечення	уподобання та знання; освіта; службове становище; готовність піти на ризик; мотивація	корпоративна стратегія та принципи роботи; маркетингова програма; доступні ресурси та технології
	Соціальний вплив закупівельного центру: повноваження членів закупівельного центру; статус учасників в організації; вміння поставити себе на місце іншого; вміння переконувати	Особливості закупівель: закупівля для вирішення нових завдань, повторна закупівля чи модифікована повторна закупівля; закупівля матеріалів, комплектуючих, обладнання чи матеріалів для ремонту; ступінь необхідності та важливості закупівлі

Таблиця 2

Фактори, що впливають на діяльність підприємства

Зовнішні фактори	Внутрішні фактори
Фактори виробництва (наявність у країні або галузі прогресивної технології, інвестиційних можливостей, сильної науково-дослідної бази, висококваліфікованих кадрів та ін.); фактори попиту (еластичність попиту за ціною; фази життєвого циклу попиту; вимогливість споживачів до якості товарів та інші); активність конкурентів; дії уряду, закони та положення	Технології виробництва продукції; виробнича потужність підприємства; рівень кваліфікації працівників; стратегія та організація маркетингової політики; особливості території збуту товару; інвестиційна та інноваційна політика підприємства; сприятливий соціально-психологічний клімат у колективі; здатність керівника до управління підприємством в умовах ринку

Розвиток системного, а пізніше ситуаційного підходів в управлінні сприяв необхідності враховувати ситуаційні змінні, тобто конкретні обставини, в яких приймається рішення [4]. Знання ситуації дозволяє менеджеру своєчасно відреагувати та прийняти рішення щодо тих чи інших обставин, які становлять найбільшу загрозу для організації, і ефективно використовувати позитивні можливості. Більше того, правильні управлінські рішення можуть попередити небажане поєднання зовнішніх і внутрішніх змінних, зробити ситуацію передбачуваною й менш небезпечною для організації.

На основі викладеного вище були сформовані групи факторів, що мають найбільш суттєвий вплив на розвиток довгострокових відносин, та за допомогою програмного пакета Statistica 8.0. був проведений експертний аналіз впливу цих факторів для визначення експертами найважливіших, на їх думку, факторів впливу. Для вирішення цього завдання як експерти виступили керівники різних рівнів від таких підприємств: ТОВ "Ампер", ТОВ "ОВЕН" ВО, ТОВ, "Проект АО", ТОВ "Вестрон", ТОВ "ОПТА ЛТД", "ХАРТРОН ТОВ ЛТД", ДП "Завод радіореле", ЗАТ "Укррентген", та які регулярно беруть участь у комунікаційній взаємодії зі споживачами.

Експертам було запропоновано оцінити кожен фактор, використовуючи п'ятибальну шкалу (1 – вплив суттєвий, 5 – вплив не значний), за ступенем їх впливу на побудову довгострокових взаємовідносин. Результати дослідження були зібрані в групи, а також були визначені середні значення за кожною групою факторів. Результати опитування свідчать про те, що найбільш впливовими факторами у процесі налагодження взаємозв'язків підприємства зі споживачами є група факторів "Взаємної роботи". Найбільше високих оцінок отримали фактор обміну ресурсами та інформацією між учасниками і фактор зростання обсягу реалізованої продукції та прибутковість відносин, що свідчить про суттєвий вплив саме цих показників на розвиток взаємовідносин. Наступною групою є "Допоміжні фактори", з якої фактор сервісного обслуговування та фактор маркетингової підтримки набрали найбільше балів. Далі йдуть групи факторів "Взаємної роботи", "Ринкові фактори" та "Фактори лояльності".

Важливим фактором посилення ділових відносин між постачальниками й покупцями на ринку машинобудування є взаємна довіра, яка цінується надзвичайно високо і є більш важливою, ніж цінові знижки, які обіцяють менш надійні постачальники [1]. Проте щоб господарські зв'язки розвивались успішно, є потреба довіри постачальника до споживача. Так, наприклад, постачальник має бути впевненим, що покупець не зловживатиме технічним обслуговуванням поставки, що товар буде використовуватись за призначенням відповідно до інструкцій, що покупець не буде висувати необґрунтованих претензій, не порушить умови платежів тощо. На основі цих взаємних побоювань формується взаємоповага ділових партнерів та ділова етика. У той же час невід'ємною умовою розвитку взаємовідносин є дотримання принципу взаємовигідності. Вибір методів впливу та технологій економічної взаємодії підприємств має бути адекватним загальним цілям і очікуваним результатам обох сторін, що зрештою сприятиме одержанню глобального позитивного ефекту від процесу економічної взаємодії.

Кожен результативний показник залежить від численних факторів. Чим детальніше розглядається вплив факторів на величину показника, тим точніше результати аналізу та оцінка якості прийнятого рішення. У деяких ситуаціях без глибокого і всебічного вивчення прямого впливу факторів не можна зробити обґрунтовані висновки про результати діяльності підприємств.

Література: 1. Джоббер Д. Продажи и управление продажами / Джоббер Д., Ланкастер Дж. – М. : ЮНИТИ ДАНА, 2002. – 622 с. 2. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Д. Сондерс ; пер. с англ. – 2-е европ. изд. – М. : Вильямс, 2003. – 943 с. 3. Фредерик Уэбстер Основы промышленного маркетинга / Фредерик Уэбстер. – М. : Издательский Дом Гребенникова, 2005. – 416 с. 4. Кущ С. П. Маркетинговые аспекты развития межфирменных сетей: российский опыт / Кущ С. П. // Российский журнал менеджмента. – 2004. – Т. 2, № 1. – С. 33–52.

References: 1. Dzhobber D. Prodazhi i upravlenie prodazhami / Dzhobber D., Lankaster Dzh. – M. :Yuniti DANA, 2002. – 622 p. 2. Kotler F. Osnovy marketinga / F. Kotler, G. Armstrong, D. Sonders ; per. s angl. – 2-e evrop. izd. – M. : Vilyams, 2003. – 943 p. 3. Frederik Webster. Osnovy promyshlennogo marketinga / Frederik Webster. – M. : Izdatelskiy Dom Grebennikova, 2005 – 416 p. 4. Kushch S. P. Marketingovye aspekty razvitiya mezhfirmennykh setey: rossiyskiy opyt / Kushch S. P. // Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta. – 2004. – Vol 2, No. 1, 2004. – Pp. 33–52.

Інформація про автора

Мироненко Ірина Ігорівна – аспірант кафедри економіки та маркетингу Харківського національного економічного університету (61166, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: imironenko@ukr.net).

Информация об авторе

Мироненко Ирина Игоревна – аспирант кафедры экономики и маркетинга Харьковского национального экономического университета (61166, г. Харьков, пр. Ленина, 9а, e-mail: imironenko@ukr.net).

Information about the author

Myronenko Iryna Igorivna – postgraduate student of Economy and Marketing Department at Kharkiv National University of Economics (Lenina ave., 9a, Kharkiv, 61166, e-mail: imironenko@ukr.net).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Раєвнєва О. В.

Стаття надійшла до ред.
21.02.2012 р.

ОПТИМІЗАЦІЯ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПИТАННЯ

УДК 658.16

Майборода О. В.

Досліджено та узагальнено існуючі погляди вчених на змістовність понять "оптимізація" і "фінансовий потік промислового підприємства". Запропоновано й обґрунтовано авторське бачення поняття "оптимізація фінансового потоку промислового підприємства" на основі симбіозу зазначених понять. Підкреслено, що в основі оптимізації знаходиться саме процес як певна послідовність дій. Зазначено необхідність узагальнення й уточнення критеріїв оптимізації, які повинні застосовуватись на етапі оцінки отриманих результатів.

Ключові слова: оптимізація, фінансовий потік, оптимальність, промислове підприємство, критерій оптимальності.

ОПТИМИЗАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВОПРОСА

УДК 658.16

Майборода О. В.

Исследованы и обобщены существующие взгляды ученых на содержательность понятий "оптимизация" и "финансовый поток промышленного предприятия". Предложено и обосновано авторское видение понятия "оптимизация финансового потока промышленного предприятия" на основе симбиоза указанных понятий. Подчеркнуто, что в основе оптимизации находится именно процесс как определенная последовательность действий. Отмечена необходимость обобщения и уточнения критериев оптимизации, которые должны применяться на этапе оценки полученных результатов.

Ключевые слова: оптимизация, финансовый поток, оптимальность, промышленное предприятие, критерий оптимальности.

© Майборода О. В., 2012

OPTIMIZATION OF INDUSTRIAL ENTERPRISE FINANCIAL FLOWS: THEORETICAL ASPECTS OF THE QUESTION

UDC 658.16

Mayboroda O. V.

The existing views of scientists on the content of the concept of "optimization", modern conceptions concerning the nature of the concept of "financial flow of the industrial enterprise" have been studied, and reasonable vision of author's concept of "financial flow optimization of the industrial enterprise" based on the symbiosis of these concepts was offered.

Key words: optimization, cash flow, optimization, industrial enterprise, the criterion of optimality.

У сучасних післякризових умовах особливого значення набувають питання, пов'язані із забезпеченням ефективного розвитку промислових підприємств, які в сукупності складають економічний потенціал нашої держави. Зазначене твердження до того ж базується на тому, що насьогодні дуже гостро, як ніколи раніше, перед промисловими підприємствами постала дилема – як при мінімальних фінансових ресурсах забезпечити сталість діяльності. Вирішити окреслену проблему здатні результативні заходи щодо оптимізації фінансових потоків промислового підприємства. Водночас практичні аспекти щодо забезпечення такої оптимізації повинні будуватись на досконалому теоретичному підґрунті, що сприятиме усуненню плутанини та непорозумінь і забезпечить ефективність запроваджених заходів.

