

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНБАСЬКА ДЕРЖАВНА МАШИНОБУДІВНА АКАДЕМІЯ

ВІСНИК

**ДОНБАСЬКОЇ ДЕРЖАВНОЇ МАШИНОБУДІВНОЇ
АКАДЕМІЇ**

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

№ 2 (16) – 2009

Краматорськ

ВІСНИК
Донбаської державної
машинобудівної академії

№ 2 (16) – 2009
Збірник наукових праць

Засновник
Донбаська державна
машинобудівна академія
Свідоцтво про державну реєстрацію
серія КВ № 9778 від 19.04.2005

HERALD
of the Donbass State
Engineering Academy

№ 2 (16) – 2009
Collection of science papers

Founder
Donbass State
Engineering Academy
Registration certificate
КВ № 9778 dated 19.04.2005

Вісник ДДМА віднесено до переліку **№ 18** фахових видань України з технічних та економічних наук (бюлетень ВАК України № 8, 2006)

Рекомендовано до друку вченою радою Донбаської державної машинобудівної академії (протокол № 10 від 24 квітня 2009 р).

Редакційна колегія: Алієв І. С., д-р техн. наук, проф. (голова редакційної колегії); Клименко Г. П., д-р техн. наук, проф. (заступник голови); Добронос Ю. К., канд. техн. наук, доц., (відповідальний секретар секції технічних наук); Макаркина Г. В., канд. екон. наук, доц., (відповідальний секретар секції економічних наук); Авдеєнко А. П., канд. хім. наук, проф.; Булеєв І. П., д-р екон. наук, проф.; Вітлінський В. В. д-р екон. наук, проф.; Вишневський В. П., д-р екон. наук, проф.; Гедрович А. І., д-р техн. наук, проф.; Єськов О. Л., д-р екон. наук, проф., Заблоцький В. К., д-р техн. наук, проф.; Зорі А. А., д-р техн. наук, проф.; Кассов В. Д., д-р техн. наук, проф., Каргін А. А., д-р техн. наук, проф.; Ковалевський С. В., д-р техн. наук, проф.; Ковальов В. Д., д-р техн. наук, проф.; Ковальов В. Н., д-р екон. наук, проф.; Клименюк Н. Н., д-р екон. наук, проф.; Кравчук Л. В., д-р техн. наук, проф.; Лаптев О. М., д-р техн. наук, проф.; Лепа Р. М., д-р екон. наук, проф.; Міленін А. А., д-р техн. наук, проф. (Польща); Міроненко Є. В., д-р техн. наук, проф.; Носко П. Л., д-р техн. наук, проф.; Панков В. А., д-р екон. наук, проф.; Роганов Л. Л., д-р техн. наук, проф.; Сатонін О. В., д-р техн. наук, проф.; Соколов Л. М., д-р техн. наук, проф.; Скудар Г. М., д-р екон. наук, проф.; Тарасов О. Ф., д-р техн. наук, проф.; Федорінов В. А., канд. техн. наук, проф.; Хричіков В. Є., д-р техн. наук, проф.; Яковлев С. С., д-р техн. наук, проф. (Росія)

Відповідальний за випуск проф. Єськов О. Л.

У збірнику вміщено статті з різних напрямів економічних наук, які підготовлені професорсько-викладацьким складом, науковими співробітниками, аспірантами, пошукувачами, спеціалістами.

Збірник призначений для наукових та інженерних працівників, аспірантів та студентів. Статті прорецензовані членами редакційних колегій у галузі «Економічні науки». Матеріали номера друкуються мовою оригіналу.

ISSN 1993-8322

© Донбаська державна машинобудівна академія, 2009
© Donbass State Engineering Academy, 2009

ЗМІСТ СОДЕРЖАНИЕ CONTENTS

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Суков Г. С., Коржов Є. О., Волошин О. І. Реалізація інноваційної політики великого машинобудівного підприємства на основі широкомасштабного техніко-технологічного переозброєння (на прикладі ЗАТ «НКМЗ»)	6
Акімова Е. В., Каменская О. А. Формирование бюджетов промышленного предприятия на основе нефинансовых показателей	10
Андрух О. Г. Розробка моделі визначення зовнішньої оцінки якості продукції ВНЗ	16
Берсуцький А. Я. Етапи процесів прийняття рішень	20
Богиня Д. П. Трудовий менталітет у системі гуманістичних засад соціальної відповідальності економічного розвитку підприємств	24
Болотіна Є. В. Домогосподарство в умовах інституціоналізації перехідної економіки України	30
Ведерніков М. Д., Гаврилюк Г. В. Економетричні моделі нормування праці за кресленнями виробів для стадії експлуатації	36
Ведерніков М. Д., Горбатюк К. В. Нечіткі методи обробки інформації у системах управління підприємствами	41
Гаршина О. К. Экономическое поведение домохозяйств: сущность и классификация	45
Гутник Э. В. Роль рынка некорпоративных предприятий в развитии производительных сил	51
Денисенко С. В., Дученко М. М. Реінжиніринг бізнес-процесів в управлінні промисловим підприємством	56
Денисов В. Т., Авдеева Е. С. Анализ стратегии региональной диверсификации промышленного предприятия	61
Дергачова В. В. Становлення фондового ринку України як фактор забезпечення інноваційно-орієнтованого розвитку промислових підприємств	67
Держак Н. О., Кім В. Є. Особливості управління внутрішнім маркетингом на підприємстві	73
Добыкина Е. К., Латышева Е. В., Яковенко М. Н. Формирование оптимальной инвестиционной политики предприятия на основе многокритериальной комплексной оценки эффективности проектов	78

Дубинская Е. С. Анализ современных моделей и методик прогнозирования кризисного состояния предприятий	84
Дьячкова Ю. Н. Модель оцінки впливу внутрішніх факторів на фінансову стійкість страхової компанії	90
Єременко В. В. Формування інноваційно-технологічного портфелю промислового підприємства	96
Еськов А. Л., Федорова Н. В., Бражник В.Я. Теоретические аспекты функций цен при их прогнозировании, разработке и применении в ходе воспроизводственного процесса	102
Железняк В. Ю., Зоренко Л. А., Ях'яєва Г. І. Перспективи застосування механізму концесій в Україні	107
Заревчацька Т. В. Аналіз впливу податкового навантаження на ефективність діяльності малих підприємств інноваційної спрямованості	113
Заруба В. Я., Ходак М. І. Аналіз механізмів забезпечення промислових підприємств електроенергетичними ресурсами	119
Зикова Г. С. Особливості розвитку підприємницької діяльності регіону в сучасних умовах	125
Исаншина Г. Ю., Маркевич О. В. Современное состояние и пути развития малого предпринимательства в Украине	131
Кадурина Л. А., Гребенюк М. Ю. Роль калькуляции себестоимости выпускаемой продукции в принятии управленческих решений для внедрения новых технологий	137
Касьянова Н. В. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи	144
Касьянова Н. В., Єлетенко О. В. Модель логістичного інформаційного простору промислового підприємства	149
Кіндзерський Ю. В. Суперечності та завдання поєднання фінансового та промислового капіталів в Україні	155
Ковалев В. Н., Атаева Е. А., Фролов В. А. Использование долевого принципа оплаты труда персонала в мотивационном механизме предприятий	161
Корж М. В. Взаимодействие прогрессивных технологий и международного маркетинга в мирохозяйственной системе	167
Кравцова Л. В. Мотивация энергосбережения на предприятиях социально-экономической инфраструктуры региона	173
Кузьминчук Н. В. Моделювання динаміки податкової поведінки економічних суб'єктів як засіб підвищення ефективності управління бюджетним процесом	179

Лепя Р. Н., Андриенко И. А. Координация управленческих процессов на предприятии на основе иерархического подхода	186
Лукьянченко Н. Д., Шульга В. Г. О проблемах сохранения интеллектуального потенциала на промышленных предприятиях в кризисной экономике	190
Макогон Ю. В., Корж М. В. Исследование особенностей развития глобализационных процессов в мирохозяйственной системе	196
Мишакова Н. А., Сычева О. В. Малый бизнес как фактор социально-экономической стабилизации региона в условиях кризиса	202
Монастирська Г. В. Механізм мотивації інноваційної діяльності на підприємстві	207
Назарова Г. В. Креативний підхід до управління персоналом у формуванні інтелектуального капіталу підприємства	213
Ольховська О. Л. Побудова нечіткої моделі оцінки конкурентоспроможності страхової компанії	217
Петренко Я. В. Мобілізація інвестиційних ресурсів домогосподарств у транзитивній економіці	221
Пиж Н. С. Методологія оцінювання конкурентоспроможності персоналу підприємств	227
Радомська Т. А. Роль діагностики в процесі управління підприємством	233
Решетило В. П. Концептуальні підходи до оздоровлення фінансового стану підприємств реального сектору економіки	237
Сердюк Е. Н. Обеспечение эффективности использования основных фондов предприятиями угольной отрасли	242
Сидоренко І. В. Інформаційна система управлінського обліку в умовах становлення інтелектуальної економіки	247
Сотнікова К. В. Контроль ефективності використання економічного потенціалу в системі управління підприємством	252
Танклевська Н. С. Фінансовий потенціал як категорія управління фінансами підприємств	257
Чередниченко Н. В. Внутрихозяйственный контроль в системе управления сельскохозяйственным предприятием	263
Шилец Е. С. Обеспечение конкурентных преимуществ на мировом рынке труда за счет инвестирования и учета человеческого капитала	267
АНОТАЦІЇ	273
АВТОРИ	297
СКОРОЧЕННЯ	299

УДК 658.589

Суков Г. С., Коржов Є. О., Волошин О. І.,

**РЕАЛІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ВЕЛИКОГО
МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ
ШИРОКОМАСШТАБНОГО ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО
ПЕРЕОЗБРОЄННЯ (НА ПРИКЛАДІ ЗАТ «НКМЗ»)**

ДО 75-РІЧЧЯ ЗАТ «НКМЗ»

Світ сьогодні перебуває в безперервній динаміці розвитку й трансформацій. Завтрашній світовий ринок вже сьогодні вимагає інноваційних машин, механізмів, з покращеними властивостями та новими можливостями. Тверді вимоги ринку до створення нового обладнання по строках і якості породжують проблему широкомасштабного техніко-технологічного переозброєння і модернізації всього комплексу підприємства.

Багато підприємств, підводячи підсумки своїх досягнень, за минулі періоди акцентують увагу на те, що саме техніко-технологічне переозброєння власних виробничих потужностей сприяло підвищенню конкурентних можливостей продукції яка випускається, запропонованих споживачам послуг, виходу підприємства на нові ринки збуту [1–3].

Науково-технічна й інноваційна діяльність підприємства покликані забезпечити:

- створення нових видів наукомісткої продукції;
- техніко-технологічне переозброєння основних виробничих фондів підприємств;
- підвищення конкурентоспроможності продукції, яка випускається, збільшення в ній частки прибутковості і наукомісткості, тим самим посилюючи вплив підприємства на внутрішньому й зовнішньому ринках;
- рішення важливих для підприємств проблем екологічної безпеки.
- створення нових робочих місць і підвищення соціального захисту робітників.

Підприємства розробляють і реалізують комплексні програми по техніко-технологічному переозброєнню, модернізації встаткування, впроваджують нові прогресивні технології, розробляють «ноу-хау», нарощують інтелектуальний потенціал.

У довгостроковій програмі стратегічного розвитку «Україна-2020» завдання забезпечення максимальної конкурентоспроможності й ефективності вітчизняної економіки поставлено в ранг національного пріоритету.

Загальні напрямки розвитку машинобудівної галузі України до 2010 р. можна об'єднати в такі основні групи:

- розширення обсягів виробництва машинобудівної продукції для внутрішнього ринку при одночасному підвищенні її якості та скороченні асортиментів імпортованої продукції. До 2010 р. потреби України в машинобудівній продукції повинні бути задоволені не менш ніж на 80–90 % вітчизняним виробництвом;
- збільшення валютних надходжень від експорту машинобудівної продукції шляхом використання досягнень науково-технічного прогресу та поставок на зовнішні ринки товарів з високим рівнем технологічної переробки, а також освоєння нових ринків збуту;
- використання інвестицій для створення замкнутих циклів виробництва;
- розробка нових технологічних процесів виробництва продукції за рахунок широкомасштабного техніко-технологічного переозброєння;
- закупівля технологій і ліцензій для освоєння виробництва нової машинобудівної продукції з високим рівнем надійності, високої якості та низьких витрат усіх видів ресурсів при експлуатації;

– впровадження у виробництво нових зразків машинобудівної продукції з урахуванням мінімізації відходів і можливості їхнього подальшого використання для випуску інших товарів;

– розширення номенклатури машинобудівної продукції для суб'єктів підприємницької діяльності та сфери побутового обслуговування населення за рахунок розробки й виробництва багатофункціональної і малогабаритної техніки, здатної конкурувати із закордонними аналогами.

Базою підвищення конкурентоспроможності й збільшення експортного потенціалу держави повинні стати інноваційне техніко-технологічне відновлення виробництва, реалізація енергозберігаючих і інноваційних моделей розвитку економіки, нарощування випуску високотехнологічної, наукомісткої продукції.

Інноваційне відновлення виробництва є основним критерієм підйому конкурентоспроможності економіки. Це підтверджує практика розвинених країн, де сьогодні майже 80 % приросту валового продукту досягається за рахунок інноваційної економіки, побудованої на наукомісткому виробництві.

У період з 2000 р. по 2008 р. для досягнення цієї мети у ЗАТ «НКМЗ» вкладено більше 1500 млн. грн. власних коштів підприємства.

В останні роки саме якість і освоєння нової конкурентоспроможної продукції визначили основні напрямки інноваційно-інвестиційної політики ЗАТ «НКМЗ». Насамперед, було фінансово забезпечено значне зростання обсягу науково-дослідницьких і дослідно-конструкторських робіт. В 2000 році на ці роботи було витрачено 155 тис. у. о., в 2005 році близько 804 тис. у. о., а вже у 2008 році біля 900 тис. у. о. Розробляючи нову продукцію та впроваджуючи нові технології, проводиться співробітництво з науковими і науково-виробничими центрами України та країн СНД. Видатні вчені Московського державного технічного університету (МДТУ) ім. Баумана (м. Москва), Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (НТУ ХПІ) (м. Харків) і Донбаської державної машинобудівної академії (ДДМА) разом з металургами НКМЗ розробляють і впроваджують нові технології у виробництві інноваційної продукції. Для здійснення програми розвитку виробництва й техніко-технологічного переозброєння у 1999 році було витрачено 27,8 млн. грн., а вже в 2004 році 128,8 млн. грн., в 2008 році близько 405,3 млн. грн., в 2009 році планується освоїти не менше 415 млн. грн., це говорить про максимальну увагу до реалізації намічених заходів. У цей період (2000–2008 рр.) на підприємстві було впроваджено понад 50 прогресивних технологічних процесів в металургійному, зварювальному та механоскладальному, інструментальному виробництвах. [1].

З 1999 року в ЗАТ «НКМЗ» початий відлік введення у виробництво нового сучасного, прогресивного, високопродуктивного металорізального встаткування, введено в експлуатацію більше 230 одиниць нових верстатів, що забезпечують високу точність і якість обробки. Верстатний парк поповнюється новим високопродуктивним обладнанням відомих фірм: «Waldrich Coburg», «Glisson Pfauter», «Hercules» (Німеччина), «Skoda», «Tos Varnsdorf», «Tos Kurim», «KOVOSVIT», «CKD Blansko» (Чехія), «Ferrari», «INSSE» (Італія), КЗТС (Україна) та ін. Придбане устаткування, підвищує продуктивність праці в 2–3 рази, що дозволяє підвищити конкурентоспроможність продукції, вийти на якісно новий рівень розвитку підприємства. На ЗАТ «НКМЗ» створено унікальну ділянку по виготовленню принципово нових видів інструмента, який підвищує продуктивність верстатних робіт в 1,5–3 рази.

Завдяки відпрацьованій, ефективній системі керування інноваційно-інвестиційної політикою на підприємстві в найкоротший термін створено ряд нових виробничих ділянок, впроваджені новітні технології, змонтована велика кількість високопродуктивного автоматизованого встаткування, на усіх робочих місцях впроваджується комп'ютерна техніка.

Динаміку й рівень вкладення інвестицій у техніко-технологічне переозброєння заводу з 1999 р. можна побачити на рис. 1.