Усе це зумовило вибір теми даного дослідження та підтверджує його актуальність.

Аналіз літературних джерел з окресленої вище проблематики показав, що на сьогодні питаннями оптимізації фінансових потоків підприємства цікавиться велика кількість науковців, серед яких Азаренкова Г. М. [1; 2], Бердар М. М. [3], Бондаренко О. С. [4], Боу-Торган Д. П. [5], Великий Ю. М. [6], Єрмошкіна О. В. [7], Ковда Н. І. [8], Концева В. В. [9], Клебанова Т. С. [10], Сагинтаєва С. С. [11], Хавтур О. В. [12] та ін.

Але, незважаючи на те, що праці перелічених вчених є достатньо ґрунтовними та безперечно важливими з погляду розвитку теоретичного підґрунтя оптимізації фінансових потоків, все ж таки вони присвячені лише окремим аспектам даного питання, висвітлюючи його економічний зміст лише частково в конкретному аспекті. Саме тому метою даного дослідження є комплексне узагальнення теоретичних аспектів оптимізації фінансових потоків промислового підприємства.

Для досягнення поставленої мети в межах даного дослідження зроблено спробу вирішити такі завдання:

узагальнити існуючі погляди вчених на змістовність поняття "оптимізація";

дослідити сучасні погляди вчених на сутність поняття "фінансовий потік промислового підприємства";

запропонувати й обґрунтувати авторське бачення поняття "оптимізація фінансового потоку промислового підприємства" на основі симбіозу зазначених понять.

Перш за все, слід зауважити, що існує велика кількість визначень поняття "оптимізація" (табл. 1).

Таблиця 1

Погляди на визначення поняття оптимізації

Джерело	Визначення
Бердар М. М. [3]	досягнення максимального рівня прибутковості при мінімізації вхідних фінансових потоків, забезпечення фінансово-господарської діяльності необхідними фінансовими потоками в достатньому обсязі і в будь-який час
Великий економічний словник [3]	це знаходження найкращого варіанта з множини можливих щодо приведення системи в найліпший стан
Васюренко О. В., Азаренкова Г. М. [2]	встановлення необхідної пропорційності у використанні фінансових ресурсів на цілі виробничого та соціального розвитку підприємства
Олійник О. О. [14]	одна з найважливіших функцій управління, яка спрямована на підвищення ефективності грошових потоків у майбутньому періоді

Як видно з табл. 1, вчені розглядають зміст оптимізації по-різному. Так, існує погляд, згідно з яким оптимізація – це досягнення максимального рівня прибутковості при мінімізації вхідних фінансових потоків. Дійсно такий погляд дуже ґрунтовно визначає кінцеву мету будь-яких оптимізаційних заходів з управління фінансовими потоками, але уникає безпосереднього змісту оптимізації, тобто не визначає ґрунтовну її суть.

Якщо розглядати оптимізацію як знаходження найкращого варіанта з множини можливих щодо приведення системи в найліпший стан, то таке визначення є занадто узагальненим через те, що воно містить певну кількість неконкретизованих характеристик, таких, як: найкращий варіант, найліпший стан. До того ж не зрозуміло, чому саме такі дії повинні бути спрямовані саме на систему, а не, наприклад, на її окремий елемент, що потребує оптимізації в певний період часу.

Погляд науковців, згідно з яким оптимізація – це встановлення необхідної пропорційності у використанні фінансових ресурсів на цілі виробничого та соціального розвитку підприємства, також заслуговує на увагу і є достатньо цікавим з погляду окреслення кінцевої мети оптимізації.

У свою чергу, визначення оптимізації як однієї з функцій управління є також дуже доцільним, але більшою мірою розкриває саме сутність управління через його функції, аніж характеризує оптимізацію та її змістовне наповнення.

Отже, підводячи підсумок під зазначеними в табл. 1 визначеннями оптимізації, потрібно звернути увагу на те, що вони з різних боків визначають сутність оптимізації, але, на думку автора, в основі оптимізації повинен знаходитись певний процес, спрямований на досягнення бажаного стану. У той же час будь-який процес передбачає послідовність певних етапів.

Отже, якщо безпосередньо розглядати оптимізацію як процес, то до ключових його етапів (окремих складових оптимізації) варто віднести: збір інформації, обробку інформації, аналіз отриманої інформації, обґрунтування та вибір найкращого варіанта, оцінку отриманих результатів вибору, корегування обраного варіанта з множини можливих щодо приведення системи в найліпший стан [3].

Із зазначеного видно, що вагоме значення у такому процесі займає аналіз отриманої інформації, який є не лише основою для обґрунтування та вибору певного напряму оптимізації, а й може виступати індикатором задовільності отриманого за результатами впровадження оптимізаційних заходів стану об'єкта оптимізації.

Проте не менш важливу роль щодо здійснення оптимізації відіграє й оцінка отриманих результатів вибору, яку можна розглядати також в якості кінцевого індикатора, який здатен надати інформацію про те, досягнута чи ні мета оптимізації.

З урахуванням зазначеного можна навести таку послідовність етапів оптимізації (рис. 1).

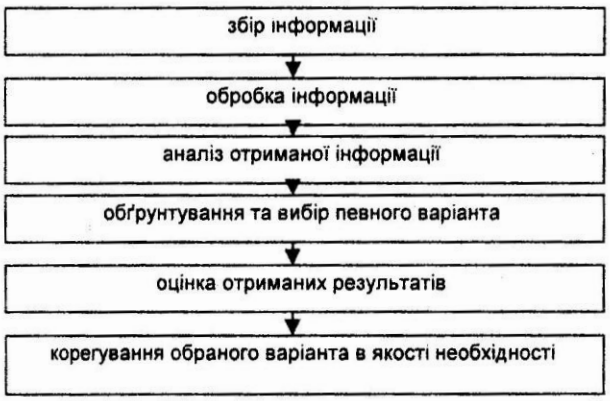


Рис. 1. **Послідовність етапів оптимізації** (узагальнено автором)

З огляду на мету даного дослідження необхідно узагальнити погляди щодо сутності фінансових потоків промислового підприємства. До речі, доцільно зауважити, що таке поняття є менш дискусійним за поняття оптимізації та, перш за все, розглядається як складова категорійного апарату фінансів.

Це пов'язано з тим, що поняття "фінансові потоки" узагальнює рух фінансових ресурсів суб'єкта господарювання, який досліджується (будь це конкретне підприємство чи навіть держава), або рух фінансових ресурсів такого суб'єкта господарювання відповідно до окремих різновидів його діяльності.

Сучасні визначення поняття "фінансові потоки" наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Сучасні визначення поняття "фінансові потоки"

Джерело	Визначення
Азаренкова Г. М. [1]	фінансові потоки – це цілеспрямований рух, зміна (обсягів, типів, форм та видів) фінансових ресурсів певного суб'єкта господарювання, що здійснюється спільно з відповідними його грошовими потоками (еквівалентні фінансові потоки) або без них (безеквівалентні фінансові потоки), але обов'язково з урахуванням фактора часу, та відбиває ліквідність зазначених фінансових ресурсів
Єрмошкіна О. В. [7]	фінансові потоки розглядаються як динамічна сукупність розподілених у часі та просторі фінансових ресурсів, які в процесі функціонування підприємства формуються, розподіляються та використовуються, тобто цілеспрямовано рухаються, за окремими центрами управління потоками
О. Хавтур [12]	розглядає фінансові потоки винятково через призму фінансових відносин, які обумовлені рухом фінансових ресурсів, що і формують своєрідні фінансові потоки

Тож з табл. 2 бачимо, що підкреслюється саме наявність руху фінансових ресурсів. Аналогічні визначення також можна знайти у дослідженнях Бердара М. М. [3] та Ковди Н. І. [8]. Різниця у визначеннях полягає лише у розгляді фінансових ресурсів на мікро- та макрорівнях, або більш чіткому розкритті таких ресурсів.

З урахуванням наведених вище міркувань можна надати авторське бачення сутнісного розуміння оптимізації фінасових потоків промислових підприємств (рис. 2).

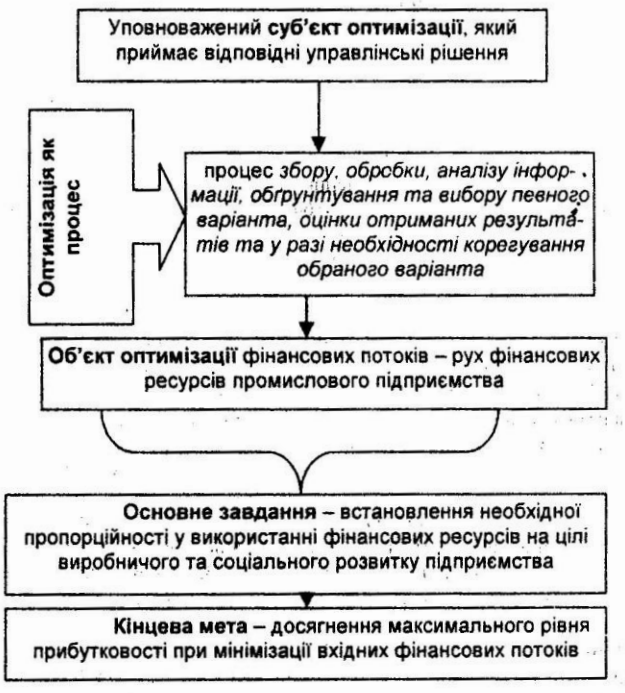


Рис. 2. **Сутнісне розуміння оптимізації фінансових потоків промислового підприємства** (авторське бачення)

Таким чином, на думку автора, оптимізація фінансових потоків промислового підприємства – це процес послідовного впливу на рух фінансових ресурсів з метою досягнення максимального рівня прибутковості при мінімізації вхідних фінансових потоків шляхом встановлення необхідної пропорційності у використанні фінансових ресурсів.

Отже, наукова новизна даного дослідження полягає в уточненні й обґрунтуванні визначення "оптимізація фінансових потоків промислового підприємства", яке на відміну від існуючих враховує і мету, і основне завдання оптимізаційних заходів, а також підкреслює, що в основі оптимізації знаходиться саме процес як певна послідовність дій.

При цьому в якості напряму подальших досліджень слід зазначити необхідність узагальнення та уточнення критеріїв оптимізації, які повинні застосовуватись на етапі оцінки отриманих результатів.

Література: 1. Азаренкова Г. М. Фінансові потоки в системі економічних відносин / Г. М. Азаренкова. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2006. – 328 с. 2. Васюренко О. В. Фінансове управління потребує точного визначення окремих питань / Васюренко О. В., Азаренкова Г. М. // Фінанси України. – 2007. – № 1. – С. 28–33. 3. Бердар М. М. Системний підхід до визначення основних елементів управління фінансовими потоками підприємства [Електронний ресурс] / Бердар М. М. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/tppe/2009_20/Zb20_20.pdf 4. Бондаренко О. С. Сутність та значення фінансових потоків у логістичних системах промислових підприємств / О. С. Бондаренко // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 7. – С. 43–46. 5. Боу-Торган Д. П. Оптимізація грошових потоків підприємства / Д. П. Боу-Торган // Стратегія регіонального розвитку: формування та механізми реалізації. – Одеса, 2008. – С. 62–64. 6. Великий Ю. М. Управління фінансовими потоками підприємства : монографія / Ю. М. Великий, О. В. Майборода, І. П. Косарєва. – Х. : ТОВ "Компанія СМІТ", 2010. – 274 с. 7. Єрмошкіна О. В. Управління фінансовими потоками промислових підприємств: теорія, практика, перспективи / О. В. Єрмошкіна. – Дніпропетровськ : Національний гірничий університет, 2009. – 479 с. 8. Ковда Н. І. Фінансові потоки підприємства / Н. І. Ковда // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2008. – Вип. 34. – С. 236–240. 9. Концева В. В. Фінансові потоки в логістичних системах / В. В. Концева // Вісник Національного трансп. ун-т. – 2009. – № 19. – Ч. 1. – С. 361–364. 10. Моделирование финансовых потоков предприятия в условиях неопределенности / Т. С. Клебанова, Л. С. Гурьянова, Н. Богониколос и др. – Х. : ИД "ИНЖЭК", 2006. – 312 с. 11. Сагинтаева С. С. Сбалансированность товарных и финансовых потоков как фактор экономической устойчивости / С. С. Сагинтаева // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2010. – Т. 27. – № 1. – С. 88–93. 12. Хавтур О. В. Теоретична концептуалізація фінансових потоків страхових компаній в Україні / Хавтур О. В. // Наукові записки. – Острог : Острозька Академія, 2003. – Вип. 5. – С. 234–249. 13. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : Институт новой экономики, 1997. – 864 с. 14. Олійник О. О. Управління процесом оптимізації грошових потоків агропромислових підприємств / Олійник О. О. // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2010. – № 3(11). – С. 59–63.

References: 1. Azarenkova G. M. Finansovi potoky v sistemi ekonomichnykh vidnosyn / G. M. Azarenkova. – Kh. : VD "INZHEK", 2006. – 328 p. 2. Vasiurenko O. V. Finansove upravlinnia potrebuie tochnoho vyznachennia okremykh pytan / Vasiurenko O. V., Azarenkova G. M. // Finansy Ukrainy. – 2007. – No. 1. – Pp. 28–33. 3. Berdar M. M. Systemnyi pidxid do vyznachennia osnovnykh elementiv upravlinnja finansovymy potokamy pidpryiemstva [Electronic resourse] / Berdar M. M. – Access mode : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/tppe/2009_20/Zb20_20.pdf. 4. Bondarenko O. S. Sutnist ta znachennia finansovykh potokiv u logistychnykh systemakh promyslovykh pidpryiemstv / O. S. Bondarenko // Investytsii: praktyka ta dosvid. – 2011. – No. 7. – Pp. 43–46. 5. Bou-Torgan D. P. Optymizatsia groshovykh potokiv pidpryiemstva / D. P. Bou-Torgan // Stratehiia regionalnogo rozvytku: formuvannia ta mekhanizmy realizatsii. – Odesa, 2008. – Pp. 62–64. 6. Velykyi Yu. M. Upravlinnia finansovymy potokamy pidpryiemstva : monografia / Yu. M. Velykyi, O. V. Maiboroda, I. P. Kosarieva. – Kh. : TOV "Kompania SMIT", 2010. – 274 p. 7. Yermoshkina O. V. Upravlinnia finansovymy potokamy promyslovykh pidpryiemstv: teoriia, praktyka, perspektyvy / O. V. Yermoshkina. – Dnipropetrovsk : Natsionalni hirnychyi universytet, 2009. – 479 p. 8. Kovda N. I. Finansovi potoky pidpryiemstva / N. I. Kovda // Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen. – 2008. – Vyp. 34. – Pp. 236–240. 9. Kontseva V. V. Finansovi potoky v lohistychnykn systemakh / V. V. Kontseva // Visnyk Natsionalnoho transp. un-t. – 2009. – No. 19. – Ch.1. – Pp. 361–364. 10. Modelirovanie finansovykh potokov predpriiatiya v usloviyakh neopredelennosti / T. S. Klebanova, L. S. Gurianova, N. Bogonikolos i dr. – Kh. : ID "INZHEK", 2006. – 312 p. 11. Sagintaeva S. S. Sbalansirovannost tovarnykh i finansovykh potokov kak faktor ekonomicheskoy ustoichivosti / S. S. Sagintaeva // Izvestija Uralskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta. – 2010. – Vol. 27. – No. 1 – Pp. 88–93. 12. Xavtur O. V. Teoretychna kontseptualizatsiia finansovykh potokiv strakhovykh kompanii v Ukraini // Naukovi zapysky. – Ostrog : Ostrozka Akademiia, 2003. – Vyp. 5. – Pp. 234–249. 13. Bolshoi ekonomicheskiy slovar / pod red. A. N. Azriliyana. – 2-e izd., dop. i pererab. – M. : Institut novoy ekonomiki, 1997. – 864 p. 14. Oliinyk O. O. Upravlinnja procesom optymizatsii groshovykh potokiv agropromyslovykh pidpryiemstv / Oliinyk O. O. // Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu. 2010. – No. 3(11). – Pp. 59–63.

Інформація про автора

Майборода Олег Володимирович – канд. екон. наук, доцент, декан факультету фінансів Харківського інституту фінансів Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі (м. Харків, пров. Плетнівський, 5, e-mail: mayboroda2007@rambler.ru).

Информация об авторе

Майборода Олег Владимирович – канд. экон. наук, доцент, декан факультета финансов Харьковского института финансов Украинского государственного университета финансов и международной торговли (г. Харьков, пер. Плетневский, 5, e-mail: mayboroda2007@rambler.ru).

Information about the author

Mayboroda Oleh Volodymyrovych – Ph.D., Associate Professor, Dean of the Faculty of Finance of Kharkiv Institute at Finance of Ukrainian State University of Finance and International Trade (Pletnivskyi Lane, 5, Kharkiv, e-mail: mayboroda2007@rambler.ru).

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

Стаття надійшла до ред.
16.03.2012 р.

ФІНАНСОВА ДІАГНОСТИКА ЯК СИСТЕМА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.15

Чернишов В. В.

Розглянуто теоретичні підходи щодо визначення сутності поняття "фінансова діагностика", сформульовано більш сучасне тлумачення даного поняття, на основі дослідження (аналізу) теоретичних підходів визначено основний зміст процесу фінансової діагностики та її вплив на забезпечення та підвищення фінансової стійкості підприємства та його ефективного функціонування. Проаналізовано розвиток методичного підходу до розробки стратегії проведення фінансової діагностики на підприємстві, що на відміну від існуючих орієнтований на формалізацію типових стратегічних рішень.

Ключові слова: діагностика, фінансова діагностика, фінансовий аналіз, стійкість, внутрішнє та зовнішнє середовища.

ФИНАНСОВАЯ ДИАГНОСТИКА КАК СИСТЕМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 658.15

Чернышов В. В.

Рассмотрены теоретические подходы к определению сущности понятия "финансовая диагностика", сформулировано более современное толкование данного понятия, на основе исследования (анализа) теоретических подходов определено основное содержание процесса финансовой диагностики и ее влияние на обеспечение и повышение финансовой устойчивости предприятия и его эффективного функционирования. Проанализировано развитие методического подхода к разработке стратегии проведения финансовой диагностики на предприятии, который в отличие от существующих ориентирован на формализацию типовых стратегических решений.

Ключевые слова: диагностика, финансовая диагностика, финансовый анализ, устойчивость, внутренняя и внешняя среда.

FINANCIAL DIAGNOSIS AS A SYSTEM OF ENTERPRISE FINANCIAL STABILITY

UDC 658.15

Chernyshov V. V.