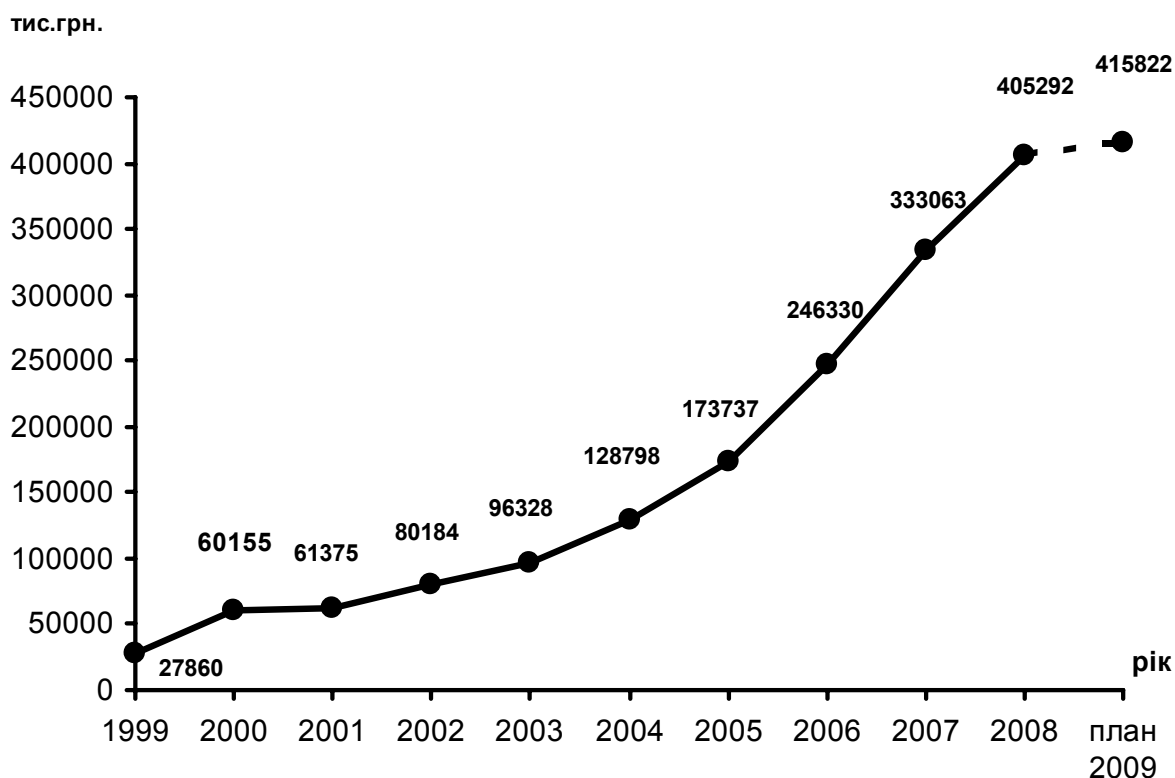


Рис. 1. Динаміка інвестицій у техніко-технологічне переозброєння в 1999–2009 рр.

Техніка й технологія виробництва – основні фактори підвищення ефективності виробництва. Вони, як і багато інших факторів росту ефективності, можуть бути успішно реалізовані тільки за умови зміни застосовуваних раніше технологічних процесів, структури парку встаткування, конструкторсько-технологічних характеристик виробу.

ЗАТ «НКМЗ» має намір до 2011 р. при сприятливому інвестиційному кліматі направити на розвиток заводу більш ніж 100 млн. доларів. Цілеспрямовано вкладаючи кошти у відновлення й модернізацію верстатного парку, планується придбати нове високопродуктивне обладнання, одночасно вилучаючи із виробництва морально й фізично застаріле встаткування, яке потребує багато електроенергії. При цьому деякі типи металургійного встаткування маєтеся намір виробляти самостійно.

На створення нових технологічних процесів планується направити більше 5 млн. у. о. З урахуванням світових тенденцій розвитку в металургійному виробництві, на підприємстві проводиться подальша робота з удосконалювання виробничої бази, реалізуючи інноваційні проекти в сталеплавильному, ливарному, кувально-пресовому і термічному виробництвах із застосуванням сучасних, прогресивних технологій. Одним з перспективних напрямків є технологія одержання ливарних форм, в яких використовуються хімічно твердіючі суміші, впровадження системи комп'ютерного проектування технології виробництва злитків, моделей і виготовлення модельних комплектів на деревообробному центрі з ЧПУ. На основі впровадження сучасної технології фуранового процесу й застосування нового обладнання дробеметного і абразивного очищення лиття буде забезпечена якість злитків європейського рівня. Технічне переозброєння сталеплавильного виробництва із заміною мартенівського способу виплавки сталі на електродуговий, дозволило суттєво підвищити вихід придатного, а саме: рідкої сталі до 88 %, кувань до 77 %. Реалізуються енергозберігаючі технологічні процеси кування, удосконалюються технологічні процеси лиття, термообробки. Високого

рівня якості вимагають і нові міжнародні стандарти ISO 9001:2000, основною вимогою яких стає задоволеність споживачів на основі постійного поліпшення якості продукції та обслуговування.

Всі заходи техніко-технологічного переозброєння реалізуються відповідно до затвердженої системи менеджменту якості ISO 9001:2000, згідно з існуючим стандартом підприємства і «Планом організаційно-технічних заходів щодо впровадження передової технології й механізації виробничих процесів». Розробка плану здійснюється з метою підвищення технічного рівня виробництва, впровадження передових технологій, підвищення рівня механізації та автоматизації виробничих процесів; вищевказаний план є базовою частиною господарських планів підприємства, що забезпечують інтенсифікацію й підвищення ефективності виробництва; план містить у собі перелік заходів з розбивкою на етапи, строки їхнього впровадження, обсяги фінансування й відповідальних виконавців. Згідно з цим планом ведеться облік заходів, твердий контроль і підготовка звітності про проведення заходів щодо техніко-технологічного переозброєння заводу.

ЗАТ «НКМЗ» реалізуючи стратегію прискореного еволюційного розвитку, поступально рухається до створення елітного підприємства світового рівня. Досягши успішних показників у 2008 році, сьогодні підприємство ставить для себе завдання у 2009 році збільшити обсяг реалізованої продукції, а в найближчі 4–5 років подвоїти цей обсяг.

Для досягнення цієї мети при плануванні якості й підвищенні конкурентоспроможності інноваційної продукції, що випускає підприємство, воно реалізує зовсім нові підходи до рішення найбільш складних систем у реалізації заходів техніко-технологічного переозброєння.

ВИСНОВКИ

Підводячи підсумки, можна сказати, що проведена на ЗАТ «НКМЗ» інноваційно-інвестиційна політика дає можливість підвищувати конкурентоспроможність продукції підприємства, збільшувати обсяг надходження коштів, вирішувати соціальні питання, нарощуючи при цьому потенціал підприємства для подальшого його розвитку.

Стає очевидним, що в цей час не можна управляти фірмою як у минулому, незалежно від того, наскільки успішним було це минуле. Минулий успіх не гарантує виживання в майбутньому і є головною перешкодою на шляху до успіху в майбутньому.

Трансформація ЗАТ «НКМЗ» з її поточного стану (за станом на 2008 рік) у стан образу в майбутньому (до 2015 року) буде здійснена через реалізацію «Програми прискореного еволюційного розвитку ЗАТ «НКМЗ» з метою створення конкурентоспроможного елітного підприємства світового класу» за допомогою системи біоінженіринга та повної реструктуризації підприємства.

Використання комплексного техніко-технологічного переозброєння обов'язково приведе до дійсної інновації. Вже сьогодні в ЗАТ «НКМЗ» настає момент, коли рішучі кроки з поліпшення виробництва перетворюються у великі, фундаментальні зміни, інакше кажучи, у щось зовсім НОВЕ, УНІКАЛЬНЕ, ЕЛІТНЕ.

ЛІТЕРАТУРА

1. Скударь Г. М. *Управление конкурентоспособностью крупного акционерного общества : проблемы и решения.* – К. : Наукова думка, 1999. – 496 с.
2. Луцкий С. Я. *Корпоративное управление техническим перевооружением фирм : учеб. пособие / С. Я. Луцкий, А. Я. Ладсман ; под ред. А. Г. Поршнева.* – М. : Высш. шк., 2003. – 319 с.
3. *Антикризисное управление на основе инноваций : учебник.* – М. : ТК Велби, Проспект, 2005. – 312 с.

УДК 658.15

Акимова Е. В., Каменская О. А.

ФОРМИРОВАНИЕ БЮДЖЕТОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ НЕФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

В настоящее время жесткая конкуренция во всех сферах деятельности требует от менеджмента поиска новых, эффективных и адаптированных к отечественным условиям, инструментов управления.

Традиционно большинство промышленных предприятий сконцентрировано на управлении своей деятельностью посредством системы показателей, ориентированной преимущественно на достижение операционных финансовых целей и, как правило, слабо связанных со стратегией предприятия.

Финансовые показатели, безусловно, важны для предприятия, но необходимость устранения разрывов между операционной деятельностью и его стратегическими ориентирами, заставляет руководителей обратить особое внимание на нефинансовые показатели, которые составляют основу сбалансированной системы показателей (ССП).

В работе основоположников СПП Р. С. Каплана и Д. П. Нортон [1], нефинансовые показатели, посредством взаимодействия и сбалансированности превращают стратегию в ряд последовательных микрозадач, решение которых, связано, прежде всего, с их способностью на ранних стадиях сигнализировать о действии неблагоприятных факторов, которые практически не улавливаются финансовыми показателями.

Сбалансированная система показателей, как аналитический инструмент реализации стратегии предприятия, позволяет сконцентрировать усилия менеджмента по всем направлениям его деятельности в тесной взаимосвязи со стратегическими целями, в отличие от системы, построенной преимущественно на контроле оперативных финансовых результатов.

Частично проблемы использования и взаимосвязи нефинансовых показателей решает бюджетирование, которое охватывает в основном вертикальный иерархический уровень управления: каждый бюджет представляется на утверждение руководителю вышестоящего уровня.

Дополняя традиционную финансовую отчетность, сбалансированная система показателей выступает в качестве дополнительного обоснования необходимости выделения средств тому или иному подразделению для инвестирования в нематериальные активы.

Исходя из этого СПП в системе финансового управления разрабатывается на основе горизонтального подхода к управленческому процессу, при котором подразделения разрабатывают свои бюджеты автономно, консультируясь с коллегами того же уровня организационной иерархии.

Сбалансированная система показателей может быть использована для предоставления в прозрачном виде взаимосвязей, существующих между подразделениями предприятия, и содействует налаживанию между ними эффективной коммуникации.

В научных исследованиях, связанных со сбалансированной системой показателей, вопрос о связи этой системы с системой бюджетирования практически не рассматривается. Большинство публикаций сводит суть СПП к системе измерения результативности (Performance Measurement), то есть основное внимание уделяют вопросам выбора и представления показателей, а также связи показателей с аспектами согласования целей с сотрудниками и оценки результатов деятельности.

Вопросы планирования и бюджетирования в синтезе с СПП поверхностно освещены в работах Пола Р. Нивена, Horvath & Partners [2, 3].

Поэтому, проблема интеграции стратегии предприятия с текущими бизнес-процессами, в рамках системы бюджетирования, является на сегодняшний день актуальной и требует глубокого изучения.

Целью статьи является разработка бюджетов промышленного предприятия, основанных на нефинансовых показателях сбалансированной системы, а также оценка влияния этих бюджетов на достижение стратегических целей.

Идея использования сбалансированной системы показателей для улучшения системы планирования была сформулирована авторами ССП: «Менеджеры должны использовать свою сбалансированную систему показателей для осуществления интегрированного процесса разработки стратегии и бюджетирования» [4].

Создание единства в управлении на всех уровнях является главной задачей сбалансированной системы показателей. Все показатели этой системы взаимодействуют между собой на основе причинно-следственных связей, что позволяет выделять приоритетные направления в процессе распределения ресурсов на стратегически значимые мероприятия в рамках осуществления текущей деятельности.

Финансовые и нефинансовые показатели из сбалансированной системы непосредственно поступают (сверху вниз) в систему бюджетирования. Распределение ресурсов между отдельными мероприятиями осуществляется на основе определенной в ходе стратегического планирования степени срочности. Приоритеты определяются не потребностями отдельных подразделений, а содержанием определенной стратегии.

Отсутствие связи между процессом составления бюджета и стратегией предприятия, приводит к тому, что руководители не решаются расходовать ценные ресурсы на реализацию стратегических инициатив, которые возможно принесут добавочную экономическую стоимость не ранее, чем через три-четыре года.

Логика сбалансированной системы показателей позволяет проводить различие между стратегическими целями и целями оперативной деятельности. При выборе показателей рассматриваются те немногие критические с точки зрения предприятия цели, от которых зависит реализация стратегии.

Необходимые для достижения целей стратегические мероприятия, которые включаются в ССП, представляют собой результат «фильтрации» большого числа идей и инициатив. Бюджеты, выделенные для стратегически значимых мероприятий, отличаются от «рутинных» бюджетов, предназначенных для осуществления текущей деятельности предприятия. Тем самым реализуется стратегическое фокусирование оперативного планирования и бюджетирования.

Нефинансовые показатели трех составляющих сбалансированной системы (клиентская, внутренних бизнес-процессов и обучения и развития) необходимо разрабатывать для всех уровней организационной структуры предприятия в соответствии со стратегией, путем каскадирования целей на нижестоящие уровни.

Каскадирование представляет собой процесс разработки сбалансированных систем для каждого уровня организации. Эти системы приводятся в соответствие с системой нефинансовых показателей для высшего уровня организации на основании стратегических целей и показателей, которые будут использовать подразделения нижних уровней для отслеживания своего вклада в достижение общих целей предприятия.

Цель каскадирования – предоставить всем подразделениям предприятия возможность продемонстрировать, каким образом их действия способствуют вкладу в общий успех реализации стратегии. Для этого каждое производство, цех и участок предприятия должно самостоятельно разработать набор показателей, необходимый, но достаточный для достижения целей, включенных в ССП высших уровней.

На рис. 1 представлена взаимосвязь стратегии предприятия и бюджетного процесса при помощи ССП.

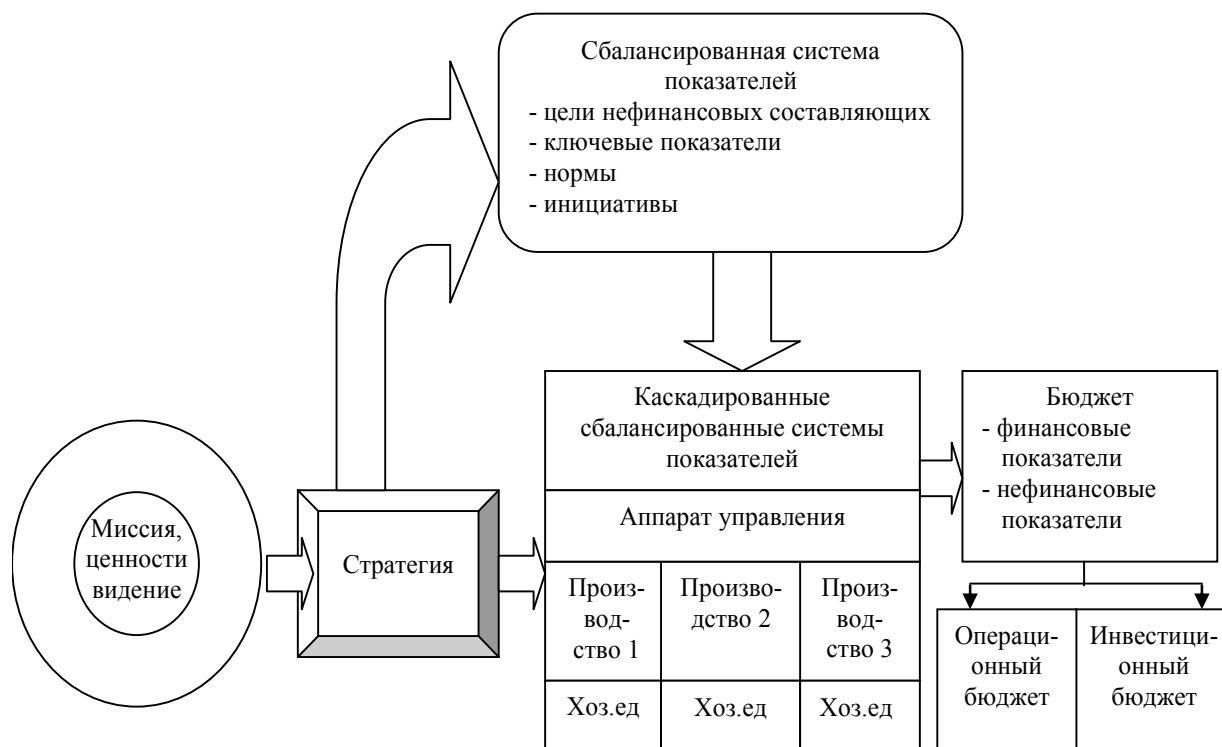


Рис. 1. Взаимосвязь стратегии предприятия и бюджетного процесса при помощи ССП

Цели, включенные в каскадированные сбалансированные системы, отражают желаемое будущее состояние предприятия, показатели являются ориентирами результативности, целевые значения способствуют концентрации усилий, а инициативы соответствуют проектам и действиям, направленным на воплощение мечты в реальность путем устранения расхождений между текущими и желаемыми результатами деятельности.

Связь между инициативами и составлением бюджета формируется в процессе расчета расходов, необходимых для введения и поддержания инициатив, включенных в каскадированные сбалансированные системы.

Однако, далеко не все статьи бюджетов предприятия способны учитывать показатели, ориентированные на стратегию. По этому поводу существуют различные точки зрения. Некоторые авторы выступают в поддержку метода составления динамического бюджета, предполагающего сочетание операционного и стратегического бюджетов. Они предлагают применять операционный бюджет для распределения ресурсов, необходимых для финансирования типичных повторяющихся видов деятельности, а стратегический – для учета расходов на ликвидацию существенных разрывов между текущими и желаемыми результатами по важнейшим показателям деятельности [5].

Согласно другому мнению, следует использовать только один бюджет, который должен содержать в себе полный комплекс операционных и стратегических элементов, необходимых для отражения истинного состояния предприятия. В рамках этого метода предприятие вынуждено рассматривать все без исключения статьи бюджетов в свете стратегии [5]. При формировании такого стратегического бюджета возникает необходимость в использовании ключевых показателей сбалансированной системы, которые должны быть разработаны как для предприятия в целом, так и для его структурных подразделений.

Ключевые показатели ССП – это количественно выраженные финансовые и нефинансовые параметры, которые показывают, насколько эффективно предприятие достигает поставленных целей в рамках общепринятой стратегии.

Основными задачами ключевых показателей сбалансированной системы являются:

- получение качественной и оперативной информации для своевременного принятия управленческих решений;
- четкое формулирование целей предприятия и их количественное выражение в бюджетах подразделений;
- расширение информационной базы для анализа стратегических целей и корректировка стратегии предприятия;
- эффективное делегирование полномочий при помощи каскадированных сбалансированных систем: уровень детализации показателей отображает степень ответственности подразделений за достигнутые результаты;
- уменьшение количества управленческих отчетов и бумажного документооборота;
- расширение спектра возможностей при анализе отклонений в сторону более детального обоснования их причин;
- интенсификация планирования «сверху вниз» благодаря активному участию высшего менеджмента в процессе планирования;
- совершенствование системы мотивации сотрудников.

В отличие от традиционного бюджетного управления, управление при помощи ключевых показателей сбалансированной системы концентрируется на показателях нефинансового характера, которые оценивают уровень удовлетворенности потребителей, потенциал производственного персонала, эффективность технологических и административных процессов, то есть на тех факторах, которые в итоге обеспечивают финансовый успех предприятия.

В системе ключевых показателей подразделения предприятия выделяются на основе параметров, которые соответствуют дополнительным приоритетам развития – уровень инноваций, расширение доли рынка, изменение конкурентной политики, степень компетентности команды менеджеров.

Во время разработки механизма управления по ССП целесообразно распределять все ключевые показатели предприятия на две группы: стратегического и нормативного характера.

Достижение целевых значений показателей стратегического характера способствует «прорыву» в таких важных аспектах, как автоматизация, качество продукции, выход на новые рынки и т. д.

Значения ключевых показателей, которые имеют нормативный характер, необходимо поддерживать на определенном уровне в течение выбранного краткосрочного периода, коэффициенты ликвидности, деловой активности, эффективности капитала и т. д.

Процесс формирования бюджетов промышленного предприятия на основе нефинансовых показателей сбалансированной системы представлен на рис. 2.

Функциональные бюджеты предприятия, разработанные на основе нефинансовых показателей, влияют на постановку задач для бюджетов подразделений, которые, в свою очередь, в режиме реального времени участвуют в процессе реализации стратегии.

Создание нефинансовых бюджетов направлено главным образом на достижение нефинансовых стратегических целей предприятия, благодаря своей способности влиять на итоговые финансовые результаты операционной деятельности, задавая приоритетные направления при распределении ресурсов в процессе бюджетирования.

Формулирование стратегии и стратегических целей является обязательным этапом, предшествующим постановке и внедрению системы бюджетного управления на основе нефинансовых показателей, особенно с позиций обратной связи: если результаты анализа показывают, что бюджет выполнить в существующих рамках нельзя, неизбежно возникает вопрос об изменении стратегии, для выполнения которой он и составляется.

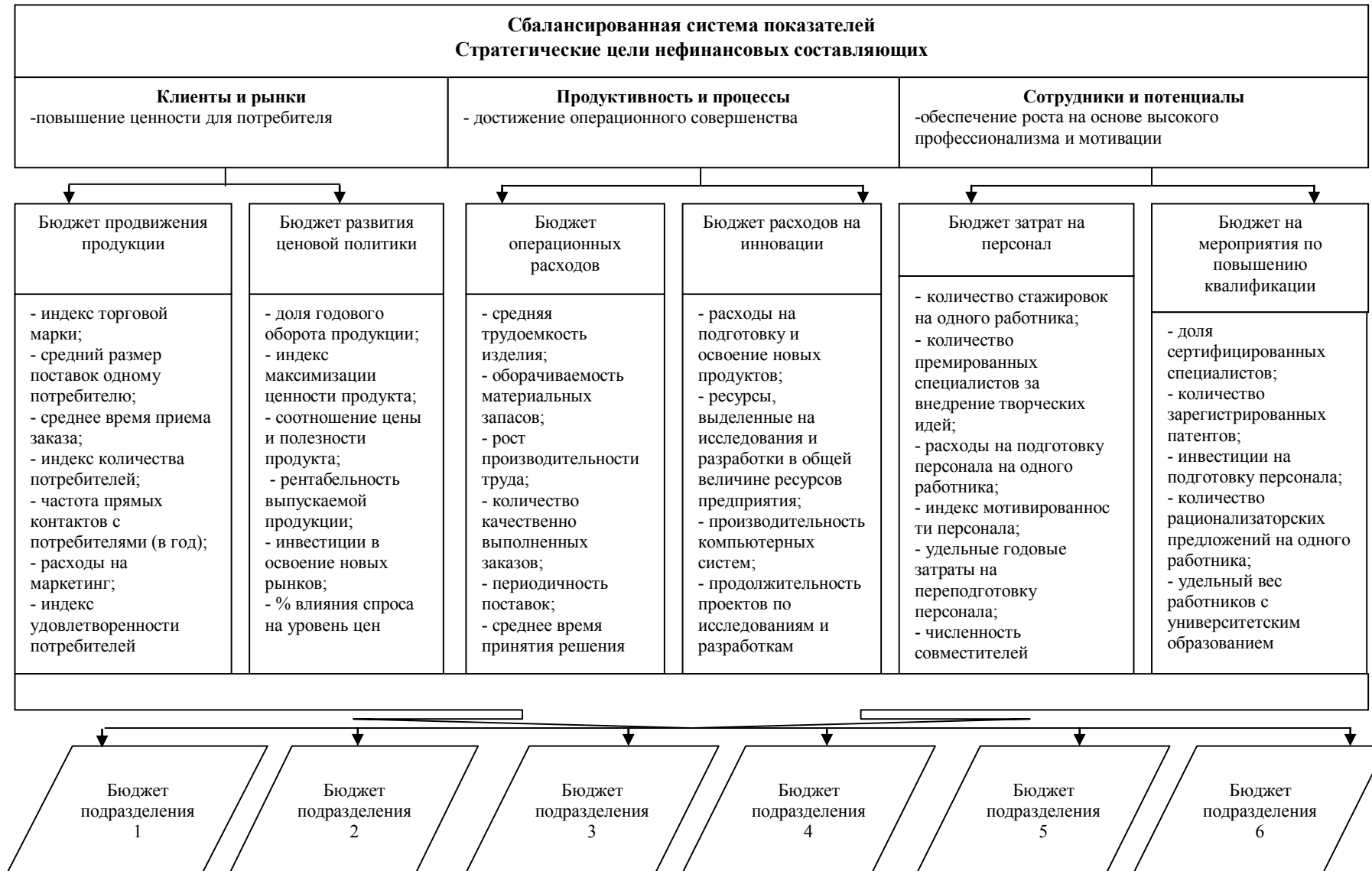


Рис. 2. Процесс формирования бюджетов промышленного предприятия на основе нефинансовых показателей

ВЫВОДЫ

Использование сбалансированной системы показателей как составной части стратегического планирования делает возможными существенные изменения в оперативном планировании. Основные подразделения предприятия наряду с финансовыми показателями получают от вышестоящих подразделений, в качестве ориентиров, и нефинансовые показатели.

В новом оперативном процессе планирования подразделения получают четкие задачи благодаря операционализации целей, сформулированных в сбалансированной системе показателей (по схеме «сверху вниз»). Благодаря этому предприятие достигает согласованности целей на всех уровнях управления. Таким образом, можно сказать, что сбалансированная система показателей является своеобразным «мостом» между системой стратегического планирования и системой бюджетирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Роберт С. Каплан Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон. – [2-е изд., исправл. и дополнен.] ; пер. с англ. – М. : ЗАО «Олимп-бизнес», 2004. – 320 с.
2. Пол Р. Нивен Диагностика сбалансированной системы показателей / Пол Р. Нивен; пер. с англ. – Днепрпетровск : Баланс Бизнес Букс, 2006. – 256 с.
3. Внедрение сбалансированной системы показателей / Horvath & Partners; пер. с нем. – [3-е изд.]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 478 с. – (Серия «Модели менеджмента ведущих корпораций»).
4. Роберт С. Каплан Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон ; пер. с англ. – М. : ЗАО «Олимп-бизнес», 2005. – 512 с.
5. Нильс-Горан Ольве Сбалансированная система показателей : практическое руководство по использованию / Нильс-Горан Ольве, Жан Рой, Магнус Веттер ; пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2006. – 304 с.
6. Хервиг Р. Фридаг Сбалансированная система показателей / Хервиг Р. Фридаг, Вальтер Шмидт ; пер. с нем. – М. : Издательство «Омега – Л», 2006. – 144 с.
7. Прімерова О. Ключі від успіху : мотивація центрів фінансової відповідальності на основі КРІ / О. Прімерова // Управленческий учет и бюджетирование. – 2008. – № 4. – С. 56–61.
8. Ковтун С. Все идет по плану : от стратегических целей к финансовой модели бюджетирования / С. Ковтун // Управленческий учет и бюджетирование. – 2008. – № 11. – С. 58–64.
9. Ковтун С. От «А» до «Я» : формирование основного бюджета машиностроительного предприятия с использованием попередельного метода калькулирования / С. Ковтун // Управленческий учет и бюджетирование. – 2008. – № 7. – С. 58–68.
10. Джеймс Бримсон Процессно-ориентированное бюджетирование. Внедрение нового инструмента управления стоимостью компании / Джеймс Бримсон, Джон Антос ; пер. с англ. В. Д. Горюновой ; под. общ. ред. В. В. Неудачина. – М. : Вершина, 2007. – 336 с.
11. Нападівська Л. Крок за кроком : особливості бюджетування на гірничозбагачувальних комбінатах / Л. Нападівська // Управленческий учет и бюджетирование. – 2008. – № 11. – С. 66–78.
12. Резоглазова О. Сколько стоит компания? Анализ чистых активов / О. Резоглазова // Управленческий учет и бюджетирование. – 2008. – № 7. – С. 41–45.
13. Корпоративный менеджмент [Электронный ресурс] // ССП десять лет спустя. Глава из книги : «Баланс между стратегией и контролем». – Режим доступа : http://www.cfin.ru/management/controlling/balanced_scorecard.shtml.
14. Царев В. В. Внутрифирменное планирование и бюджетирование / В. В. Царев. – СПб. : Санкт-Петербург, 2002. – 496 с.
15. Козлов А. В. Стратегическое управление промышленными предприятиями / А. В. Козлов. – СПб. : Издательство СПбГТУ, 2001. – 471 с.
16. Дуброва Т. Сбалансированный механизм : Построение бюджетной системы на предприятии / Т. Дуброва // Управленческий учет и бюджетирование. – 2008. – № 6. – С. 62–64.
17. Буй Т. Паперовий бюджет : планування витрат на випуск корпоративних облігацій / Т. Буй // Управленческий учет и бюджетирование. – 2008. – № 6. – С. 65–71.
18. Белоусов А. Обобщаем накопленное : создание системы бюджетирования и управленческого учета на предприятии / А. Белоусов // Управленческий учет и бюджетирование. – 2008. – № 12. – С. 69–75.
19. Данько Б. Работа без сбоев : оперативное планирование на промышленном предприятии / Б. Данько // Управленческий учет и бюджетирование. – 2008. – № 12. – С. 52–57.

УДК 330.123.6

Андрух О. Г.

РОЗРОБКА МОДЕЛІ ВИЗНАЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ОЦІНКИ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ ВНЗ

В сучасній постіндустріальній економіці, яку ще називають економікою знань [1], перед вищою школою постає завдання підвищення якості освітніх послуг.

Всі заклади освіти та освітяни виступають за якість освіти. Але кожна категорія учасників має свою думку щодо визначення якості освіти.

Більшість ВНЗ (вищих навчальних закладів) дотримується традиційної технології оцінювання результатів навчання, при якій викладач сам оцінює результати своєї праці, виставляючи оцінки студентам без чіткого доказу відповідності рівня знань. Крім того у ВНЗ намагаються оцінювати знання й не звертають уваги на оцінку рівня компетентності студентів (вміння творчо мислити, вміння вести діалог, тощо).

Найпоширенішим методом оцінювання якості у ВНЗ є оцінювання за кількістю докторів наук та обсягом томів в університетській бібліотеці або за рейтингом ВНЗ після проведення чергової атестації. Без сумніву ці показники слід вимірювати. Але споживачів вони хвилюють менш за все. Якість набагато глибша, аніж ці показники. Вона може міститися в тому, у якому стані корпуси, які відношення складаються у колективі, що співробітники ВНЗ вважають найдорожчим. Кожний ВНЗ сам визначає ці показники.

Аналізуючи роботи вчених, таких як В. В. Левшина [2], О. В. Богданова [3], В. В. Азар'єва [4] та інших, що займалися проблематикою визначення якості освітніх послуг, було визначено, що основним напрямком їх діяльності була розробка методичних рекомендацій щодо впровадження системи менеджменту якості освітніх послуг, але всі рекомендації носять суто теоретичний характер, тобто вони не дозволяють перевести якісні показники в кількісні.

Метою роботи є розробка математичних моделей, використання яких дозволить проводити кількісну оцінку якісних показників освітніх послуг.

Можна виділити принаймні сім підходів до визначення якості освіти [4].

1. Перший підхід до оцінювання базується на прямому досвіді, знаннях та компетентності професорсько-викладацького складу. Цей підхід оснований на взаємодії між «виконавцем» учбового процесу і «продукцією».

2. Рейтинговий підхід при визначенні якості. Як правило такий підхід використовує міністерство освіти для визначення бюджетного фінансування.

3. Підхід, що засновано на відповідності вимог, сформульованих споживачами продукції або визначених ДЕРЖСТАНДАРТОМ, та послуг ВНЗ.

4. Підхід, що базується на оцінюванні якості «зробленої продукції». Оцінюється якість знань випускників, їх компетентність, тощо. Тобто при даному підході відбувається кількісна оцінка показників, які можуть однозначно вказати на те, що результат діяльності ВНЗ є задовільним чи навпаки.

5. Підхід, що базується на відповідності стандартам і вартості. При такому підході вартість визначається, виходячи з якості послуг, що надаються.

6. Підхід, при якому споживачі приймають безпосередню участь при визначенні показників якості. Даний підхід є суб'єктивним, оскільки він не розрахований на перспективний розвиток.

7. Визначення скритих потреб клієнтів. ВНЗ повинен угадувати майбутні вимоги споживачів і формувати сучасні погляди на якість освіти.

Застосовуючи той чи інший підхід на певному етапі можна побудувати моделі управління кожним процесом ВНЗ та сформулювати загальну модель управління ВНЗ, що базується на процесному підході.

В статті [5] було розглянуто схему організації процесу надання освітніх послуг.



Рис. 1. Організація процесу надання освітніх послуг

Відповідно до даної схеми початковим етапом можна вважати етап вивчення вимог, попиту та задоволеності споживачів, тобто оцінку якості з точки зору зовнішнього середовища. Цей етап є важливим, адже на ньому проводиться оцінка попереднього періоду роботи ВНЗ та закладається фундамент для майбутньої роботи, вносяться корективи в плани.

Даний етап можна розділити на два підетапи. На одному проводиться аналіз діяльності ВНЗ з точки зору задоволеності споживачів якістю «продукції» (знань випускників). На другому – проводиться порівняльна характеристика з іншими ВНЗ.