The article deals with theoretical approaches to defining the essence of the concept of "financial diagnosis," a modern interpretation of this concept is formulated, it is based on research (analysis) of theoretical approaches, the basic content of the financial diagnosis and its impact in ensuring and improving the financial sustainability of the enterprise and its effective functioning. A further development of the methodical approach to the strategy of

© Чернишов В. В., 2012

financial diagnostics company, which unlike the current model focuses on the formalization of strategic decisions has been worked out.

Key words: diagnosis, financial diagnosis, financial analysis, stability, internal and external environment

Сучасність і постійні зміни в умовах існування підприємства вимагають особливої уваги до проблеми забезпечення фінансової стійкості організацій як умови їх ефективного функціонування та подальшого динамічного розвитку. Максимально достовірні та переконливі результати аналізу всіх сфер діяльності організації надає фінансова діагностика. Пошук потенційних партнерів для спільної діяльності, оцінка об'єкта інвестування не є можливими без вивчення фінансового стану потенційного партнера, основним завданням аналітиків є одержання та аналіз інформації стосовно нього, включаючи дані про господарську діяльність, її масштабність, фінансовий стан та подальші перспективи розвитку. Ототожнення понять "фінансовий аналіз" та "фінансова діагностика" не є правильним в умовах сьогодення. Фінансова діагностика надає можливість продуктивного використання всіх методик та функцій фінансового аналізу для прийняття правильних управлінських рішень.

Проблемам фінансової діагностики присвячено праці таких вчених, як Равнєва О. В., Степуріна С. О., Варатнов А. С., Герасимчук В. Г., Мазур І. І., Найденко О. Є., Шапіро В. Д., Бердникова Т. Б., Васіна А. А., Швиданенко Г. О., Вєтров Н. М. [1 – 7], що зумовлює безліч різних підходів до визначення сутності діагностики.

Тому основною метою дослідження є порівняння фінансової діагностики та фінансового аналізу, визначення основного змісту процесу фінансової діагностики та її впливу на забезпечення фінансової стійкості підприємства.

Завдання даної роботи – розглянути поняття "фінансова діагностика" та "фінансовий аналіз", на основі дослідження (аналізу) теоретичних підходів щодо тлумачень "фінансової діагностики" провідними вченими та економістами сформувати визначення, яке б розкривало всю повноту та інформативність, визначити основний зміст процесу фінансової діагностики та її вплив при забезпеченні та підвищенні фінансової стійкості підприємства та його ефективного функціонування.

Фінансова діагностика підприємства [4] – це визначення поточного стану підприємства й динаміки його змін, можливих шляхів вирішення проблем за результатами розрахунків, оцінки та інтерпретації фінансових показників, що характеризують різні сторони діяльності підприємства.

Зокрема Раєвнєва О. В. та Степуріна С. О. [1] у власній праці вказують, що термін "діагностика" (від грец. *diagnostikos* – здатний розпізнавати) означає розпізнавання стану об'єкта, який відповідає традиційній термінології економічного аналізу. Незважаючи на істотну багатоваріантність змісту терміна "діагностика", більшість авторів трактують її як розпізнавання стану об'єкта, що досліджується, як у ретроспективному, так і перспективному періодах.

Найденко О. Є. [2] у своїй праці розглядає діагностику як комплекс заходів з оцінки стратегічного потенціалу підприємства. Результатом діагностики має бути діагноз – визначення та описання поточного і перспективного стану підприємства, його основних проблем та шляхів їх вирішення. Також автор зазначає, що центральним питанням у діагностиці є становлення симптомів ускладнень чи можливостей, а виявлення симптомів допомагає визначити основні проблеми.

Сметанюк О. А. [3] у своїй праці пропонує таке поняття, як "фінансова діагностика" – синонім до поняття "діагностика фінансового стану". Отже, вона вважає, що "фінансова діагностика – це процес ідентифікації якості фінансового стану підприємства та визначення чинників, які впливають на його фінансові параметри". Так, діагностика ідентифікує якість фінансового стану, але вона не тільки визначає чинники, які впливають на фінансові параметри підприємства, а й виявляє причини, що зумовили зміну тих чи інших параметрів.

Проте це поняття, на думку автора, практично не є розглянутим та опрацьованим. Часто його ототожнюють з терміном "фінансовий аналіз", беручи до уваги, що і аналіз, і діагностика є інструментами пізнання світу у фундаментальних та прикладних дослідженнях. Спробуємо ж зосередити увагу на пошуці відмінностей між даними визначеннями.

Аналіз є первинним як інструмент пізнання світу, універсальним для всіх галузей знань, допомагає успішно вирішити основні завдання там, де суспільство недостатньо розвинуте для критичної оцінки та прийняття рішень. Аналіз становить процедуру мисленнєвого, а також часто й реального поділу об'єкта чи явища на складові частини. У порівнянні ж діагностика є процесом розпізнавання стану, постановки діагнозу та прийняття рішень, як підтримати підприємство в робочому стані.

Джерелами інформації для діагностики фінансового стану підприємства є фінансова звітність (бухгалтерський баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів), а також статистична та оперативна звітність; планова інформація (бізнес-план), нормативна інформація, інформація про технічну підготовку виробництва, висновки експертів, результати різних опитувань і т. д.

Фінансову діагностику підприємства слід виконувати в три етапи (рисунок).

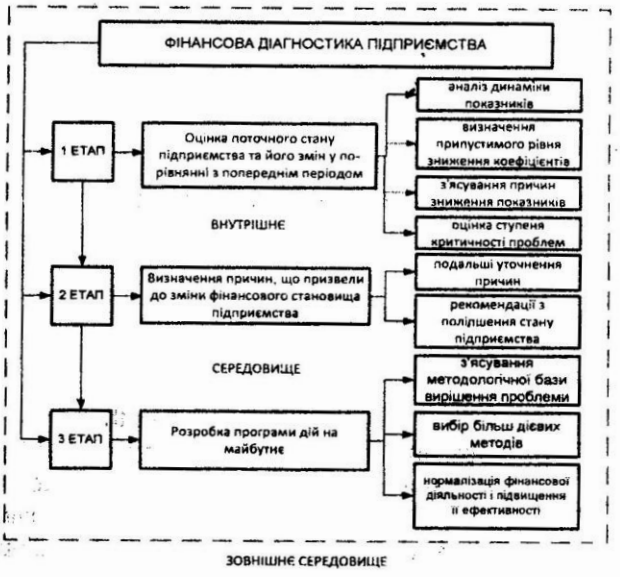


Рис. **Схема побудови системи фінансової діагностики**

Можна побачити, що фінансова діагностика базується на таких принципах, як: стратегічна спрямованість, орієнтація на кількісні стандарти (нормативи); адекватність; превентивність; синхронність; інтегрованість; точність; прозорість; простота та економічність. За результатами діагностики можна визначити, наскільки успішно підприємство працює в порівнянні з конкурентами; які зміни відбулися у стані підприємства в порівнянні з попередніми періодами (погіршився або покращився); чи є прийнятними в існуючих умовах показники роботи підприємства.

Основні завдання, що вирішуються при проведенні фінансової діагностики:

визначення стану підприємства на момент дослідження (фінансовий стан, майновий стан підприємства, достатність капіталу для поточної діяльності та довгострокових інвестицій, потреба в додаткових джерелах фінансування, здатність до нарощування капіталу, раціональність використання позикових засобів, ефективність діяльності підприємства);

виявлення тенденцій і закономірностей у розвитку підприємства за досліджуваний період;

визначення "вузьких" місць, що негативно впливають на фінансовий стан підприємства;

виявлення резервів, які підприємство може використовувати для поліпшення фінансового стану.

Результати діагностики й запропоновані за ними рекомендації повинні допомогти керівництву в практичній розробці гнучкої стратегії розвитку підприємства, покликаної підвищити його адаптаційну здатність і стійкість щодо мінливих впливів зовнішнього середовища.

Діагностика може проводитися за всіма аспектами діяльності або сфокусуватися на якому-небудь одному чи декількох напрямках. Комплексна діагностика необхідна, коли існуюча (або відсутня) на підприємстві система моніторингу поточної діяльності не дозволяє визначити основні проблеми, причини їх виникнення, послідовність їх розв'язання. Проте навіть коли області перетворень очевидні й чітко окреслені, бажано, щоб за іншими (суміжними) напрямками була проведена експрес-діагностика. Це забезпечить сумісність перетворень, проведених в одній сфері, зі сформованою практикою господарювання в інших сферах.

Фінансова діагностика дозволяє дати відповіді на ряд запитань: щодо ступеня кредитоспроможності та здатності підприємства зберегти свою спроможність платити за боргами, щодо траєкторії розвитку фірми протягом усього періоду кредитування з урахуванням його фінансового стану, щодо наявності фінансового потенціалу для підтримання платоспроможності тощо.

На основі проведеного дослідження та аналізу попередніх різносторонніх спроб дати характеристику поняттю діагностики фінансового стану підприємства можна сформулювати власне визначення: діагностика фінансового стану підприємства – це здатність розпізнавати стан підприємства шляхом використання певних параметрів з метою виявлення, встановлення причин порушень за умови прогнозування показників фінансового стану підприємства на будь-якому відрізку часу або в динаміці.

На думку автора, подальші дослідження мають бути спрямовані на формування дієвої системи діагностики, розроблення й удосконалення підходів та методів проведення фінансової діагностики з урахуванням як зовнішніх, так і внутрішніх факторів впливу.