Припустимо, що маємо I спеціальностей, $V_{i,t}$ – обсяг випуску i -спеціальності в t -ому періоді, τ – інтервал спостережень за працевлаштуванням випускників. Оптимальним є спостереження протягом 5 років.

Приймаючи, що поточний рік дорівнює t_0 , період спостереження може бути представлений як $t_0 - 1, t_0 - 2, \dots, t_0 - \tau$.

Важливим показником для ВНЗ є кількість випускників, що працевлаштувалися за фахом. Оскільки працевлаштування випускника за фахом в першому році після випуску не є об'єктивним показником, то необхідно відстежувати цей показник протягом τ періодів: V_{i,t_1,t_2}^{np} – обсяг випускників i -тої спеціальності в t_1 році, які працевлаштовані за фахом у t_2 році, де $t_1 = t_0 - \tau$; $t_2 \in [t_0 - \tau + 1; t_0 - \tau + 2]$.

Виходячи із зазначених вище показників, можна визначити коефіцієнт задоволеності споживачів:

$$k_{i,t_1,t_2} = \frac{V_{i,t_1,t_2}^{np}}{V_{i,t}}, \quad t_1 < t_2. \quad (1)$$

При цьому кількість працевлаштованих випускників можна обчислити за наступною формулою:

$$V_{i,t_1,t_2}^{np} = V_{i,t_1,t_1}^{np} + \Delta V_{i,t_1,t_2}^{np} - \Delta V_{i,t_1,t_2}^{3\theta}, \quad (2)$$

де V_{i,t_1,t_1}^{np} – кількість працевлаштованих одразу після випуску; $\Delta V_{i,t_1,t_2}^{np}$ – додатково працевлаштовані в період $[t_1, t_2]$ після випуску; $\Delta V_{i,t_1,t_2}^{36}$ – звільнені протягом періоду $[t_1, t_2]$.

За коефіцієнтами задоволеності всі спеціальності можна умовно розподілити на три групи:

- з високим коефіцієнтом якості задоволеності;
- з середнім коефіцієнтом якості задоволеності;
- з низьким коефіцієнтом якості задоволеності.

Спеціальності, що входять до першої групи, є привабливими для університету. Якщо показник коефіцієнту k_{i,t_1,t_2} наближується до 1 і V_{i,t_1,t_2}^{np} є максимально наближеною до кількості випускників, то це свідчить про те, що фахівці даної спеціальності є затребуваними на ринку праці, освітні програми цілком задовольняють роботодавців і можна припустити, що така тенденція буде триматися ще деякий період.

Спеціальності, що входять до другої групи, є цілком задовільними для підготовки фахівців даного спрямування, але, оскільки коефіцієнт якості не максимально наближений до 1, то це свідчить, що необхідно ретельно дослідити причини відставання. Серед таких причин можуть бути:

- низький рівень підготовки за даними спеціальностями студентів, що в свою чергу не задовольняє всіх вимог роботодавців. На таке становище може вказати коефіцієнт, що враховує кількість працевлаштованих випускників. Якщо відхилення між працевлаштованими та звільненими є достатньо великим, то це свідчить про те, що якість знань випускників не влаштовує роботодавця;

- значно перевищуюча попит кількість випускників за даним фахом. Про це може свідчити частка працевлаштованих випускників в загальній кількості;

- велика кількість ВНЗ, що готують спеціалістів за даним фахом (попит нижчий за пропозицію).

Після того, як були визначені коефіцієнти якості (задоволеності споживачів) за певний період спостережень (наприклад 5 років) можна проаналізувати тенденції розвитку тієї чи іншої спеціальності.

Якщо у ВНЗ є спеціальності, що входять до третьої групи, то дослідження та обґрунтування наявності цих спеціальностей повинно бути вагомим. Адже при коефіцієнті задоволеності споживачів, що наближується до 0, набір абітурієнтів на дану спеціальність буде низьким і подальше працевлаштування випускників за даною спеціальністю буде проблематичним. Скоріш за все, що дана спеціальність буде не рентабельною. Але, якщо підготовка спеціалістів відбувається на кафедрі, що забезпечує викладання міжфахових дисциплін, то затрати, пов'язані з утриманням такої спеціальності, можуть бути в межах ВНЗ незначними.

При проведенні аналізу підготовки фахівців слід враховувати ще один фактор – наявність у регіоні ВНЗ, що готують фахівців за таким самим напрямком та їх привабливість для абітурієнтів.

Якщо припустити, що маємо $i = 1, \dots, I$ спеціальностей у ВНЗ, за якими відбувається підготовка спеціалістів і $n_{\text{конк},i} = 1, \dots, N_{\text{конк}}$ – кількість ВНЗ певного рівня акредитації, що підготовлюють спеціалістів за i -тою спеціальністю і V_i – загальний обсяг абітурієнтів, то можна скласти матрицю рейтингу i -тої спеціальності у N -тому ВНЗ (3).

Дана матриця заповнюється за результатами соціологічного опитування абітурієнтів регіону.

Після її заповнення та усереднення значень можна визначити, яка спеціальність у якому ВНЗ є найбільш популярною.

$$V_t = \begin{pmatrix} V_{11} & \cdots & V_{1N_{\text{конк}}} \\ \vdots & V_{ij} & \vdots \\ V_{I1} & \cdots & V_{IN_{\text{конк}}} \end{pmatrix}. \quad (3)$$

Якщо спеціальність у ВНЗ, що досліджується, є найпопулярнішою серед інших ВНЗ то можна зробити висновок, що якість підготовки спеціалістів за даною спеціальністю є високою і рівень знань випускників цілком задовольняє працедавців. Адже абітурієнти перед обранням тієї чи іншої спеціальності також аналізують ринок праці, визначають, яка спеціальність є затребуваною, після закінчення якого ВНЗ легше всього працевлаштуватися за фахом на провідні підприємства регіону.

Якщо рейтинг спеціальності досліджуваного ВНЗ знаходиться біля центру строки матриці, то це означає, що рівень підготовки спеціалістів є задовільним, але існують деякі проблеми. Цілком можливо, що проблеми суто політичного спрямування, тобто рейтинг даної спеціальності в іншому ВНЗ вищий, за рахунок того, що є певні домовленості (або держзамовлення) з конкретними підприємствами. Але в кожному конкретному разі необхідно проводити ретельний аналіз і визначати, чи може яким-небудь чином керівництво ВНЗ вплинути на підвищення рейтингу спеціальності.

Якщо ж рейтинг спеціальності є мінімальний, то слід проводити аналіз та визначати, що саме впливає на низький рейтинг спеціальності: якість підготовки за фахом, відсутність можливості працевлаштування за фахом, недостатня рекламна кампанія, тощо.

Якщо причина низького рейтингу спеціальності є така причина, результат впливу якої не може бути змінений керівництвом ВНЗ протягом певного періоду (наприклад 3 роки), то можливо, що цю спеціальність слід закрити і приділити більше уваги іншим спеціальностям з низьким рейтингом.

Застосування запропонованого механізму оцінки задоволеності споживачів якістю освітніх послуг дозволить ВНЗ прийняти обґрунтоване рішення щодо якості надання послуг, як в цілому, так і стосовно кожної спеціальності, та подальше підтримувати та поліпшувати якість освітніх послуг.

ВИСНОВКИ

В роботі наведено основні підходи щодо визначення якості освіти та продовжено аналіз схеми організації процесу надання освітніх послуг. Відповідно до наведеної схеми вперше запропоновано кількісний підхід оцінки якості вхідних даних та контролю вихідних даних ВНЗ. Розроблені моделі дозволять оцінити, наскільки споживачі продукції (батьки, абітурієнти, роботодавці, держава) задоволені результатами роботи ВНЗ, а керівництво ВНЗ може провести внутрішню оцінку своєї роботи та визначити як престиж самого ВНЗ, так і престиж кожної спеціальності окремо, що дозволить при необхідності прийняти міри, щодо підвищення популярності тієї чи іншої спеціальності.

ЛІТЕРАТУРА

1. Чухно А. Актуальні проблеми стратегії економічного і соціального розвитку на сучасному етапі / А. Чухно // *Економіка України : політико-економічний журнал*. – 2004. – № 4. – С. 15–23
2. Левшина В. В. Развитие методологии создания системы менеджмента качества вуза / В. В. Левшина // *Университетское управление : практика и анализ*. – 2003. – № 2 (25). – С. 60–63.
3. Богданова О. В. Разработка модели и критериев самооценки вузов для совершенствования их деятельности : автореф. дис. канд. техн. наук / О. В. Богданова. – М. : Изд-во МИСиС, 2006. – 33 с.
4. Азарьева В. В. Методические рекомендации по внедрению типовой модели системы качества образовательного учреждения : методические рекомендации / [В. В. Азарьева, В. И. Круглов, Д. В. Пузанков, и др.]. – СПб. : ПИФ. сот, 2007. – 408 с.
5. Андрух О. Г. Аналіз методів визначення якості освітніх послуг / О. Г. Андрух // *Держава та регіони. Серія економіка і підприємництво*. – 2007. – № 6 – С. 5–8.

УДК 681.3.06 (075.8)

Берсуцький А. Я.

ЕТАПИ ПРОЦЕСІВ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ

У процесі вдосконалення управління промисловим підприємством найважливішими є проблеми підготовки і прийняття управлінських рішень та аналіз ситуацій, що виникають під час виготовлення продукції. На цей час багато положень теорії прийняття рішень трактуються по-різному, немає однозначності у визначенні етапів процесу прийняття рішень і послідовності їх реалізації. В інформаційних системах управління промисловими підприємствами практично відсутні моделі й алгоритми реалізації типових стандартах рішень в умовах невизначеності й обмеженості виробничих ресурсів.

Достатньо багато наукових праць і досліджень присвячено проблемам управління, визначено і практично однозначно інтерпретуються основні функції і послідовність управлінських процедур в інформаційних системах. Спроба розробити універсальну побудову схеми прийняття рішень, відповідну для всіх задач управління і у всіх випадках, навіть для підприємств одного типу і галузі, практично нереалізовувана через специфіку керованого об'єкта, різноманітності інформаційних полів, різної структури інформаційних ресурсів. У зв'язку з цим інтерес можуть становити узагальнення досвіду різних авторів з погляду цього дослідження [1–5].

Метою цієї роботи є аналіз етапів підготовки і прийняття управлінських рішень на підприємствах машинобудівного комплексу.

Формалізації будь-якого процесу підготовки і прийняття управлінського рішення повинен передувати етап дослідження складу і структури інформаційного об'єкта, для якого приймається управлінське рішення. У результаті такого дослідження формується змістовний опис процесу, що є початковим етапом, на якому описуються тимчасові і просторові параметри і закономірності, характерні для керованого об'єкта. Змістовний опис є вихідним інформаційним матеріалом для реалізації подальших етапів формалізації: побудова формалізованої схеми процесу і математичної моделі для нього.

Дослідження у сфері теорії прийняття рішень показують, що в процесі її створення було здійснено опис основних вузлів і зв'язків процесу прийняття рішень на основі формалізованих абстрактних, в першу чергу, математичних методів і формальної логіки. Вихідною точкою теоретичних досліджень були уявлення про сутність процесу вирішення задач і можливостей використовуваних формалізованих методів їх опису. Зазначимо, що в цей час розроблено широко розгалужену та відносно добре формалізовану систему загальнотеоретичних положень про процес прийняття рішень.

Під час проектування системи прийняття рішень на підприємствах машинобудування можна виділити найпоширеніші групи чинників, що враховуються для математичного опису процесів функціонування систем. Водночас практика свідчить, що врахування всіх чинників, вплив яких є визначальним для характеристик параметрів процесу прийняття рішень, призводить до того, що математичні моделі стають достатньо громіздкими; точність вирішення задач прийняття рішень у цих випадках практично не збільшується; вірогідність урахування всіх чинників під час підготовки управлінського рішення зменшується; сам процес прийняття рішень стає занадто громіздким і важкореалізованим.

Отже, можна узагальнити, що схема процесу прийняття рішень повинна відображати перш за все такі найважливіші елементи, як математичну модель і формалізовану схему процесу прийняття рішень.

Математична модель у системі прийняття рішень є сукупністю співвідношень, що пов'язують кількісні та якісні характеристики процесу підготовки і прийняття управлінських

рішень з його параметрами, початковими і кінцевими умовами стану об'єкта управління. Під час переходу від формалізованої схеми до конкретної математичної моделі можуть мати місце лише незначні відхилення кількісних параметрів процесу, але на практиці математична модель у загальному випадку не є ідентичною формалізованій схемі.

Формалізована схема процесу прийняття рішень розробляється у тому випадку, якщо через складність інформаційного об'єкта (елемента керованої підсистеми) або складність його формалізації безпосередній перехід від змістовного опису до математичної моделі є складним або недоцільним [1]. У цілому, для проектування формалізованої схеми необхідно:

- обрати кількісні (тимчасові і просторові) характеристики процесу з урахуванням стану керованого процесу і напруженості інформаційного поля;
- встановити систему параметрів, що визначають процес з урахуванням впливу зовнішнього інформаційного середовища і внутрішнього інформаційного поля на стан керованого об'єкта;
- визначити всю залежність між характеристиками і параметрами процесу прийняття рішень з урахуванням тих чинників, які суттєво впливають на формалізацію безпосередньо процесу.

Формалізована схема повинна також описувати структуру інформаційного поля, його напруженість і відповідні взаємозв'язки із зовнішнім і внутрішнім інформаційним середовищем.

У системах прийняття рішень необхідно визначити ряд особливостей, що значно впливають на процес моделювання поведінки інформаційного об'єкта. Одна з цих особливостей полягає у слабкій структуризації завдань управління, тобто в переважанні якісних взаємозв'язків між елементами системи над кількісними. Проте на практиці часто для підготовки управлінського рішення кількісних параметрів недостатньо для вироблення інформаційної дії на інформаційний об'єкт, а якісні характеристики не повністю відображають величину і причину відхилення об'єкта від нормативів.

У загальному випадку, схема прийняття рішень припускає, що процес є послідовним переходом від одного етапу до іншого: після виявлення проблемної ситуації і встановлення умов і чинників, що призвели до її виникнення, визначається мета і критерії, а потім здійснюється розробка рішень, з яких обирається краще. Кількість варіантів, що розробляються, і даних залежить від багатьох чинників і, перш за все, від тих, що є у розпорядженні розробників часу, ресурсів та інформації. Головним обмежувачем є час, протягом якого повинно бути ухвалене рішення, тому паралельно з розробкою варіантів здійснюється їх оцінка, а остаточне рішення приймається шляхом вибору кращого з тих, які були підготовлені і розглянуті в запланований період часу.

На першому етапі визначається сутність проблемної ситуації, її тимчасові характеристики, а як критерій розпізнавання проблеми частіше за все використовується цільова настанова, за відхиленням від якої судять про виниклу проблемну ситуацію. Це приводить до необхідності мати чітко сформульовані цілі і завдання підприємства у формі розроблених оптимальних поточних планів випуску виробів, оперативних виробничих програм і стратегічних планів розвитку підприємства. У протилежному випадку, існування проблеми визначається інтуїтивно або за мірою надходження сигналів, що істотно ускладнює подальший процес прийняття рішень.

Другий етап – це етап формування рішень, який починається зі збирання та оброблення інформації, необхідної для вироблення алгоритмів і процедур. Як правило, під час вирішення складних проблем не вдається обмежитися тільки тією інформацією, яку надають діючі системи звітності, тому потрібен час і ресурси для інформаційного забезпечення вирішення проблеми.

Третій етап характеризується виробленням і безпосередньо розробкою варіантів вирішення проблем із застосуванням різних критеріїв, що дозволяють з безлічі проектних пропозицій вибрати допустимі, а з них – критерії, найбільш прийнятні для вирішення цілей

організації. Від того, наскільки обґрунтовано вони були обрані, залежить якість управлінських рішень, а вона, у свою чергу, зумовлює конкурентоспроможність організації, швидкість її адаптації до змін господарської ситуації і, нарешті – ефективність і прибутковість. Проведені дослідження дають підставу зробити висновок, що найхарактерніші зміни в змісті етапів прийняття рішень, які необхідно враховувати під час розроблення питань удосконалення методології і організації цього процесу, зводяться до наступного. Аналіз показав, що найбільш ефективно процес підготовки і прийняття рішень доцільно поділити за двома напрямками.

Перший напрям забезпечує підготовку керованого об'єкта до функціонування в оперативному, поточному і стратегічному режимах. У цьому випадку виділення тимчасового періоду найбільш точно відображає всі етапи виробничо-господарської діяльності підприємства.

При цьому важливим є визначення й облік зовнішніх (керованих і некерованих) та внутрішніх чинників, що впливають на економічний стан і стійкість керованого об'єкта. Їх вивчення та аналіз дає можливість формувати першочергові планові завдання оперативного, поточного і стратегічного характеру, що підлягають вирішенню під час чергової управляючої дії на об'єкт управління. Таким чином, на момент такої дії в базі даних системи прийняття рішень є інформація, що відображає кількісні результати виробничо-господарської діяльності на певну дату або за певний календарний період (внутрішні чинники), та кількісні і якісні параметри стану зовнішнього інформаційного середовища і її впливу на керований об'єкт. Зіставлення отриманих таким чином даних дозволяє сформулювати завдання, які належить вирішувати за чергової регулюючої дії на виробничо-господарську діяльність керованого об'єкта. На основі інформації стану, що відображає приватні результати діяльності підрозділів об'єктів управління і стан умов виробництва в розрізі певних чинників, автоматично одержують узагальнені дані за основними показниками за певний період або на певну дату. Наявність такої інформації створює передумови для формулювання більш конкретних завдань з оперативного і поточного регулювання виробництва, що стосуються більшого числа сфер діяльності керованого об'єкта, а також формування стратегічних рішень.

Далі визначаються вихідні відомості, необхідні для аналітичної оцінки стану виробничо-господарської діяльності керованого об'єкта. Склад цих даних визначається змістом тих завдань, які були сформульовані на початку чергового циклу дій з прийняття рішення. Інформація повинна містити відомості про показники, що характеризують виробничо-господарський стан керованого об'єкта на момент контрольних оцінок, стан найважливіших виробничих умов, а також про очікувані природні або організовані зміни кількісних і якісних характеристик цих умов у межах періоду прийняття нового планового рішення.

Важливим є також економіко-аналітична оцінка стану і ходу виробничо-господарської діяльності підприємства, як керованого об'єкта. Під час такого аналізу дається кількісна і якісна оцінка впливу окремих чинників на техніко-економічні показники, встановлюються причини зміни кількісних характеристик впливаючих чинників. На основі отриманих оцінок з'ясовується, зміна яких чинників мала вирішальний вплив на зміну окремих показників; вплив яких чинників мав комплексний характер, тобто відображався на зміні декількох показників; які терміни потрібні для зміни кількісних характеристик окремих чинників. Усі ці оцінки необхідні, щоб на подальших етапах прийняття рішень, з одного боку, відшукувати варіант, який забезпечує більш ефективне використання наявних ресурсів і можливостей керованого об'єкта, а з іншого – виявляти проблемні ситуації (другий напрям удосконалення процесу прийняття рішень).

У досліджуваному напрямі вдосконалення методології прийняття рішень пропонується здійснювати обґрунтування різних варіантів можливих змін у діяльності керованого об'єкта та його підрозділів, у тій чи іншій мірі забезпечуючи рішення приватних завдань цього циклу управління з урахуванням конкретної виробничо-господарської обстановки. Розробка декількох варіантів рішень необхідна для визначення результатів зміни кінцевих показників роботи під час коливання величини кількісних характеристик впливаючих чинників у допустимих

межах. Разом з цим потрібні варіанти, що враховують сукупний вплив декількох чинників, оскільки напрям зміни результативного показника під впливом окремих чинників може бути протилежним. Нарешті, становлять інтерес варіанти, в яких розраховані величини кількісних характеристик чинників, що забезпечують доведення кінцевих показників роботи до запланованих заданих рівнів.

Варіанти можливих рішень будуть різними залежно від критеріїв їх оптимальності, що приймаються. Для різних підрозділів керованого об'єкта вони можуть бути неоднаковими, як і критерії для об'єкта в цілому. Останні можуть змінюватися залежно від виробничо-господарського положення на більш високому рівні управління за рахунок санкціонованих зверху зрушень у співвідношенні часток участі окремих об'єктів цього рівня в результатах роботи об'єкта наступного вищого рівня або зміни відносин із замовниками і постачальниками. Наступний цикл охоплює вибір рішення. Варіанти рішень, підготовлені на попередньому етапі, визначають такі потенційно можливі дії осіб, що управляють виробництвом, які забезпечують досягнення певних кількісних результатів. Їх підготовка здійснюється за допомогою моделей, які математично описують окремі виробничо-господарські процеси та їх результати. Другий напрям удосконалення процесів прийняття рішень охоплює етапи, що відображають схему і послідовність процедур під час усунення проблемних ситуацій. Невід'ємну частину комплексу управлінських дій, що охоплюються загальним поняттям «прийняття рішень», складає втілення прийнятого рішення в життя. Важливе значення реалізації прийнятих рішень полягає в тому, що на цьому етапі є можливим виявити якість рішень, на основі чого знайти шляхи подальшого підвищення ефективності використання наявних ресурсів виробництва, тобто шляхи підвищення ефективності виробництва.

Зазначимо, що в оцінці ефективності рішень, що приймаються, відображаються цілі управління виробничо-економічною системою. Як правило, вони формуються (і це властиво новим ринковим умовам функціонування підприємств) комбінацією зовнішніх вимог, що висувуються середовищем до господарського комплексу, і власних, внутрішніх інтересів саморозвитку цієї економічної системи. Основна увага приділяється етапам розроблення і прийняття рішень, переходом від етапу до етапу. Моделювання процесів розроблення і прийняття управлінських рішень багато в чому залежить від особливостей конкретної інформаційної системи, структури і складу її бази даних, внутрішнього інформаційного поля об'єкта управління, етапу і характеру рішень, що приймаються.

ВИСНОВКИ

Таким чином, залежно від конкретних цілей дослідження характеристик окремих аспектів процесу прийняття рішення, враховуючи методи їх реалізації, що використовуються, необхідно по-різному підходити до питань виділення етапів і їх змісту. Дослідження та аналіз схем прийняття рішень, досвід практичних розробок інформаційної системи прийняття рішень на підприємствах індивідуального і дрібносерійного виробництва дозволив у сфері управління виробничими ресурсами запропонувати наступну схему прийняття рішень, зміст етапів і послідовність їх реалізації.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бусленко Н. П. *Моделирование сложных систем* / Н. П. Бусленко. – М. : Наука, 1987. – 356 с.
2. Вилкас Э. Й. *Оптимальность в играх и решениях* / Э. Й. Вилкас. – М. : Наука, 1990. – 256 с.
3. Диордица С. Г. *Современные информационные технологии в экономике* / С. Г. Диордица. – Одесса : ОГЭУ, 1997. – 162 с.
4. Жданов С. А. *Экономические модели и методы в управлении* / С. А. Жданов. – М. : Дело и сервис, 1998. – 176 с.
5. Эддоус М. *Методы принятия решений* / М. Эддоус, Р. Стеэнсфилд. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 590 с.

УДК 331.101.3

Богиня Д. П.

ТРУДОВИЙ МЕНТАЛІТЕТ У СИСТЕМІ ГУМАНІСТИЧНИХ ЗАСАД СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Формування сучасних форм соціальної відповідальності у сфері праці обумовлено тим, що в трудовій діяльності посилюються гуманістичні аспекти, соціально-орієнтовані начала і підвищується їх значимість в реалізації державної економічної політики. При цьому врахування гуманістичних засад соціальної відповідальності у громадянському суспільстві має фундаментальний, а не кон'юнктурний характер, відображаючи радикальні зміни в суспільному розвитку, обумовлені виникненням постінформаційних соціально-економічних систем змішаного типу. Дослідженню проблем соціальної відповідальності трудових ресурсів присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених [1–5].

Метою статті є обґрунтування соціальної відповідальності в системі інституціональних чинників сучасного конкурентного середовища, визначені пропозиції щодо удосконалення політики соціальної відповідальності в країні.

На транзитивному етапі розвитку нашої держави в процесі трансформації економіки необхідно враховувати: по-перше, посилення нематеріальних чинників економічного зростання - людський потенціал, знання та інформація, трудовий менталітет та ціннісні орієнтації у сфері праці, корпоративна культура тощо; по-друге, зростання взаємозв'язку між різними соціальними групами і різними сферами трудової діяльності, а також інтеграції виробничо-господарських і соціальних функцій розвитку сучасного бізнесу; по-третє, ускладнення взаємозв'язку ринкових і неринкових, державних та громадських засад в суспільно-економічному розвитку. В цілісній системі взаємозв'язку відміченої специфіки соціально-економічного розвитку українського суспільства це створює сприятливі умови для реалізації соціально відповідальної поведінки бізнесу в новому конкурентному середовищі.

Основною метою і функціями інституціональних органів щодо підтримки соціальної відповідальності в сфері бізнесу і підприємництва є:

– забезпечення правових норм різних видів економічної діяльності (створення загально-економічної інфраструктури, використання макроекономічних методів з метою регулювання стабільності економічного розвитку);

– підтримка ефективності економічної діяльності з метою ефективного використання всіх видів ресурсів (забезпечення дієвості ринкових механізмів як основної форми економічних зв'язків, підтримка конкуренції як основного механізму ринку);

– забезпечення безконфліктного розвитку всіх підсистем суспільства (справедливий перерозподіл національного доходу).

На етапі переходу від командно-адміністративної системи до ринкової економіки радикально змінюються основні напрями і функції соціально-економічної відповідальності у сфері бізнесу і підприємництва (див. рис. 1).

Основними засадами реалізації системи соціальної відповідальності у сфері бізнесу і підприємництва, на наш погляд, слід вважати такі підсистеми: підсистему якості людського потенціалу (формування людського потенціалу, збільшення асигнувань у соціальну сферу, заходи по зменшенню відтоку кваліфікованої робочої сили); підсистему індикативного нормативного регулювання соціально-трудова ресурсів (реалізація соціальних макроорієнтирів, регулювання економічних макроорієнтирів, нормативне регулювання трудових витрат); підсистему регулювання зайнятості населення (інтеграція державного і недержавного регулювання сфери соціально-трудова відносин, стимулювання підприємницького розвитку

нових форм зайнятості, забезпечення контролю за джерелами фінансування зайнятості); підсистему оплати праці (підвищення ціни робочої сили, оптимізація мінімальної заробітної плати як соціальної гарантії, встановлення реальних міжгалузевих співвідношень та гнучкість системи оплати праці, ліквідація заборгованості по оплаті праці тощо); підсистему професійного навчання (введення системи модульного навчання, підвищення кваліфікації, перепідготовки кадрів, запровадження сучасних концепцій виробництва і організації праці).



Рис. 1. Основні функції соціально-економічної відповідальності на етапі транзитивної економіки

Гуманістичні засади соціальної відповідальності змінюються упродовж всього свідомого життя людини і це є цілком природним явищем. Варто зазначити що в часі і просторі уявлення про гуманістичні цінності у різних народів є неоднаковими у зв'язку з різними типами соціокультурного середовища, специфічними природними, історичними, політичними, економічними, демографічними та іншими умовами буття. Розвиток соціально-орієнтованої ринкової економіки в Україні радикально змінює фундаментальні основи трудової життєдіяльності, а це в свою чергу обумовлює трансформацію трудового менталітету працівників.

Сучасний стан українського суспільства можна характеризувати як соціум, що водночас перебуває в кризі та реформується. У зв'язку з тим, що суспільство опинилося в стані тотальної анемії в умовах трансформації від старої ціннісно-нормативної системи, притаманної соціалізму, і формування нової соціально-орієнтованої економічної системи, проте не підкріпленої законодавчими та реальними політичними засадами, деформуються ціннісні орієнтири і пріоритети. В цих умовах непослідовність економічної політики з боку виконавчої влади та недосконалість законодавчої бази призвели до послаблення підтримки трудових орієнтацій працюючих на ринкові принципи соціально-економічного розвитку. Тому стабілізація економічного і соціального розвитку в країні вимагає активної адаптації трудового менталітету населення до ринкових умов на основі реалізації гуманістичних ціннісних орієнтацій населення країни.

Соціологічні дослідження, проведені Інститутом соціології НАН України у 2000–2008 рр., свідчать, що за період здобуття незалежності відбулися радикальні зміни у ціннісній свідомості населення під впливом різноманітних економічних, політичних, соціальних і культурних чинників. Зокрема, соціологи відмічають посилення таких цінностей, як «матеріальна забезпеченість», «міцне здоров'я», «міцна сім'я», які становлять ядро ціннісної орієнтації працівників. Одночасно змінилися і орієнтації, пов'язані з соціальною відповідальністю стосовно таких чинників, як «цікава робота», «суспільне визнання», «ефективна робота за професією». Однак, за останні роки не набули необхідного рівня важливості чинники освітнього і культурного зростання, знизилася значущість цінностей національно-культурного відродження.

Соціальну відповідальність в контексті трудового менталітету не можна виокремлювати від усіх домінантних орієнтацій у складі гуманістичних орієнтацій суспільства, які об'єктивно супроводжуються їх переоцінкою в критичні періоди соціально-економічних перетворень. Однак, слід зауважити що трудовий менталітет на відміну від соціальної відповідальності змінюється значно повільніше і його трансформація під впливом різноманітних факторів відбувається протягом досить тривалого часу.

В сучасних умовах передумовою трансформації трудової свідомості та соціальної відповідальності громадян в Україні стала дія комплексу таких чинників, як радикальні зміни соціально-трудова відносин, процесу управління працею на тлі реформування форм власності, розвитку ринку праці та запровадження державних регуляторів його функціонування, зростання безробіття та розвитку конкурентного середовища. В той же час, з проголошенням незалежності в суспільстві зросли настрої економічного романтизму, зокрема передбачалось, що швидко зміниться відношення людей до праці, активізуються їх трудові зусилля щодо підвищення якості та продуктивності праці. Однак, ці сподівання політиків і соціологів виправдалися неповністю.

Необхідно зауважити, що відмічаючи труднощі зрушень України до ринкової економіки деякі зарубіжні експерти (Л. Гоффманн, А. Зіденберг) звертають увагу на недооцінку чинника соціальної відповідальності при проведенні ринкових перетворень в економіці. Складність негативних наслідків реформ вони пов'язують з трьома причинами: по-перше, крім зміни політичної системи – заміни соціалістичної системи плюралістичним суспільством; йдеться не лише про косметичні зміни в економіці, а про комплексну перебудову майже всіх структур економічної систем; по-друге, національна економіка перехідного характеру на

стадії реформування теж зберігає успадковані від минулого внутрішні негаразди та диспропорції; по-третє, заміна однієї соціально-економічної системи іншою не відбувається автоматично, для її реалізації потрібна ясно виражена політична воля, зокрема, зміни інституційних структур планової економіки і побудова ринкових структур можуть виявитися болісними для широких верств населення [1]. Отже, формування соціальної відповідальності в суспільстві на транзитивному етапі має обов'язково враховувати відмінні особливості використання в економіці засад ринкового і неринкового типу.

Необхідно також зауважити, що оскільки природа праці в умовах ринкової трансформації економіки є досить специфічною, саму сутність соціальної відповідальності необхідно радикально переглянути в контексті чинників трудового менталітету. Перш за все, в часи командно-адміністративної економіки, як відомо, переважав тезис про те, що лише у сфері матеріального виробництва має місце праця, яка створює нову вартість. В той період в науковій і суспільній літературі переважало зневажливе ставлення до праці у невиробничій сфері, як другорядній у порівнянні зі сферою матеріального виробництва.

Утвердження ринкових відносин обумовило визнання працею будь-якої цілеспрямованої діяльності людини незалежно від форми та способів організації праці та сфери застосування її результатів в продуктивній та соціальній діяльності. Тобто, трудовою діяльністю стала визнаватися праця в інших сферах, крім сфери виробництва. В свою чергу такий методологічний підхід обумовив визнання доходів від такої діяльності теж трудовими (зрозуміло за винятком нетрудових доходів в кримінальній сфері). Наукова переорієнтація в цих питаннях та їх законодавче оформлення, на нашу думку, сприяло розвитку підприємництва та зародженню різноманітних форм бізнесу і сфери послуг. В свою чергу це привело до змін не тільки в трудовій поведінці населення, але й в розвитку нових тенденцій в системі соціальної відповідальності працівників.

Суттєве місце в системі формування соціально-економічної відповідальності ринкового типу належить вирішенню складних проблем зайнятості. В останні роки масова суспільна свідомість населення України зіткнулася з таким негативним для життя людини явищем як безробіття. Аналіз стану ринку праці в останні роки свідчить про те, що безробіття в Україні має стійку, тенденцію до зростання, його характеризує переважне жіноче та молодіжне обличчя; низька професійно-територіальна мобільність, нерозвиненість соціальної інфраструктури, скорочення трудових вакансій, зростання тіньового ринку праці.

Не зважаючи на оптимістичні заяви багатьох урядовців, ситуація на ринку праці продовжує залишатись досить гострою. Чисельність зареєстрованих безробітних станом на 1 січня 2007 р. становила 98,4 % від рівня попереднього року. Характерно також, що загальна ситуація із безробіттям в Україні останніми роками складніша, ніж у її сусідів – Росії і Білорусії. Переважну більшість серед безробітних становлять жінки – 63,2 % від загальної чисельності безробітних, а чисельність безробітної молоді становить 79 % від рівня попереднього року. Слід зауважити, і те що питома вага безробітних, які вивільнені у зв'язку зі змінами в організації виробництва є незначною – 18 %, що відбиває повільні темпи, структурної перебудови української економіки. Слід враховувати і те, що в останні роки зростає кількість безробітних у сільській місцевості (на 21 % порівняно з відповідним періодом 2006 року), що є наслідком процесів реформування сільськогосподарського виробництва.