Література: 1. Раєвнєва О. В. Моделювання фінансової діагностики стану підприємства / О. В. Раєвнєва, С. О. Степуріна // Економіка і регіон. Науковий вісник Полтавського національного технічного університету ім. Юрія Кондратюка. – Полтава : ПолтНТУ, 2005. – № 3(6). – С. 74–80. 2. Найденко О. Є. Фінансові аспекти досягнення конкурентоспроможності підприємства / О. Є. Найденко // Збірник тез Другої міжвузівської науково-практичної конференції студентів та молодих вчених "Проблеми формування і розвитку фінансово-кредитної системи України". – Х. : ШТРІХ, 2009. – С. 227–229. 3. Сметанюк О. А. Методика діагностики кризи підприємства за оцінкою показників фінансового стану в умовах організаційних змін / О. А. Сметанюк // Вісник Хмельницького національного університету (Вісник Технологічного університету Поділля). – Хмельницький : ХНУ, 2005. – № 6. – Т. 1. – С. 128–131. 4. Васина А. А. Финансовая диагностика и оценка проектов / А. А. Васина. – СПб. : Питер, 2008. – 448 с. 5. Глазов М. М. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / М. М. Глазов. – СПб. : Андреевский издательский дом, 2006. – 448 с. 6. Швиданенко Г. О. Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства : монографія / Г. О. Швиданенко, О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2002. – 192 с. 7. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента / И. А. Бланк. – К. : Омега-Л, 1999. – 130 с.

References: 1. Raievnieva O. V. Modeliuvannia finansovoi diagnostyky stanu pidpryiemstva / O. V. Raievnieva, S. O. Stepurina // Ekonomika i region. Naukovyi visnyk Poltavskogo natsionalnogo tekhnichnogo universytetu im. Yuriia Kondratiuka. – Poltava : PoltNTU, 2005. – No. 3(6). – Pp. 74–80. 2. Naidenko O. Ye. Finansovi aspekty dosiagnennia konkurentospromozhnosti pidpryiemstva / O. Ye. Naidenko // Zbirnyk tez Drugoi mizhvuzivskoi naukovo-praktychnoi konferentsii studentiv ta molodykh vchenykh "Problemy formuvannia i rozvytku finansovo-kredytnoi systemy Ukrainy". – Kh. : "ShTRIKh", 2009. – Pp. 227–229. 3. Smetaniuk O. A. Metodyka diahnostyky kryzy pidpryiemstva za otsinkoiu pokaznykiv finansovogo stanu v umovakh orhanizatsiynykh zmin / O. A. Smetaniuk // Visnyk Khmelnytskogo natsionalnogo universytetu (Visnyk Tekhnologichnogo universytetu Podillia). – Khmelnytskyi : KhNU, 2005. – No. 6. – Vol. 1. – Pp. 128–131. 4. Vasina A. A. Finansovaya diagnostika i otsenka proektov / A. A. Vasina. – SPb. : Piter, 2008. – P. 448. 5. Glazov M. M. Analiz i diagnostika finansovo-khoziaistvennoy deyatelnosti predpriyatiya / M. M. Glazov. – SPb. : Andreevskiy izdatelskiy dom, 2006. – P. 448. 6. Shvydanenko H. O. Suchasna tekhnolohiia diahnostyky finansovo-ekonomichnoi diialnosti pidpryiemstva : monohrafiia / H. O. Shvydanenko, O. I. Oleksiuk. – K. : KNEU, 2002. – P. 192. 7. Blank I. A. Osnovy finansovogo menedzhmenta / I. A. Blank. – K. : Omega-L, 1999. – P. 130.

Інформація про автора

Чернишов Володимир Васильович – викладач кафедри фінансів Харківського національного економічного університету (61166, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: chernyshov-vova@rambler.ru).

Информация об авторе

Чернышов Владимир Васильевич – преподаватель кафедры финансов Харьковского национального экономического университета (61166, г. Харьков, пр. Ленина, 9-а, e-mail: chernyshov-vova@rambler.ru).

Information about the author

Chernyshov Vladimir Vasilyevich – lecturer at the Department of Finance of Kharkiv National University of Economics (Lenina ave., 9a, Kharkiv, 61166, e-mail: chernyshov-vova@rambler.ru)

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Лепейко Т. І.

Стаття надійшла до ред.
13.03.2012 р.

МОДЕЛЬ ОЦІНКИ РІВНЯ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 005.95:005.21

Дериховська В. І.

Проаналізовано значення розвитку працівників як провідного та невід'ємного напрямку стратегічного управління персоналом. Визначено необхідність оцінки професійно-кваліфікаційного рівня працівників. Розглянуто сутність інтегрального показника рівня розвитку працівників. Надано перелік компетенцій, які мають бути притаманні виробничому персоналу для підвищення ефективності діяльності та досягнення стратегічних цілей розвитку підприємства. Запропоновано відповідні методичні рекомендації щодо оцінки поточного стану рівня розвитку персоналу підприємства.

Ключові слова: стратегічне управління персоналом, розвиток персоналу, компетенції, оцінка рівня розвитку персоналу.

МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 005.95:005.21

Дериховская В. И.

Проанализировано значение развития персонала как важного и неотъемлемого направления стратегического управления персоналом. Определена необходимость оценки профессионально-квалификационного уровня рабочих. Рассмотрена сущность интегрального показателя уровня развития рабочих. Предоставлен перечень компетенций, которые должны быть присущи производственному персоналу для повышения эффективности деятельности и достижения стратегических целей развития предприятия. Предложены соответствующие методические рекомендации по оценке текущего состояния уровня развития персонала предприятия.

Ключевые слова: стратегическое управление персоналом, развитие персонала, компетенции, оценка уровня развития персонала.

LEVEL EVALUATION MODEL OF STUFF DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE

UDC 005.95:005.21

Derykhovska V. I.

The value of staff development as an important and inherent area of strategic human resource management is analyzed, the need to assess the vocational skill level of workers is identified, the essence of an integral indicator of the level of personnel development and the essence of the integral indicator of the level of employees are considered. The article contains a list of competencies that should be inherent to the production staff to improve performance and achieve strategic goals of development. Proper methodological recommendations to assess the level of stuff are offered.

Key words: strategic personnel management, personnel development, competences, assessment of the level of stuff development.

© Дериховська В. І., 2012

Жорстка конкурентна боротьба, інтенсивний розвиток науково-технічного прогресу вимагають від керівництва сучасних підприємств динамічної реакції та адаптивності до мінливих змін навколишнього середовища, тим самим висувають особливі вимоги до працівників як центрального елемента будь-якої виробничої системи. За цих умов персонал має володіти повним арсеналом професійних знань і практичних навичок, використовувати творче мисслення та креативний підхід до вирішення нестандартних складних завдань, бути готовим відповідати за делеговані повноваження, проявляти постійну потребу як у професійному розвитку, так і саморозвитку.

На сьогоднішній день запорукою успішного розвитку підприємства є стратегічне управління персоналом, що, на думку автора, як головний напрямок має саме розвиток персоналу. Однак сучасна практика управління демонструє відсутність зацікавленості керівних кадрів у розвитку працівників, стимулюванні їх професійно-кваліфікаційного зростання. Нівелювання даної проблеми, зазвичай, пояснюється браком коштів на впровадження програм розвитку персоналу, а також нерозумінням стратегічного значення даного напрямку управління персоналом як передумови довгострокового успішного розвитку підприємства.

Ефективне використання трудового потенціалу робітників без знання їх кваліфікаційного рівня, оцінки їх професійного досвіду, особистих якостей та їх трудового внеску в кінцеві результати виробничої діяльності стає неможливим. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває гармонічне поєднання постійного розвитку персоналу з періодичною оцінкою його рівня. Отже, мета написання даної статті полягає у визначенні сутності рівня розвитку працівників та наданні відповідних методичних рекомендацій щодо його оцінки.

Аналіз наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених: Е. Майо, Г. Десслера, М. Армстронга, А. Томпсона, Дж. Стрікленда, В. Савченко, Л. Ніколаєнко, Г. Дмитренко, Н. Федорової та О. Мінченкової [1 – 8], надав можливість дійти висновку, що, на жаль, сьогоденна практика менеджменту не має одностайної думки дослідників стосовно методів, методики та підходів щодо визначення рівня розвитку персоналу.

З огляду на це особливої актуальності набуває розробка власної методики визначення рівня розвитку персоналу, що змогла б поєднати елементи кількісної та якісної оцінки, носитиме комплексний характер і дозволить більш точно визначити кваліфікаційний рівень працівника, детально проаналізувати його професійні та особисті компетенції, оцінити результативність праці й рівень професійних досягнень, виявити резерви розвитку трудового потенціалу та гармонічно поєднати потребу розвитку персоналу зі стратегічними цілями підприємства.

На думку автора, визначення рівня розвитку персоналу доцільно проводити за допомогою розрахунку комплексного інтегрального показника рівня розвитку персоналу підприємства (ІРП), що становить певну синтетичну величину поточного стану професійно-кваліфікаційного рівня працівників, необхідного для виконання нових виробничих функцій, розвитку компетенцій, формування та планування кадрового резерву, кар'єрного просування та вдосконалення організаційної культури персоналу, що дозволить реалізувати стратегічні цілі діяльності підприємства (формула (1)):

$$I_{РП} = Z_{ЗП} \times Z_{ПрНд} \times Z_{КНв} \times Z_{ККв} \times Z_{ВН} \times Z_{ЧП} \times Z_{К}, \quad (1)$$

де $Z_{ЗП}$ – стандартизоване значення розміру середньорічної заробітної плати на 1-го працюючого;

$Z_{ПрНд}$ – стандартизоване значення середньорічного розміру премій та надбавок до заробітної плати 1-го працівника;

$Z_{КНв}$ – стандартизоване значення кількості працівників, які пройшли підготовку (навчені новій професії);

$Z_{ККв}$ – стандартизоване значення кількості працівників, які підвищили кваліфікацію;

$Z_{ВН}$ – стандартизоване значення розміру середньорічних витрат на професійне навчання на 1-го працюючого;

$Z_{ЧП}$ – стандартизоване значення середньооблікової чисельності персоналу;

$Z_{К}$ – стандартизоване значення комплексної оцінки компетентності працівника.

Слід зазначити, що стандартизація вихідних даних, що увійшли до складу ІРП, проводиться за формулою (2) [9]:

$$Z_{ij} = \frac{x_{ij} - \overline{x_i}}{\sigma_i}, \quad (2)$$

де Z_{ij} – нормоване значення і-го показника для j-го підприємства;

x_{ij} – значення і-го показника для j-го підприємства;

$\overline{x_i}$ – середнє значення і-го показника;

σ_i – середньоквадратичне відхилення і-го показника.

Вибір вищезазначеної системи кількісно-якісних показників не був спонтанним, а пояснюється заздалегідь проведеним морфологічним аналізом відповідних літературних джерел [1 – 5; 8; 10], а також перевірений за допомогою проведеного регресійного аналізу та на підставі побудованих кореляційних матриць, за результатами яких було вивчено характер і змодельовано зв'язок між досліджуваними факторами, та виявлено, що саме ці показники мають найбільш тісний зв'язок, а отже, забезпечують істотний вплив на рівень розвитку персоналу підприємства.

Математичною основою для розрахунку даного показника виступив таксономічний показник рівня розвитку, запропонований З. Хельвігом [9]. Отриманий за даною методикою інтегральний показник виступає нормованою величиною і змінюється в межах від 0 до 1, тобто чим ближче отримане значення $I_{РП}$ до одиниці, тим вище та, відповідно, краще рівень розвитку персоналу на підприємстві.

Більшість теоретиків та практиків у сфері управління персоналом [11] схильні вважати головним критерієм, за яким слід оцінювати рівень підготовки кадрів, професійну компетенцію, що становить певний перелік якісних показників, яким повинен відповідати зазвичай керівний склад підприємства. Однак автор пропонує зосередитись на вивченні та оцінці професійних компетенцій звичайного виробничого персоналу, оскільки у стратегічному управлінні персоналом важливим напрямком є формування кадрового резерву, що передбачає відбір до управлінської ланки працівників з найбільшим проявом лідерських, організаційних та відповідальних якостей. Більш того, оцінка виробничого персоналу лише через призму кількісних показників результативності праці є досить застарілою методикою, що вкрай негативно позначається на ефективності використання працівників та знижує загальний рівень результативності функціонування підприємства. Цього також вимагає інтенсифікація таких процесів, як інноваційність, висока наукомісткість сучасного виробництва,

впровадження на підприємствах системи та технології управління якістю. За цих умов роль звичайного працівника як елемента виробничої системи, що піклується про підвищення ефективності виробництва, істотно важливіша, ніж у традиційній системі виробництва, де робітничий персонал повинен просто виконувати виробничий план. Саме тому для сучасного керівництва розвиток компетенцій виробничого персоналу є актуальним стратегічним напрямком управління.

Перелік компетенцій, якими повинен, на думку автора, володіти виробничий персонал для успішного виконання професійних завдань та успішної реалізації стратегічних цілей управління, наведено в таблиці.

Таблиця

Перелік компетенцій виробничого персоналу

Група компетенцій	Перелік компетенцій
Корпоративні	1. Розуміння стратегії та специфіки діяльності. 2. Орієнтація на якість праці. 3. Спрямованість на результат. 4. Прихильність цілям підприємства
Професійні	1. Знання нормативних стандартів праці. 2. Рівень професійної підготовки. 3. Володіння комп'ютерними технологіями. 4. Навички планування та організації власної праці. 5. Складність виконуваних завдань. 6. Ефективне використання робочого часу. 7. Дотримання строків виконання робіт. 8. Наявність браку. 9. Виконання техніки безпеки (рівень виробничого травматизму). 10. Прагнення до професійного зростання
Поведінкові	1. Відповідальність. 2. Самостійність, самоорганізованість. 3. Адаптивність. 4. Наполегливість у досягненні цілей. 5. Авторитет у колективі. 6. Робота в команді (навички побудови взаємовідносин). 7. Ініціативність. 8. Дисциплінованість

Вищезазначений набір компетенцій може бути доповнений або змінений з урахуванням специфіки діяльності підприємства та індивідуальних особливостей виконуваних працівником завдань, його категорії, однак має бути обов'язково скоригований відповідно до стратегічних цілей розвитку підприємства.

Розподіл компетенцій на три групи відповідає широко розповсюдженій у літературних джерелах класифікації [4 – 6; 10; 11], тому її використання автор вважає за прийнятне. Так, до групи корпоративних компетенцій було віднесено якості, що мають бути притаманні кожному працівнику на підприємстві, оскільки вони пов'язані з розумінням цілей діяльності, цінностей корпоративної етики, культури підприємства та закріплені у загальній стратегії його розвитку. Аналіз цих компетенцій дозволяє визначити загальний трудовий потенціал підприємства, оцінити раціональне сполучення знань, навичок та здібностей працівників, що визначає систематичний успіх і рівень конкурентоспроможності підприємства [4]. Корпоративна компетенція має довгостроковий характер, забезпечує формування та підтримку стійкої стратегічної конкурентної переваги підприємства, а тому потребує як постійного вдосконалення існуючих, так і розвитку нових компетенцій працівників, що, у свою чергу, є актуальним напрямком стратегічного управління персоналом.

Друга група компетенцій представлена переліком тих професійних якостей, якими повинен володіти кваліфікований працівник для виконання своїх прямих виробничих обов'язків. Оцінка професійних компетенцій дає змогу моделювати виробничі процеси, сприяє професійному самовизначенню персоналу, дозволяє співставити майстерність, професіоналізм та досвід роботи працівника на посаді, що він обіймає [10]. Так, працівник, який володіє нормативними стандартами праці, виконує правила техніки безпеки, демонструє високий рівень професійної підготовки, здатен істотно підвищити якість праці, знизити рівень браку, самостійно визначати складність виконуваних завдань, тим самим ефективно використовувати робочий час з дотриманням строків виконання робіт та підвищувати ефективність власної праці. Саме тому професійні компетенції виступають певним критерієм відбору необхідних працівників, передумовою для формування кадрового резерву та вибору напрямків навчання персоналу, важливим елементом його оцінки й заохочення.

Поведінкові (особистісні) компетенції представлені у вигляді природних здібностей, особливостей характеру, мотивів та моделі поведінки працівника під час виконання свої професійних обов'язків [6]. Завдяки їх аналізу можуть бути виявлені більш перспективні працівники з кола тих, хто обіймає однакову посаду та має один і той самий кваліфікаційний рівень. Одночасно рівень розвитку поведінкових компетенцій є індикатором соціалізації працівника, його вміння будувати взаємовідносини у трудовому колективі, вирішувати конфлікти та проявляти комунікативні навички. Більш того, дані компетенції є важливим аспектом у процесі прийому нових кандидатів на роботу, їхнього переміщення, просування в службовій діяльності у межах підприємства та власне розвитку персоналу.

Після того як було сформовано комплексну модель компетенцій виробничого персоналу промислового підприємства, доцільно перейти до оцінки їх безпосереднього прояву, алгоритм проведення якої рекомендовано взяти в роботі І. Грузіної [10]. Запропонована вченим система оцінки компетенцій персоналу, на погляд автора, є найбільш вдалою та об'єктивною, оскільки містить логічну послідовність етапів проведення, чіткий математичний апарат розрахунків, а аналіз її результатів стане міцним фундаментом для розробки справедливих та ефективних програм розвитку працівників у процесі стратегічного управління підприємством. Також розроблена модель допоможе вищій ґілці управління отримати більш повну картину щодо особливостей, мотивів та властивостей, якими мають володіти висококваліфіковані працівники, а детальний аналіз їхнього прояву дозволить скоординувати відповідні програми розвитку компетенцій, а отже, й удосконалити стратегію управління персоналом у цілому.

Запропонована автором статті модель оцінки рівня розвитку персоналу становить ядро системи стратегічного управління підприємством, оскільки покликана не тільки систематично визначати, контролювати та всебічно розвивати наявний професійно-кваліфікаційний рівень персоналу, виявляти слабкі місця в діяльності підприємства, розробляти ефективні програми навчання та мотивації працівників, підвищення їх зацікавленості у розвитку власного потенціалу, компетентності, заповзятості, прояву креативності й загальної мобілізації сил на стратегію розвитку підприємства, але й забезпечити на цій основі розкриття резервів зростання продуктивності праці та конкурентоспроможності, досягнення стратегічних цілей управ-

ління і максимальної ефективності функціонування підприємства.

Отже, запропонована автором формула розрахунку комплексного інтегрального показника рівня розвитку персоналу та зазначений перелік компетенцій, якими має володіти виробничий персонал, повинні стати у нагоді для керівництва у процесі стратегічного управління персоналом та підприємством у цілому.