Серед негативних проблем зайнятості особливе місце займає приховане безробіття, яке за різними оцінками фахівців охоплює від 35 до 50 % зайнятого населення. До явища прихованого безробіття призводить прагнення адміністрацій багатьох підприємств в умовах кризових тенденцій в економіці зберегти кваліфікованих працівників: та уникнути сплати вихідної допомоги у разі вивільнення робочої сили. Для значної кількості підприємств нормою став двох-чотирьохденний робочий тиждень, десятиденний робочий місяць, неповний робочий день. У 2005 р. кількість працівників, що вимушено працювали в режимі неповного робочого дня (тижня) становила 1819 тис. осіб; понад 2199 тис. осіб знаходилися, у так званих,

«адміністративних» відпустках без звернення або з; частковим збереженням заробітної плати. Зрозуміло, що внаслідок явищ прихованого безробіття неефективно використовується робочий час офіційно зайнятого контингенту населення; знижується рівень доходів працівників, які працюють; менше нормативного, часу, відбувається декваліфікація робочої сили, зменшуються надходження до бюджету, економіка країни терпить, збитки від вимушених відпусток за ініціативою адміністрацій підприємств.

В контексті негативних тенденцій формування соціальної відповідальності не може не турбувати відтік за кордон багатьох перспективних вчених, висококваліфікованих фахівців, молодих жінок, зростання масштабів нерегламентованої зайнятості, особливо серед молоді. Так, вибіркові обстеження показують, що нерегламентованою зайнятістю займається близько 80 % працюючих (на основі вторинної зайнятості), 64 % студентів, 63 % учнів і 60 % опитаних безробітних з числа молоді. Статистичні дані та вибіркові соціологічні дослідження свідчать, що перепродажем товарів та економічним туризмом займаються понад 46 % студентів, близько 40 % безробітних і 32 % працюючих. При цьому суспільство зазнає як економічних, так і психологічних втрат. Від неформальної економіки державна скарбниця практично не має ніяких фінансових надходжень, знецінюється робоча сила, втрачаються професійні навички та мотивація до продуктивної праці, відбувається девальвація ціннісних орієнтирів внаслідок чого деформуються чинники соціальної відповідальності у сфері праці.

Зарубіжний досвід свідчить, що у людини в умовах ринку існує тісний зв'язок між своїми трудовими зусиллями, результатами праці та її оцінкою. Однак на початку ринкових реформ українське суспільство відчуло недооцінку саме чесної та творчої праці, що породило в країні цілу низку соціальних та економічних суперечностей, які вплинули, на трудову свідомість і соціальну відповідальність працюючих. На фоні катастрофічного зниження матеріального добробуту та соціальної незахищеності багатьох верств населення, неадекватного співвідношення ціни праці і вартості робочої сили, зростання офіційного та прихованого безробіття цілком закономірними стали розчарування в ідеалах якісної та продуктивної праці. В той же час, несприятливі умови праці та життя, перевтома, захворювання і обмеженість можливостей відновлення здоров'я об'єктивно зменшують зацікавленість працівника у найкращому застосуванні набутих знань і професійного досвіду, що негативно відбивається на ефективності праці.

Соціально-економічна нестабільність неодмінно деформує не тільки ціннісні орієнтири працівників у сфері праці, але й сприяє деморалізації працівника. В цих умовах нагальною стала проблема не відтворення, а виживання працівника, а домінуючим мотивом трудової діяльності стають пріоритети рвацтва та заробітництва.

Соціальна відповідальність працюючих в останні роки все більше зміщується в бік піднесення особистих інтересів щодо особистого збагачення, корупції, а нерідко і розкрадання майна. Загальнонаціональний соціологічний моніторинг, проведений в 2001–2007 рр. Інститутом соціології НАН України, засвідчив, що «домінантою масової свідомості усіх років незалежності лишається негативізм, який характеризується трьома чіткими емоційно-оціночними показниками: недовіра, незадоволеність, невіра у майбутнє».

Руйнування гуманістичних орієнтацій в сфері праці і деформації щодо соціальної відповідальності є властивою рисою будь-якого перехідного суспільства, однак, українська ситуація є особливою у тому сенсі, що порушилися одночасно усі три підсистеми культури: технологічна, соціонормативна і символічна. В усіх галузях економіки спостерігаються явища деіндустріалізації, в побуті утверджується так звана «культура бідності», коли люди економлять на харчуванні, ремонтують стару одягу, повідомляють рецепти дешевої їжі тощо. В свідомості переважної більшості людей майже десятиріччя утримується психологічний стрес і розчарування.

Соціальна відповідальність щодо трудової діяльності, сформована у попередні роки, увійшла сьогодні в суперечність з появою нових індивідуалістичних орієнтацій в сфері бізнесу

і підприємництва, економічної свободи і розмежування населення на бідних і багатих. Суспільна свідомість виявилася неготовою до ринкових реформ, радикальних змін поглядів та економічної поведінки, що призвело до психологічної травми багатьох верств населення. Невипадково відомий український вчений М. Степико правомірно зауважує, що сучасний феномен «культурного шоку» є наслідком колізії та взаємовпливу трьох культуротворчих векторів: нової системи цінностей, що «імпортується» із країн західної цивілізації разом із ринковими моделями економічної трансформації, розширенням торговельних та інвестиційних зв'язків між Сходом та Заходом; старої «радянської» системи цінностей, настанов та поведінкових стереотипів, які поки що домінують у суспільній свідомості; цінностей традиційної національної культури, яка швидко відроджується в нових незалежних країнах [2].

Слід додати, що вкрай необачливо з точки зору формування нової соціальної відповідальності та, відповідно, трудового менталітету нового типу працюють засоби масової інформації, які з екрану часто пропагують приклади безтурботного життя на Заході, переконують в можливостях швидкого збагачення шляхом насильства та корупції, залишаючи поза увагою ідеали працелюбства, прагнення до знань, творчого та професійного зростання заради добробуту родини, своєї країни. В результаті, свідомо чи несвідомо, у частини населення закріплюється бажання одержувати великий заробіток або доход будь-якою ціною, не прикладаючи суттєвих трудових зусиль, а інколи і усупереч із законом. Коли одні цінності втратили сенс, а інші поки не сформувалися, вакуум заповнює бездуховність, алкоголізм, наркоманія, злочинність і корупція.

ВИСНОВКИ

Таким чином, стосовно сфери праці слід підкреслити, що процес формування соціальної відповідальності, розвиток та саморозвиток трудових цінностей населення знаходяться у тісному зв'язку з розв'язанням актуальних проблем становлення нового організаційно-економічного механізму вітчизняної економіки. Розробка кардинальних заходів щодо підвищення ролі соціальної відповідальності, на нашу думку, відноситься до ключових питань, які стосуються стабілізації і подальшого розвитку економічного потенціалу України. Тому з точки зору трансформації трудового менталітету уявляється перспективним зосередження уваги на формуванні та активізації заходів щодо підвищення ролі соціальної відповідальності працівників різних верств суспільства з урахуванням кращих рис національного трудового менталітету. При цьому керівні органи та громадські організації не повинні стояти осторонь питань удосконалення позитивного досвіду минулого і формування нових науково-практичних засад розвитку чинників активізації соціальної відповідальності всіх верств населення з метою побудови демократичного суспільства і соціально-орієнтованої економіки нового типу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Гофман Л. Зрушення до ринкової економіки. Реформи в Україні : погляд з середини / Гофман Л., Зіденберг А. – К. – 1997. – С. 23.
2. Степико М. Т. Буття етносу : витоки, сучасність, перспективи (філософсько-методологічний аналіз) / М. Т. Степико. – К. : Товариство «Знання», КОО 1998. – С 217.
3. Формирование конкурентоспособности рабочей силы : сб. науч. тр. / отв. ред. Д. П. Богиня. – К. : Ин-т економіки НАН України. – 2003. – 160 с.
4. Украина в измерении экономики знаний / за ред. акад. НАН Украины В. М. Гейца. – К. : Основа, 2006. – 592 с.
5. Економічна активність населення України 2007 : стат. збірник / Державний комітет статистики України. – К., 2008.
6. Соціальний розвиток України : сучасні трансформації та перспективи / за заг. ред. акад. НАН України Б. М. Данилишина. – Черкаси, 2006. – 620 с.
7. Рівень життя населення України / НАН України. Ін-т демографії та соц. дослід., за ред. Л. М. Черенько. – К. : Вид-во «Консультант», 2006. – 428 с.

УДК 336.14

Болотіна Є. В.

ДОМОГОСПОДАРСТВО В УМОВАХ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ ПЕРЕХІДНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У України сформувалася досить специфічна інституціональна модель, відмітна ознака якої – домінування неформальних відносин у всіх ланках господарського механізму. Завершення перехідного процесу неможливо без кардинальних змін у діяльності дисциплінуючих механізмів, що покликані забезпечити виконання законодавчих актів.

Перехідні суспільства тому й прийнято називати перехідними, тому що вони нестійкі й можуть довго зберігатися такими, які вони є. Однак український досвід змушує припускати, що за певних умов перехідна модель може мати риси стійкої рівноваги. Доречно задати питання: у якій момент економіка перестане бути перехідною? Відповідь може бути або суто кількісною (статистичною), або теоретичною. З кількісної точки зору, ринкова трансформація завершується, коли обсяг ВВП перевищить дореформений рівень.

Сучасна інституціональна теорія виходить із іншого підходу. Перехід закінчується, коли загалом завершується формування нового інституціонального фундаменту. По визначенню Д. Норта, «перехідні суспільства – це суспільства, що перебувають у стані інституціональної нерівноваги: відшукання нової рівноважної крапки в інституціональному просторі означає завершення «транзиту»» [1]. Базовою вважається концепція, у якій зміни інститутів, перш за все прав власності, пояснюються змінами у відносних цінах економічних ресурсів. Виникнення або не виникнення виняткових прав розглядалося цією теорією з позиції зіставлення витрат і вигод від виключення індивідів з доступу до того або іншого майна, з одного боку, і внутрішніх витрат сумісного управління майном групою індивідів, з іншого боку.

Перехід від командної до ринкової системи принципово змінює роль окремих складових національної економіки та взаємозв'язки між ними. Важливі структурні зрушення відбуваються у секторі домогосподарств. Зниження реальних доходів населення унаслідок стрімкого зростання зайнятості, падіння реальної ціни праці, знецінення заощаджень у перші роки ринкових перетворень помітно погіршили умови відтворення людського капіталу, негативно позначилися на споживанні і заощадженнях домогосподарств. Відновлення зростання вітчизняної економіки до певної міри активізувало виконання домогосподарствами властивих їм функцій. Водночас економічне піднесення усе ще не забезпечило суттєвого підвищення рівня зайнятості та реальних доходів вітчизняних домогосподарств. Крім того, реформа податкової системи, сфери пенсійного забезпечення та деякі інші зміни в економічному законодавстві, що відбулися за останні роки, потребують аналізу з огляду на їхній вплив на життєдіяльність домогосподарств. Це визначає актуальність та необхідність дослідження цієї теми.

Питання про місце і роль домогосподарства у національній економіці завжди перебували у полі зору дослідників. Помітно розширили горизонти дослідження життєдіяльності домогосподарств праці Ф. Щербини, І. Фішера, Ф. Модільяні, М. Фрідмана. Особливі підходи до вивчення деяких функцій домогосподарства запропоновано Г. Бекером та неінституціоналістами [2].

Наприкінці ХХ – початку ХХІ століття економічна наука приділяє значну увагу сектору домогосподарств у перехідних економіках. Серед вітчизняних дослідників цієї проблеми варто назвати І. Бондар, С. Злупка, Т. Кир'ян, І. Крючкову, А. Колота, Е. Лібанову, М. Лошніна, В. Мандибуру, І. Малого, В. Новікова, О. Онищенко, І. Радіонову, А. Ревенка, С. Реверчука, М. Шаповала та ін. Зміни функцій домогосподарств в умовах ринкової трансформації економіки досліджено у працях зарубіжних учених: Л. Бальцеровича, В. Жеребіна, Г. Колодка, Л. Нестерова, В. Ниворожкіної, А. Олейніка, А. Ослунда, Б. Плишевського,

В. Розмаїнського, Н. Римашевської, А. Романова, Дж. Сакса, Е. Стрижкової, А. Сурінова, К. Чабану [3].

Водночас у вітчизняній економічній літературі усе ще відсутні комплексні дослідження особливостей функціонування домогосподарств у перехідній економіці. Це є помітною слабиную, оскільки лише за умови всебічного вивчення усієї сукупності функцій домогосподарств можливо об'єктивно оцінити розглянути умови функціонування домогосподарств у командній економіці та простежити зміну їх функцій у перехідній економічній системі; дослідити виробничу діяльність та зайнятість членів домогосподарств в умовах ринкової трансформації вітчизняної економіки.

Метою даного дослідження є аналіз функціонування домогосподарств в умовах інституціональної трансформації економіки України.

Поняття «домашнє господарство» означає економічну одиницю у складі одного або декількох осіб, яка:

- забезпечує виробництво і відтворення людського капіталу (підкується про здоров'я, виховання, освіти своїх членів);
- самостійно ухвалює рішення;
- є власником якого-небудь чинника виробництва і може здати в оренду або продати своє майно, капітал, робочу силу;
- прагне максимального задоволення своїх потреб.

В національній економіці домогосподарство виконує низку важливих функцій, а саме: відтворення людського капіталу; володіння виробничими ресурсами та пропозиція їх на відповідних ринках; виробництво благ; формування споживчого попиту; заощадження; інвестування. Перші три функції з цього переліку використано для класифікації домогосподарств. Так, з позиції функції відтворення людського капіталу важливим критерієм виокремлення підвидів домогосподарства є наявність у ньому демографічного ядра. На підставі функції володіння виробничими ресурсами виділяють такі критерії класифікації домогосподарств: зайнятість, основне джерело отримання доходу, наявне майно (тип житла, кількість кімнат, квадратні метри житлової площі, наявність земельної ділянки та ін.). На її основі розмежовують інституційні та неформальні домогосподарства. Коли йдеться про виробничу діяльність домогосподарств, їх умовно називають некорпоративними підприємствами і поділяють на ринкові та неринкові.

Слід зосередитись на теоретичних аспектах виробничої діяльності домогосподарств, яка є неформальною. Її рисами є відсутність реєстрації, здійснення легальної економічної діяльності, невелика кількість виробленої продукції та ухилення від сплати податків. Проте у роботі зазначено, що дані системи національних рахунків свідчать про наявність податкових відрахувань з сектору домогосподарств на стадії виробництва. Тому можливо робить висновок, що останній критерій при віднесенні підприємства до неформального сектору застосувати не варто. Ще одним дискусійним питанням стосовно виробничої діяльності домогосподарств є те, чи входить вона у межі виробництва. В результаті аналізу відомих підходів до цього питання, автор доходить висновку, що результати виробничої діяльності домогосподарств потрібно якомога повніше відображати у ВВП. Проте при цьому зазначено, що практична реалізація такого підходу наштовхується на низку методологічних перешкод.

Домогосподарства, порівняно із іншими секторами економіки, виробляють відносно невелику частину валового внутрішнього продукту. Водночас вони є власниками значної частини економічних ресурсів і отримують на них вагому частку первинних доходів у вигляді зарплатні та змішаного доходу. До того ж, у процесі перерозподілу доходів домогосподарства отримують додаткові засоби, тож їх скоригований наявний дохід помітно перевищує відповідний показник інших секторів. На домогосподарства припадає основна частка споживчих видатків у вітчизняній економіці, тоді як частка їх заощаджень поки що не є значною.

У функціонуванні домашнього господарства, згідно теорії інституціоналізму, велика роль рутини.

Рутини (фр. routine) – це слідування шаблону, віджилим правилам та навикам. Пояснення основоположної ролі рутини в домашньому господарстві декілька. По-перше, людині властива потреба в створенні навкруги себе передбаченого середовища без радикальних змін. По-друге, в умовах кипучого зовнішнього середовища у людини виникає потреба залишитися самим собою в своїй сім'ї. Рутини, створена самою людиною під його потреби, йому в цьому допомагає.

Існує три типи домашнього господарства: діючих в командній економіці, в ринковій та в перехідній.

Домашнє господарство в командній економіці стикається з цілим рядом проблем. Не дивлячись на стабільність зовнішнього середовища повсякденне життя домашнього господарства упирається в необхідність перетворювати достатньо рутинну процедуру покупки продуктів і інших товарів у виснажливий процес пошуку дефіциту. Функцією домашнього господарства в економіці дефіциту стає пошук доступу до дефіцитних товарів і ресурсів.