Література: 1. Савченко В. А. Управління розвитком персоналу : навч. посібн. / Савченко В. А. – К. : КНЕУ, 2002. – 351 с. 2. Николаенко Л. Ф. Подбор статистических показателей относительно оценки системы управления персоналом / Николаенко Л. Ф. // Бізнесінформ. – 2007. – № 8. – С. 171–176. 3. Мотивация и оценка персонала : учебн. пособ. / под ред. Дмитренко Г. А., Шарапатовой Е. А., Максименко Т. М. – К. : МАУП, 2002. – 248 с. 4. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А. А. Томпсон, П. Дж. Стрикленд ; пер. англ. – М. : Вильямс, 2003. – 924 с. 5. Армстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами / Майкл Армстронг ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2002. – VIII. – 328 с. 6. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. – М. : Дело, 1999. – 800 с. 7. Mayo E. The Human Problems of an Industrial Civilization / Mayo E. – Boston : Graduate School Administration, Harvard University, 1946. – 318 p. 8. Федорова Н. В. Управление персоналом организации : учебн. пособ. / Н. В. Федорова, О. Ю. Минченкова. – М. : КНОРУС, 2005. – 416 с. 9. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в эконометрическом моделировании / В. Плюта ; пер. с польск. В. В. Иванова. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 176 с. 10. Грузіна І. А. Удосконалення системи оцінки компетенцій персоналу підприємства / Грузіна І. А. // Бізнесінформ. – 2011. – № 9. – С. 117–181. 11. Спенсер Л. М. Компетенции на роботе / Л. М. Спенсер-мл., С. М. Спенсер ; пер. с англ. – М. : HIPPO, 2005. – 384 с.

References: 1. Savchenko V. A. Upravlinnia rozvytkom personalu : navch. posibn. / Savchenko V. A. – K. : KNEU, 2002. – 351 p. 2. Nikolaenko L. F. Podbor statisticheskikh pokazateley otnositelno otsenki sistemy upravleniya personalom / Nikolaenko L. F. // Bisnesinform. – 2007. – No. 8. – Pp. 171–176. 3. Motivatsiya i otsenka personala : uchebn. posob. / pod red. Dmitrenko G. A., Sharapatovoy E. A., Maksimenko T. M. – K. :MAUP, 2002. – 248 p. 4. Tompson A. A. Strategicheskiy menedzhment: kontseptsii i situatsii dlya analiza / A. A. Tompson, P. Dj. Striklend ; per. s angl. – M. : Vilyams, 2003. – 924 p. 5. Armstrong M. Strategicheskoe upravlenie chelovecheskimi resursami / Armstrong M. ; per. s angl. – M. : INFRA-M, 2002. – 328 p. 6. Meskon M. H. Osnovy menedzhmenta / M. H. Meskon, M. Albert, F. Hedouri ; per. s angl. – M. : Delo, 1999. – 800 p. 7. Mayo E. The Human Problems of an Industrial Civilization / Mayo E. – Boston : Graduate School Administration, Harvard University, 1946. – 318 p. 8. Fedorova N. V. Upravlenie personalom organizatsii : uchebn. posob. / N. V. Fedorova, O. Yu. Minchenkova. – M. : KNORUS, 2005. – 416 p. 9. Plyuta V. Sravnitelnyy mnogomernyy analiz v economicheskom modelirovanii / Plyuta V. ; per. s polsk. V. V. Ivanova. – M. : Finansy i statistica, 1989. – 176 p. 10. Gruzina I. A. Udoskonalennia systemy otsinky kompetentsii personalu pidpryiemstva / Gruzina I. A. // Bisnesinform. – 2011. – No. 9. – Pp. 117–181. 11. Spenser L. M. Kompetentsii na rabote / L. M. Spenser-ml., S. M. Spenser ; her. s angl. – M. : NIRRO, 2005. – 384 p.

Інформація про автора

Дериховська Вікторія Ігорівна – аспірант кафедри менеджменту Харківського національного економічного університету (61166, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: Derykhovskaya_V@mail.ru).

Информация об авторе

Дериховская Виктория Игоревна – аспирант кафедры менеджмента Харьковского национального экономического университета (61166, г. Харьков, пр. Ленина, 9а, e-mail: Derykhovskaya_V@mail.ru).

Information about the author

Derykhovska Victoria Igorivna – postgraduate student at Management Department of Kharkiv National University of Economics (Lenina ave., 9a, Kharkiv, 61166, e-mail: Derykhovskaya_V@mail.ru).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Назарова Г. В.

Стаття надійшла до ред.
24.02.2012 р.

Задачей науки должно быть познание того,
что должно быть, а не того, что есть.
Л. Н. Толстой

Ефективність управління персоналом на підприємстві

ЗАСТОСУВАННЯ ТРЕНІНГУ ПРИ ПІДГОТОВЦІ МЕНЕДЖЕРІВ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ

УДК 378.147_057.212

Яндола К. О.

Розкрито сутність та актуальність упровадження тренінгу у професійній підготовці менеджерів. Обґрунтовано доцільність застосування тренінгів при підготовці сучасних фахівців, у тому числі в області менеджменту, наведено приклад тренінгу за темою "Прийняття управлінських рішень". У тренінгу пропонується застосування таких інтерактивних технологій, як: "коло", "акваріум", дискусія, презентація, "мозковий штурм", "мікрофон", "ділова гра" тощо. Наведено можливі критерії оцінювання окремих тренінгових вправ та завдань, а також тренінг загалом.

Ключові слова: тренінг, тренінгові технології, організаційні форми навчання, критерії оцінювання.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТРЕНИНГА ПРИ ПОДГОТОВКЕ МЕНЕДЖЕРОВ В ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ

УДК 378.147_057.212

Яндола К. А.

Раскрыты сущность и актуальность внедрения тренинга в профессиональной подготовке менеджеров. Обоснована целесообразность использования тренингов при подготовке современных специалистов, в том числе в области менеджмента, предложен пример тренинга по теме "Принятие управленческих решений". В тренинге предлагается использование таких тренинговых технологий, как: "круг", "аквариум", дискуссия, презентация, "мозговой штурм", "микрофон", "деловая игра" и т. д. Указаны возможные критерии оценивания отдельных тренинговых упражнений и заданий, а также тренинг в целом.

Ключевые слова: тренинг, тренинговые технологии, организационные формы обучения, критерии оценивания.

© Яндола К. О., 2012

INTRODUCTION OF TRAINING FOR MANAGERS IN EDUCATIONAL PROCESS IN HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS

UDC 378.147_057.212

Yandola K. O.

This article shows the nature and urgency of implementing the training in the professional studying of managers. The author grounds expedience that it is important to use different interactive forms and training technologies in studying process of contemporary professionals, including managers, proposes an example of training on the topic "Managerial decision-making". The author offers to use in training such training's technologies as: "circle", "aquarium", discussion, presentation, "cerebral assault", a business game, "microphone" and so on. The possible criterias of evaluation all training's exercises and tasks, and the whole training are indicated.

Key words: training, training technology, organizational forms of studies, criteria of estimate.

Сучасні умови формування, розвитку та функціонування підприємств установлюють нові вимоги до підготовки фахівців з менеджменту. Одним із напрямків удосконалення навчального процесу майбутніх менеджерів є активне застосування сучасних організаційних форм навчання, а саме тренінгу. При підготовці менеджерів слід орієнтуватися на вимоги ринку праці, забезпечити оволодіння такими знаннями, вміннями та навичками, які дозволять найбільш швидко адаптуватися до професійної діяльності.

У сучасній літературі багато уваги приділяється питанням якості підготовки та перепідготовки кадрів, підвищенню кваліфікації, створенню системи безперервного навчання, про що свідчать роботи таких вчених, як А. Алексюк, Н. Мойсеюк, О. Романовський, В. Беспалько, С. Сисоєва та ін.; компетентісному підходу в навчанні – Є. Чуб, О. Оварчук, О. Лебедєва, І. Зімняя; формуванню професійної компетенції менеджерів – В. Дудніков, С. Кирідкіна. Особливе місце при вирішенні проблем якісної освіти займають застосування інтерактивних технологій, а саме тренінгових технологій, що знайшло відображення в роботах таких авторів, як Г. Ковальчук, О. Куклін, О. Щербак. Незважаючи на велику кількість робіт, присвячених організації та проведенню тренінгів, існує ціла низка питань упровадження тренінгів саме у вищих навчальних закладах при підготовці менеджерів, які потребують уточнення та визначення.

Традиційно навчальний процес передбачає застосування таких видів навчальних занять, як лекції, практичні, семінарські та лабораторні заняття. Комплексне застосування цих форм навчання дає можливість формування базових знань, вмінь та навичок у межах певного напрямку. Однак важливим є не тільки їх наявність, а й здатність застосувати в практичній діяльності.

Максимально ефективне засвоєння матеріалу забезпечується лише в разі практичного опрацювання студентами певних дій.

У професійній діяльності менеджери стикаються з проблемами, які потребують миттєвого, нестандартного колегіального вирішення. Тому підготовка фахівців в області менеджменту вимагає застосування інтерактивних форм, які сприяють навчанню студентів через взаємодію та дають можливість активно використовувати завдання, які відображають реальні виробничі ситуації. Так, наприклад, однією з найважливіших функцій менеджера є здатність приймати управлінські рішення. Реалізація такої функції передбачає не тільки узагальнення студентами відповідних знань, але й формування таких компетенцій, як: здатність відокремлювати етапи прийняття управлінських рішень, здатність застосовувати різні методи прийняття управлінських рішень та оцінювати ефективність прийнятого рішення.

Мета даної статті – виявити й обґрунтувати можливості та умови застосування тренінгу як засобу формування професійних компетенцій менеджера у сфері прийняття управлінських рішень.

Для реалізації поставленої мети необхідно визначити та обґрунтувати набір форм і технологій навчання при розробці тренінгу за темою "Прийняття управлінських рішень", а також розробити критерії оцінювання роботи студентів.

Тренінг – це запланований процес модифікації (зміни) ставлення, знання чи поведінкових навичок того, хто навчається, через набуття навчального досвіду, щоб досягти ефективного виконання в одному виді діяльності або в певній галузі [1]. Тренінг передбачає комплекс вправ, які розроблені на науковій основі та здійснюються за спеціальною методикою. Метою тренінгу за темою "Прийняття управлінських рішень" є закріплення отриманих теоретичних знань щодо процесу прийняття управлінських рішень, набуття вмінь та компетенцій їх розробки, оцінки й реалізації.