Домашнє господарство в ринковій економіці має протилежні особливості. Інститут ринку позбавляє домашнє господарство від втрат часу, пов'язаних з пошуком дефіцитних товарів і послуг. Процес покупки перетворюється на рутину, а дефіцитом стають не товари, а гроші. Тому, якщо в командній економіці важливо купити те, що можна купити, то в ринковій важливо купити те, що забезпечує максимум корисності. Крім того, існує побоювання втратити роботу, тому постійного контролю вимагає участь домашнього господарства на ринку праці, яка є для нього основним джерелом доходу.

Домашнє господарство в перехідній економіці переживає дискомфорт. Чим активніше проводяться реформи, тим сильніше їх руйнівна дія на норми життя (рутини), що склалися, тим сильніше відчуття незахищеності, невідконтрольне тому, що відбувається навколо подій. Мета домашнього господарства в перехідній економіці – виживання, яке вимагає великих зусиль і уваги.

Унаслідок обвалу обсягу національного виробництва та збільшення чисельності економічно активного населення поза межами формальної зайнятості різко зросли масштаби виробничої діяльності всередині домогосподарств. Упродовж цього періоду частка домогосподарств у валовій доданій вартості, втіленій у товарах, збільшилась із 12 % до 26 %, а в послугах – із 3 % до 8 %. Крім того, у 2002 р. домогосподарства України виробили приблизно три чверті усієї сільськогосподарської продукції, п'яту частину продукції рибного господарства, одну десяту продукції обробної промисловості та будівництва, надали майже п'яту частину послуг оптової та роздрібною торгівлі та здійснили деяку частину операцій з нерухомістю всієї економіки.

Пожвавлення діяльності неформального сектору в сільському господарстві України спричинило ухвалення Закону України «Про особисте селянське господарство». В ньому визначено, що участь у цьому господарстві є підставою для набуття статусу зайнятого. На думку автора статті, це призведе до того, що зайняті в особистому сільському господарстві не зможуть зареєструватися як безробітні, і одержувати відповідну соціальну допомогу.

Простежуються такі тенденції у сфері зайнятості: збільшується частка зайнятих у приватному секторі; зростає пропозиція робочої сили з боку пенсіонерів; посилюється гендерний розрив у пропозиції робочої сили; залишається високим економічне навантаження зайнятих членів домогосподарств, наростають масштаби трудової міграції.

Ряд досліджень присвячено питанням структури та нерівності розподілу доходів вітчизняних домогосподарств. Частка доходів сектору домогосподарств є найбільшою порівняно із частками інших секторів вітчизняної економіки. Упродовж 1990–2002 рр. цей сектор привласнював у середньому 55 % валового наявного доходу (ВНД). Проте темпи зростання реального ВНД домогосподарств були від'ємними, що передовсім зумовлено обвалом обсягу

національного виробництва. Відповідні коефіцієнти еластичності показують, що одновідсоткове зниження ВВП спричиняло зниження ВНД домогосподарств більш ніж на 1 % [4].

У структурі доходів вітчизняних домогосподарств чотири п'ятих є первинними доходами, а решта – вторинними. Упродовж аналізованого періоду відбулися такі зміни: на третину знизилась частка оплати праці; в її структурі майже вдвічі зросла вага відрахувань на соціальне страхування; частка змішаних доходів також майже подвоїлась; вага доходів від власності не змінилась; на третину зросла частка трансферів у структурі доходів домогосподарств. Грошові доходи міських домогосподарств є вищими за доходи сільських. У структурі доходів найбагатших та найбідніших домогосподарств виявлено дві протилежні тенденції:

1) диверсифікація джерел доходів між зарплатою, трансферами та доходами від продажу сільськогосподарської продукції (особливо в найбідніших сільських родинах);

2) збільшення ваги одного джерела доходу – заробітної плати (особливо в найбагатших міських родинах).

Для оцінки нерівності розподілу складових доходів між різними видами домогосподарств було використано криві та коефіцієнти концентрації із врахуванням тіньових доходів. На підставі цих розрахунків виявлено, що більш нерівномірно доходи розподіляються між сільськими родинами. У нерівності розподілу грошового доходу найбільшу вагу займає оплата праці. Розподіл деяких видів доходів (від підприємницької діяльності, продажу майна та нерухомості) характеризується високими показниками нерівності. Проте ці доходи не є вагомими у структурі доходів домогосподарств і тому їх вклад у нерівність дуже незначний. Коефіцієнти еластичності нерівності розподілу грошового доходу стосовно деяких складників доходів є від'ємні. Це означає, що і в міських, і в сільських домогосподарствах збільшення трансферів послабить нерівність розподілу загального грошового доходу. Те ж саме стосується доходів від продажу сільськогосподарської продукції міських домогосподарств та оплати праці сільських. Можливо зробити висновку, що зміни форм державного регулювання найбільше вимагають такі види доходів – оплата праці та трансфери.

Розподіл складників грошових доходів вказує на значну диференціацію домогосподарств за цією ознакою. В умовах ринкової трансформації економіки України знизився рівень життя багатьох родин. З відновленням економічного зростання простежуються позитивні тренди, наприклад підвищується рівень особистих заощаджень, поліпшується структура харчування тощо. Державне регулювання, як відомо, покликане пом'якшувати негативні наслідки ринкового розподілу доходів. Його здійснюють головню за допомогою низки соціальних нормативів та податково-трансферної політики. Порівняння соціальних нормативів в Україні вказує на глибокі диспропорції: розмір неоподаткованого мінімуму, що мав би дорівнювати мінімальній зарплаті, є набагато нижчим за її фактичний рівень; мінімальна заробітна плата, в свою чергу, значно нижча за розмір прожиткового мінімуму, що практично підірвало стимулюючу функцію заробітної плати. Для підтримання економічного зростання необхідне зрівнювання цих соціальних нормативів.

Для аналізу ефективності системи трансферів було застосовано криві концентрації. У результаті було виявлено, що надані у грошовій формі трансфери розподіляються нерівномірно на користь бідніших домогосподарств. Натомість трансфери, надані у натуральній формі, розподіляються загалом на користь багатших домогосподарств. Це означає, що трансфери в перехідній економіці України поглиблюють нерівність, що суперечить базовим принципам їх надання. На думку автора статті, необхідно є часткова заміна трансферів у натуральній формі грошовими субсидіями [5].

Слід також акцентувати увагу на тому, що вітчизняна система оподаткування доходів домогосподарств також є недосконалою. Запроваджена із 2004 р. пропорційна ставка податку на доходи фізичних осіб суттєво знижує податкове навантаження на трудові доходи багатших домогосподарств. До позитивних наслідків впровадженної системи оподаткування слід відносити наявність податкової соціальної пільги, застосування якої послаблює податкове навантаження на бідніші домогосподарства. Завдяки їй для цих домогосподарств зростає

значення неоподаткованого мінімуму. Проте, застосування цієї пільги порушує ієрархію доходів, що суперечить одному із фундаментальних принципів оподаткування. Цей розрив зникає, якщо мінімальна заробітна плата дорівнює прожитковому мінімуму. Це є ще однією з підстав для встановлення цих соціальних нормативів на однаковому рівні. Таким чином, можливо зробити висновку, що слабо прогресивна система оподаткування трудових доходів домогосподарств є справедлива.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дало змогу сформулювати такі висновки та пропозиції щодо підвищення рівня життя домогосподарств у перехідній економіці України.

1. У сучасній економічній літературі домогосподарство часто ототожнюють із близькими за змістом економічними одиницями – сім'я, сімейне господарство, індивід. Проте, такий підхід не завжди є продуктивним. Головні ознаки домогосподарства – спільне (повне або часткове) використання бюджету його членами, постійне спільне їх проживання та харчування. Ця одиниця може складатися із однієї особи і саме цим вона в економічному аналізі принципово відрізняється від сім'ї. Сімейне господарство здебільшого є невід'ємною функцією як сім'ї, так і домогосподарства. Поняття особа (індивід) застосовуємо як синонім домогосподарства тоді, коли, по-перше, йдеться про домогосподарство у складі однієї особи; по-друге, домогосподарство розглядають як абстрактну одиницю економічного аналізу.

2. Сектор домогосподарств привласнює найбільшу частку доходів. У вітчизняній перехідній економіці на нього припадає в середньому 55 % валового наявного доходу, що однак не є високим показником. Реальні поточні доходи домогосподарств протягом досліджуваного періоду знижувались у відповідь на обвал обсягу національного виробництва. Зміни у структурі доходів сектору домогосподарств свідчать про те, що, по-перше, рівень життя родин із трудовими доходами у вигляді зарплати в середньому знизився. По-друге, чисельність соціально незахищених осіб зросла. По-третє, неформальний сектор вітчизняної економіки розширився. По-четверте, приватизація не стала джерелом зростання добробуту для переважної більшості домогосподарств. Нарешті, відбувається старіння населення.

3. Грошові доходи міських домогосподарств у середньому перевищують доходи сільських. У структурі доходів найбагатших та найбідніших домогосподарств виявлено дві протилежні тенденції. По-перше, це диверсифікація джерел доходів, особливо в найбідніших сільських родинах, між заробітною платою, трансферами та доходами від продажу сільськогосподарської продукції. По-друге, збільшення ваги одного джерела доходу – заробітної плати (особливо в найбагатших міських родинах).

4. Розподіл складників грошових доходів є нерівномірним. Найвищим ступенем концентрації у 2002 р. характеризувався розподіл доходів від продажу нерухомого та особистого майна, зайнятості, власності та праці. Найрівномірніше серед домогосподарств розподілилися стипендії і соціальні допомоги та доходи від продажу сільськогосподарської продукції. У нерівності розподілу грошового доходу найбільшу вагу займає оплата праці, а збільшення трансферів її знижує. Тому зміни форм державного регулювання найбільше вимагають оплата праці та трансфери.

5. На сектор домогосподарств припадає найбільша частка споживчих видатків у вітчизняній економіці. Натомість частка їх заощаджень поки що не є високою порівняно із іншими секторами. Унаслідок зменшення національного доходу в 1990-х рр. реальні показники споживання та заощадження домогосподарств знижувались. При цьому особливо чутливими до зменшення ВВП були заощадження домогосподарств. Кейнсіанські функції споживання та заощадження, побудовані у дисертації, засвідчили, що значення обох цих показників формуються під впливом одного чинника, а саме поточних доходів домогосподарств. Це свідчить про те, що у більшості вітчизняних домогосподарств формуються адаптивні сподівання.

6. Переважна частка видатків домогосподарств припадає на придбання продуктів харчування, причому у найбідніших домогосподарствах ця частка є особливо значною. Крім

того, в перехідній економіці України поведінка домогосподарств із різним рівнем доходів у сфері споживання неоднакова. Розподіл складників грошових видатків міських та сільських домогосподарств також вказує на значну нерівність між ними. Найвищий ступінь концентрації видатків міських та сільських родин стосується видатків на купівлю нерухомості, а найменший – на купівлю продовольчих товарів (міські домогосподарства), непродовольчих товарів (сільські домогосподарства).

7. Зі збільшенням кількості осіб у складі домогосподарства подушні видатки зменшуються. Зокрема це стосується видатків на предмети спільного користування, що показує вигоду від ведення спільного господарства. Аналіз видатків на продукти харчування виявив невідповідність фактичних рівнів їх споживання науковим нормам. Крім того, аналіз споживчих видатків домогосподарств з дітьми вказав на тенденцію зниження якості харчування із збільшенням кількості дітей.

8. В умовах ринкової трансформації вітчизняної економіки рівень життя багатьох українських родин знизився. З відновленням економічного зростання простежуються і позитивні тренди, наприклад, підвищується частка особистих заощаджень у поточному доході домогосподарств. Державне регулювання життєдіяльності домогосподарств за рахунок низки соціальних нормативів та податково-трансферної політики покликане пом'якшувати негативні наслідки ринкового розподілу доходів. Аналіз соціальних нормативів в Україні виявив глибокі диспропорції. Підтримання економічного зростання передбачає зрівняння розмірів мінімальної зарплати та неоподаткованого мінімуму.

9. Недосконалою в Україні є податкова система, наслідком чого є, зокрема, високе податкове навантаження на трудові доходи домогосподарств. Запроваджена із 2004 р. пропорційна ставка податку на доходи фізичних осіб суттєво знижує податкові відрахування на трудові доходи багатших домогосподарств. До позитивних наслідків можна віднести наявність податкової соціальної пільги, яка дещо послаблює податкове навантаження на бідніші домогосподарства. Завдяки їй для цих домогосподарств зростає сума, яка виконує роль неоподаткованого мінімуму. Проте застосування цієї пільги порушує ієрархію доходів, що суперечить одному із фундаментальних принципів оподаткування. Це порушення зникає, якщо мінімальна заробітна плата дорівнює прожитковому мінімуму. Крім того, для посилення стимулюючого ефекту цього податку необхідні такі додаткові заходи: зменшення соціальних зборів з ФОП підприємств, перерозподіл видатків на утримання соціальних фондів між працедавцями, домогосподарствами та бюджетами різних рівнів та податкова амністія.

10. Чинником інституціональних змін виступає ефективність, що розуміється як приріст багатства у суспільстві. Держава і політичні процеси – пасивні чинники, що приймають будь-які зміни, що обумовлюють зростання чистої суспільної вигоди. При цьому підході увага акцентується переважно на існуванні попиту на інституціональні зміни з боку економіки, обумовленого недостатньою ефективністю використання ресурсів і відсутністю обліку потенціалу їх пропозиції, який залежить від здатності і бажання політичної влади забезпечити нове інституціональне середовище.

ЛІТЕРАТУРА

1. Норт Д. *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики* / Д. Норт. – М. : Прогресс, 1997. – 192 с.
2. Левита Р. *История экономических учений* / Р. Левита. – М. : Catallaxy, 1995. – Гл. 3. – С. 110–136.
3. Бартенев С. А. *Экономические теории и школы (история и современность) : курс лекций* / С. А. Бартенев. – М. : БЕК, 1996. – 139 с.
4. Марець О. Р. *Межі поширення виробничої функції домогосподарств в Україні* / О. Р. Марець // *Доходи та заощадження в умовах трансформації економіки України. Науковий збірник* / за ред. З. Г. Ватаманюка. – Львів : Інтереко, 2002. – С. 193–199.
5. Литвак М. Л. *Домогосподарство у сфері розподільчих відносин суспільства* / М. Л. Литвак // *Теоретичні та прикладні питання економіки : зб. наук. праць*. – К. : Вид. «Київський університет», 2003. – Вип. 2. – С. 339–346.

УДК 330.43:331.103.3

Ведерніков М. Д., Гаврилюк Г. В.

ЕКОНОМЕТРИЧНІ МОДЕЛІ НОРМУВАННЯ ПРАЦІ ЗА КРЕСЛЕННЯМИ ВИРОБІВ ДЛЯ СТАДІЇ ЕКСПЛУАТАЦІЇ

Протягом останніх десятиліть приділяється значна увага питанням нормування праці, але з нормуванням праці на основі креслень виробів навпаки. Враховуючи сучасне підвищення відповідальності підприємств за результати своєї діяльності в період експлуатації виробів, необхідність нормування праці за кресленнями підвищується в рази. Певною мірою сучасні засади господарювання значно випереджають існуючі методи управління та нормування, вступаючи з ними у протиріччя, котрі полягають у відсутності адаптації до нових умов. Це особливо стосується однієї із ланок управління – управління витратами праці по стадіях життєвого циклу виробів. Йдеться про підхід до управління витратам праці з урахуванням не тільки витрат, які безпосередньо пов'язані з виробництвом та експлуатацією продукції, а й прогнозуванням витрат на основі креслень виробів для стадії експлуатації.

Враховуючи останні дослідження [1, 2, 3, 5] потрібно проводити нормування праці ще на ранніх стадіях життєвого циклу виробів, зокрема на основі креслень. Саме в такому випадку з'являється можливість закладати резерви економії праці на подальших стадіях. В роботах [4, 6] показано, що саме резерви економії праці виступають одним із інструментів управління продуктивністю праці на підприємствах.

При нормуванні праці за кресленнями виробів є проблема повної або часткової (якщо є вироби-аналоги) відсутності інформації про нові види виробів і подальшу їх поведінку на стадії експлуатації. Це в свою чергу створює складності із визначенням трудомісткості виконання робіт. Трудомісткість виконання робіт залежить від двох видів норм – часу і чисельності, необхідних для виконання робіт. Першу складову неважко визначити відомими методами нормування праці, якщо це стосується безпосередньо виробництва продукції. На основі креслень виробів її визначення представляє проблему, так як заздалегідь невідомі види робіт та час на їх виконання. Аналогічна ситуація і із другою складовою. Розуміючи той факт, що на основі креслень виробів визначаються значення прогнозних норм та нормативів існує проблема представлення значень з допусками на відхилення.