Для реалізації поставленої мети необхідно вирішити такі завдання: засвоїти сутність управлінських рішень, їх видів; поглибити знання щодо методів прийняття управлінських рішень; сформувати вміння та навички застосування різних методів прийняття управлінських рішень; набути вміння та навички прийняття управлінських рішень у різних умовах.

Однією з головних умов реалізації поставленої мети є використання відповідних тренінгових технологій, які зорієнтовані на концептуалізацію практичного досвіду студентів й актуалізацію нагромаджених теоретичних знань.

Особливість застосування тренінгових технологій у підготовці менеджерів полягає в тому, що вони сприяють активній участі студента у розвитку власних знань, формуванні фахових навичок та компетенцій. Крім того, вони спонукають до: творчої активності, що є дуже важливою вимогою до сучасних менеджерів; міжособистісної взаємодії студентів при роботі в команді, що також є одним із факторів успішного виконання функцій менеджера; пошуку необхідної інформації та аналітичного мислення, що є складовою успіху вироблення навичок щодо прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності або недостатньої інформації; вироблення у студентів практичних навичок щодо виконання індивідуальних завдань та прийняття індивідуальної відповідальності, що також є важливим при прийнятті управлінських рішень; публічної презентації індивідуальних та колективних результатів.

При проведенні тренінгу за темою "Прийняття управлінських рішень" пропонується застосовувати такі форми та технології тренінгу: для актуалізації знань та оцінки рівня поінформованості студентів – робота в малих групах, презентація, "мозковий штурм"; для пошуку шляхів розв'язання проблеми – "коло", робота в малих групах, ділова гра; для рефлексії – "мікрофон", "акваріум", дискусія; для створення позитивного настрою та необхідної емоційної атмосфери, зняття напруги, налаштування на нове завдання, формування малих груп – вправи та "рухавки".

Розглянемо умови застосування цих технологій більш детально.

Презентація становить виступ перед аудиторією. Основна мета презентації – представити певну інформацію [1; 2]. У даному тренінгу презентації спрямовані на: надання інформації щодо тренера-викладача; інструктаж щодо графіка тренінгу та виконання поставлених завдань; подання результатів колективної роботи.

"Коло" – інтерактивна технологія, застосування якої дає можливість кожному висловити свою точку зору з того чи іншого приводу [1; 3]. При використанні такої технології учасники групи включаються у процес навчання, вчаться висловлювати лаконічно свою точку зору, брати персональну відповідальність за свої відповіді. У даному тренінгу "коло" використовується під час знайомства з учасниками.

Робота в групах як форма організації навчально-пізнавальної діяльності застосовується для прийняття рішень, які вимагають колективного обговорення [1]. Використання цієї форми дозволяє розвивати навички спілкування в групі, вміння висловлюватись, критично мислити, переконувати, вести дискусію, сприяє активному, ґрунтовному аналізу та обговоренню навчального матеріалу чи проблеми з метою його осмислення, закріплення й засвоєння. У даному тренінгу в малих групах обговорюються питання сутності управлінських рішень, етапи та умови їх прийняття, фактори, що впливають на процес прийняття управлінських рішень, а також опрацьовуються колективні методи прийняття рішень (номінальної групи, причинно-наслідкова діаграма).

Застосування методу "мозкового штурму" спонукає учасників виявляти творчість, розвиває вміння швидко аналізувати ситуацію, формує вміння толерантно ставитись до чужих думок, аналізувати та обирати найважливіше [1]. У даному тренінгу "мозковий штурм" застосовується при визначенні методів прийняття управлінських рішень.

Ділова гра – це імітація робочого процесу, або моделювання, спрощене відтворення реальної виробничої ситуації [2; 3]. Застосування ділових ігор дозволяє відпрацювати професійні навички учасників. Крім того, це дає можливість оцінити: рівень володіння цими навичками, рівень комунікативних навичок, особистісні якості учасників тощо. Під час проведення ділової гри в даному тренінгу модулюється процес організації та функціонування підприємства. Учасники тренінгу мають можливість відчути себе менеджерами підприємства та виконати одну з основних функцій – прийняття рішень у різних умовах.

Застосування таких технологій, як *дискусія, "мікрофон", "акваріум"*, значно впливає на розвиток критичного мислення, дає можливість визначити власну позицію, формує навички відстоювати свою думку, поглиблює знання з обговорюваної проблеми, дозволяє виховувати у студентів вміння вислуховувати інших, лаконічно формулювати свою думку, бажання ділитися своїми думками тощо.

У даному тренінгу метою дискусії є встановлення правил та обговорення результатів роботи групи і тренінгу взагалі, застосування інших технологій спрямовано на повторення пройденого матеріалу, висловлювання своїх вражень від тренінгу.

Важливою частиною тренінгу є самостійна робота та критерії оцінювання успішності роботи студентів.

Мета самостійної роботи – засвоєння студентами в повному обсязі навчального матеріалу, а також закріплення вироблених компетенцій через самостійне опрацювання окремих блоків тренінгу, узагальнення та закріплення знань щодо процесу прийняття управлінських рішень. У ході виконання завдань самостійної роботи студенти мають можливість осмислити методи та прийоми, що застосовувалися під час проведення тренінгу, проаналізувати сильні та слабкі сторони своєї роботи, порівняти різні методи, критично переробити отриману інформацію і зробити власні узагальнення. Як завдання для самостійної роботи в даному тренінгу пропонується написання звіту за результатами тренінгу.

Оцінка успішності роботи студента у тренінгу є комплексною і складається з декількох елементів, кожен з яких оцінюється за дванадцятибальною шкалою та має визначену питому вагу в загальній оцінці. Такими елементами є: дисципліна (15 %), аудиторна робота (30 %), звіт (30 %) і тестові завдання (25 %).

Однією з важливих складових ефективності засвоєння знань та формування компетенцій є дотримання дисциплінарних норм, тому тренер-викладач фіксує відвідування студентами занять, а також запізнення на тренінг між перервами.

Другою складовою оцінки роботи на тренінгу є аудиторна робота. Більшість завдань студенти виконують у групах. Наприкінці кожного завдання передбачається презентація результатів роботи групи. На погляд автора, доцільно використовувати такі критерії: активність при обговоренні проблеми в групі; участь у презентаціях; якість презентації.

Активність у групі може бути оцінена як тренером-викладачем, так і групою. Тренер-викладач оцінює активність методом спостереження за роботою групи. Члени групи дають оцінку один одному при виконанні завдання позааудиторної самостійної роботи при формуванні звіту.

Участь у презентаціях оцінюється за такими критеріями: наявність та послідовність виступу, володіння термінологією, вміння донести зміст інформації. Якість презентації оцінюється за допомогою таких критеріїв: повнота викладення матеріалу та наочність.

Звіт оцінюється за такими критеріями, як: повнота та логічність викладення матеріалу й правильність розрахунків.

Таким чином, упровадження тренінгу в навчальний процес при підготовці сучасних менеджерів є доцільним та актуальним. Застосування перелічених тренінгових технологій дозволить сформувати професійні компетенції у сфері прийняття управлінських рішень. Особливе місце в тренінгу посідає самостійна робота, метою якої є закріплення набутих компетенцій. Запропоновані критерії оцінки успішності роботи студентів дозволять визначити результативність їх навчання, що є невід'ємною частиною тренінгу в навчальному процесі.

Література: 1. Ковальчук Г. О. Активізація навчання в економічній освіті / Г. О. Ковальчук. – К. : КНЕУ, 2003. – 234 с. 2. Кибирев А. А. Интерактивные методы обучения. Теория и практика / А. А. Кибирев, Т. А. Веревкина. – Хабаровск : Издательство Хабаровского краевого института переподготовки и повышения квалификации педагогических кадров, 2003. – 118 с. 3. Гуслова М. Н. Инновационные педагогические технологии / М. Н. Гуслова. – М. : Академия, 2010. – 288 с.

References: 1. Kovalchuk G. O. Aktyvizatsiia navchannia v ekonomichnii osviti [Activation of studies in economic education] / G. O. Kovalchuk. – K. : KNEU, 2003. – 234 p. 2. Kibirev A. A. Interaktivnye metody obucheniya. Teoriya i praktika [Interactive methods of teaching. Theory and practice] / A. A. Kibirev, T. A. Verevkina. – Habarovsk : Izdatelstvo Habarovskogo kraevogo instituta perepodgotovki i povysheniya kvalifikatsii, 2003. – 118 p. 3. Guslova M. N. Innovatsionnye pedagogicheskie tekhnologii [Innovative pedagogical technologies] / M. N. Guslova. – M. : Akademiya, 2010. – 288 p.

Інформація про автора

Яндола Кристина Олександрівна – ст. викладач кафедри менеджменту Харківського національного економічного університету (61166, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: yandola-k@ukr.net).

Информация об авторе

Яндола Кристина Александровна – ст. преподаватель кафедры менеджмента Харьковского национального экономического университета (61166, г. Харьков, пр. Ленина, 9а, e-mail: yandola-k@ukr.net).

Information about the author

Yandola Krystyna Oleksandrivna – senior teacher at Management Department of Kharkiv National University of Economics (Lenina ave., 9a, Kharkiv, 61166, e-mail: yandola-k@ukr.net).

Рецензент
докт. екон. наук
професор Отенко І. П.

Стаття надійшла до ред.
15.12.2011 р.