Вирішення зазначених проблем обумовлюють актуальність теми та потребують вирішення.

Метою роботи є побудова економетричних моделей процесів праці за кресленнями виробів для стадії експлуатації.

У відповідності з поставленою метою сформуємо основні цілі (завдання):

1. Виділити видів норм праці, які можуть застосовуватись для нормування витрат за кресленнями виробів для стадії експлуатації.

2. Визначити особливості розрахунку норм та нормативів праці за кресленнями виробів.

3. Побудувати економетричні моделі процесів праці.

На стадіях проектування є три види нормативних показників (норма часу на усунення відмови, трудомісткість виконання робіт, норма чисельності), з комбінацій яких можна одержати представлення про співвідношення різних витрат в експлуатації. Всі інші показники є їх похідними. Але оскільки на стадії проектування можна здійснювати тільки прогнози, а після закінчення цієї стадії будуть відомі усі види витрат, то характеристики часу повинні мати допуски на відхилення.

В роботі [1] зазначається, що для визначення часу на виконання робіт можуть використовуватись диференційовані види нормативів і побудовані на їх основі економетричні моделі процесів праці. Дотримуючись даного підходу потрібен чіткий поділ за видами робіт, так як пронормувати за диференційованими нормативами можна лише ручну працю. Визначимо, які із складових норми часу на усунення відмови потребують побудови економетричних моделей процесів праці.

Норму часу на усунення відмови, яка є різновидом норми часу, нескладно представити аналогічно у вигляді адитивної залежності ряду показників. В такому випадку формування цих показників буде стосуватись окремих стадій життєвого циклу виробів. При дотриманні наскрізного нормування праці, згідно із концепцією витрат і результатів праці [4], починаючи з креслень виробів величину витрат часу потрібно представляти у вигляді функції:

$$H_{\text{ЧУВ}} = f(T_o, T_{\text{доп}}, T_{\text{обс}}, T_{\text{прт}}, T_e, T_{\text{нз}}), \quad (1)$$

де T_o – основний час, час на усунення відмови, хв;

$T_{\text{доп}}$ – допоміжний час, хв;

$T_{\text{обс}}$ – час обслуговування робочого місця, хв;

$T_{\text{прт}}$ – час перерв, обумовлених технологією, хв;

T_e – час на відпочинок і особисті потреби, хв;

$T_{\text{нз}}$ – підготовчо-заклучний час, хв.

У формулі (1) найбільшу питому вагу займає оперативний час (сума основного та допоміжного). Всі інші складові норми часу визначаються від величини оперативного або основного часу. Сьогодні виділяються три підходи до нормування оперативного часу в залежності від характеру участі робітника у виконанні процесу праці:

– оперативний час встановлюється в цілому на операцію (одиницю продукції), без розподілу на основний і допоміжний;

– з розподілом на основний і допоміжний (машинні, автоматизовані і апаратурні процеси);

– в залежності від деталізації процесу праці, тоді оперативний час встановлюється для кожного переходу або їх комплексів, з виділенням основного і допоміжного часу для масового, крупносерійного і серійного виробництва і без виділення в одиничному і дрібносерійному виробництвах.

Серед зазначених підходів для здійснення нормування праці на основі креслень виробів найбільш прийнятною є комбінація трьох підходів, так як спочатку визначаються види робіт, пов'язані із усуненням відмови, відповідно відбувається їх деталізація на методи та процеси праці і, на основі креслень зазначаються кількісні і якісні фактори, що впливають на процес праці. У випадку наявності інших видів робіт, наприклад, токарних, основний час визначається за загальновідомими формулами розрахунку.

Основний час представляється діленням обсягів виконуваних робіт на обсяг роботи в одиницю часу. Всі інші формули є модифікацією даного співвідношення. Визначення допоміжного часу нескладно здійснити за допомогою існуючих або за диференційованими нормативами.

Величина оперативного часу повинна залежати від режимів роботи обладнання, інструментів при здійсненні ремонтних робіт та прийомів роботи.

Норма часу обслуговування та час на відпочинок та особисті потреби обчислюються у відсотках від оперативного часу. Відсоток регламентується у відповідних нормативних матеріалах.

Визначення величини підготовчо-заключного часу відрізняється для різних типів виробництва. В більшості випадків підготовчо-заключний час встановлюється на партію деталей з поясненням назви робіт. Інколи даний показник визначають як відсоток від оперативного часу, але не проводять пояснення витрат робочого часу.

Отже, серед зазначених складових норми часу на усунення відмови економетричні моделі потрібно будувати для визначення витрат допоміжного часу або оперативного, якщо основний час представляє собою виконання ручних видів робіт. Нормування оперативного часу у випадку наявності ручних видів робіт здійснюється з використанням диференційованих нормативів часу. Такі розрахунки дозволять підвищити точність нормування та забезпечити можливість обґрунтувати встановлені на основі креслень показники витрат часу.

Порядок формування економетричних моделей процесів праці (або інакше кажучи норм та нормативів) представлено на рис. 1. З рисунку бачимо, що спочатку потрібно сформувати види робіт для кожного з яких будується відповідний комплекс рухів із загальною моделлю для визначення часу. В межах кожного виду робіт відбувається розбиття на прийоми та комплекси рухів. Для кожного комплексу рухів будується модель. Порядок побудови моделі зазначено у другому стовпці. В результаті таких перетворень модель представляється у вигляді ступеневої залежності, в яку входять як кількісні фактори (відстань переміщення (S), вага предмету (P), довжина найбільшої сторони (L) та ін.)

Підставивши відповідні значення кількісних та якісних факторів нескладно визначити витрати часу на виконання такого будь-якого робіт. Всі інші показники, які формують норму часу на усунення відмови (див. формулу (1)) задаються у відсотках від оперативного часу.

Наступним показником є норма чисельності. Характер задач нормування праці робітників зайнятих обслуговуванням процесів по усуненню відмов на стадії експлуатації носить імовірнісний характер. Це обумовлюється тим, що моменти настання відмов мають стохастичну природу (виникають через деякі проміжки часу і їх питома вага за своєю природою є випадковою величиною, а ймовірність деякого стану виробу залежить тільки від його теперішнього стану та не залежить від того, коли і яким чином система прийшла в цей стан). В такому випадку можна описати обсяг робіт з виявлення, налагодження, підналагодження і ремонту. Відповідно формуються і кількість виконання визначеного комплексу робіт нормативної тривалості з урахуванням витрат часу на виявлення несправностей.

В зв'язку з цим виникають передумови для збору статистичних даних про кількість і види відмов для визначення чисельності обслуговуючих робітників, змісту й обсягу робіт.

За допомогою методів багатofакторного кореляційно-регресійного аналізу, прямого розрахунку, по трудомісткості робіт, по нормам обслуговування та ін визначаються норми чисельності на основі креслень виробів. Серед зазначених методів розрахунок норм чисельності здійснюється по нормам обслуговування.

Норма чисельності визначається за наступною формулою [1]:

$$C_i = \frac{\sum_{k=1}^n H_{чок} n_k}{T_{зм}}, \quad (2)$$

де $H_{чо}$ – норма часу обслуговування, люд-год;

n – кількість фізичних одиниць виробів, що відмовили;

$T_{зм}$ – тривалість зміни, год.

У формулі (2) значення n нескладно отримати, якщо знати ймовірності знаходження виробів у можливих станах наприклад, працездатному стані і стані відмови.

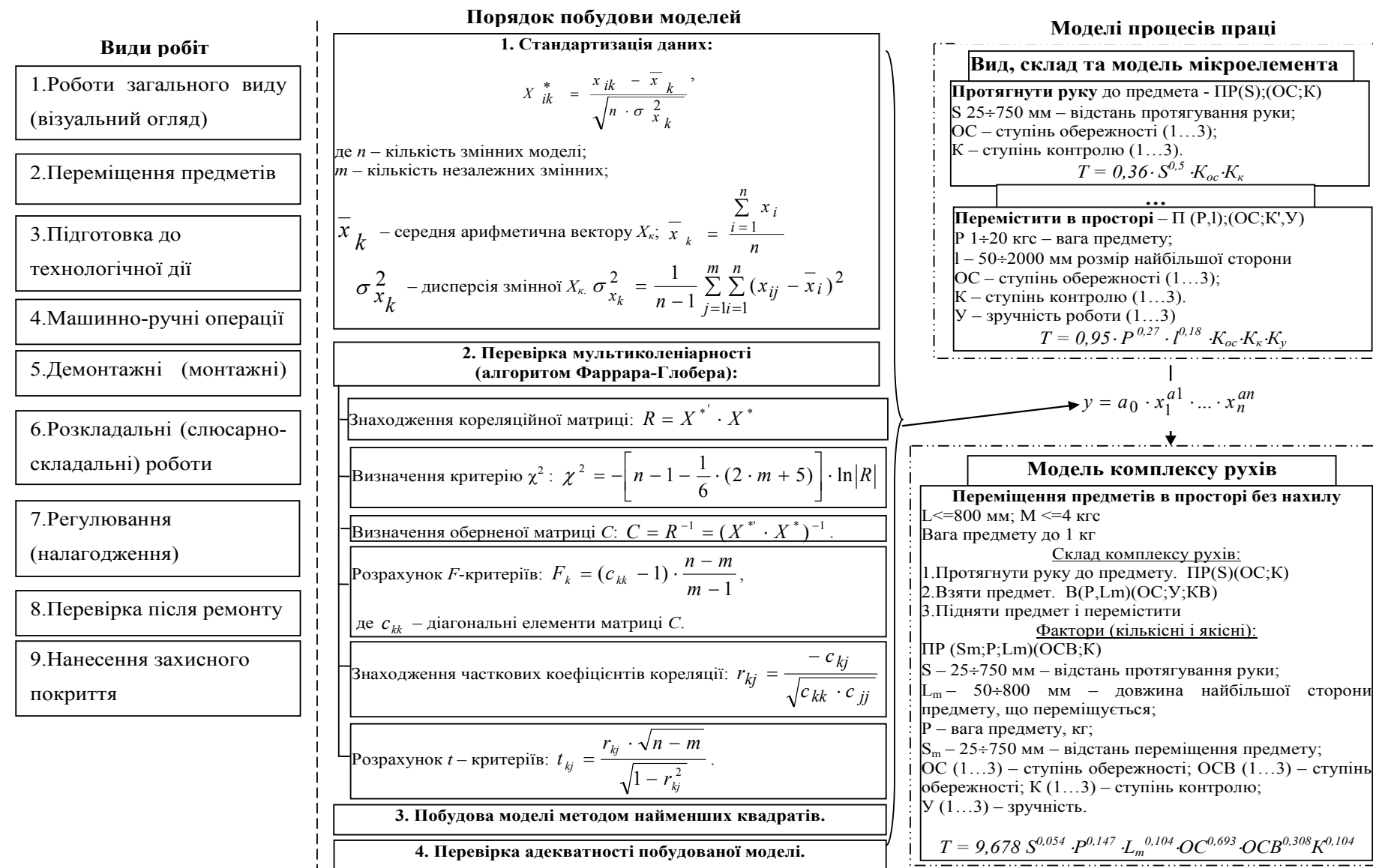


Рис. 1. Формування економетричних моделей процесів праці за кресленнями виробів для стадії експлуатації:

X^* – матриця стандартизованих незалежних змінних; $X^{*'}$ – матриця, транспонована до матриці X^* ; $|R|$ – визначник кореляційної матриці R ; c_{kj} – елемент матриці C , що знаходиться в k -му рядку та j -му стовпці

Для різних видів робіт можуть бути її модифікації, але вона суттєво не відрізняється і представляється наступним чином – співвідношення обсягу роботи на певному об'єкті до норми обслуговування одного робітника, виражених в тих самих одиницях виміру.

Визначивши норму часу на усунення відмов і норму чисельності отримаємо наступний показник – трудомісткість виконання робіт. При визначенні трудомісткості на стадії проектування виробів можна виділити два основних напрямки розрахунку: розрахунок на базі порівняння з аналогами попередніх виробів та за умовними показниками питомої трудно місткості (наприклад, трудомісткість у години на тонну ваги виробу). Такі методи розрахунку є укрупненими, а величина відхилення результатів коливається від 3 до 8 разів. Ці відхилення не є випадковими, оскільки задача визначення трудомісткості в умовах, коли ще немає технологічних процесів виробництва виробів є складною. В умовах автоматизації з'являються можливості розраховувати величину технологічної трудомісткості з моменту появи креслень виробів по такій ж методиці, по якій здійснюється нормування праці в діючому виробництві – добуток норми чисельності і норми часу на усунення відмови.

Визначення трудомісткості виконання робіт по усуненню несправностей в період проектування виробу базується на застосуванні нормативів, розробка яких у вигляді економетричних моделей здійснюється на основі аналізу обсягів робіт за робочими кресленнями і диференційованим нормам часу.

Всі показники, отримані за кресленнями виробів для стадії експлуатації повинні представлятися з допусками на відхилення, що дозволяє оперувати трійками чисел (мінімальним, середнім та максимальним) і, у відповідності з цим, формувати витрати цілого ряду ресурсів, наприклад матеріальних, на подальших стадіях життєвого циклу виробів.

ВИСНОВКИ

Нормування праці за кресленнями виробів потрібне для закладання резервів економії праці, що дозволить управляти продуктивністю праці на підприємстві. До основних видів норм, які визначаються за кресленнями виробів відносяться: норма часу на усунення відмови, норма чисельності та трудомісткість виконання робіт. Для отримання норми часу обслуговування будуються економетричні моделі процесів праці по видах робіт, які представляються у вигляді степеневих залежностей. Норми чисельності формуються з врахуванням визначення кількості робіт, які описуються стохастичними моделями, так як процес виникнення відмов має імовірнісну природу. Знаючи ці показники неважно визначити трудомісткість виконання робіт. Саме цей показник і показує величину витрат праці, які виникають в період експлуатації виробів, і дозволяє в подальшому такими витратами ефективно управляти.

ЛІТЕРАТУРА

1. Генкин Б. М. Экономика и социология труда / Б. М. Генкин. – М. : Издательская группа НОРМА-ИНФРА, 2001. – 448 с.
2. Дячун О. В. Організація, нормування та оплата праці / О. В. Дячун. – Львів, 2001. – 220 с.
3. Завгородняя Т. П. Оценки затрат и результатов труда : монография / Т. П. Завгородняя. – Николаев, СПКНБ. – «Тор», 1994. – 231 с.
4. Завгородняя Т. П. Экономико-математические модели в нормировании труда : монография / Т. П. Завгородняя, Е. В. Горбатюк. – Хмельницкий : НВП «Еврика» ТОВ, 2001. – 212 с.
5. Игумнов Б. Н. Кибернетические основы построения экономических систем для предприятий / Б. Н. Игумнов, Т. П. Завгородняя. – Хмельницкий : ТУП, 2000. – 344 с.
6. Игумнов Б. Н. Системы нормирования производственной деятельности / Б. Н. Игумнов, Т. П. Завгородняя, С. Н. Барский. – Хмельницкий, 1997. – 390 с.

УДК 330.47

Ведерніков М. Д., Горбатюк К. В.

НЕЧІТКІ МЕТОДИ ОБРОБКИ ІНФОРМАЦІЇ В СИСТЕМАХ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Управління сучасними підприємствами не може бути ефективним без використання сучасних інформаційних технологій, призначених для забезпечення керівництва необхідними засобами оперативного управління фінансово-господарською діяльністю, оптимального планування ресурсів, а також управління технологічними процесами, інтегрованими в єдину інфраструктуру.

Одним з постулатів теорії управління є твердження, що «...там, де немає вибору, немає й управління...» [5]. Отже, у більшості випадків управління характеризується процесами прийняття рішень на основі вибору з множини альтернатив.

Облікова інформація в управлінні промисловими підприємствами відіграє важливу роль, як вважають фахівці в галузі економіки промислово розвинених країн. Особливо в умовах нестабільного зовнішнього середовища існує необхідність забезпечення виживання промислових підприємств, що посилює значення облікової інформації для прийняття ефективних управлінських рішень.

На сучасних промислових підприємствах функціонує багаторівнева система управління, що обумовлює необхідність отримання належної інформації на різних рівнях управління. Інформація повинна потрапляти на них в достатніх для максимального розуміння виробничої ситуації обсягах та у зазначені виробничою необхідністю строки.

Аналіз робіт з теорії та практики організації управлінського обліку [2], дозволяє зробити висновок, що на сучасних підприємствах недостатня увага приділяється питанням побудови регламентів подачі інформації, методам її обробки та процедурам прийняття рішень на основі інформації, отриманої за допомогою управлінського обліку. Основною метою управлінського обліку є збір, облік і аналіз інформації, призначеної для різних рівнів управління підприємством.

Беззаперечним фактом є те, що будь-яке управління триває в умовах невизначеності стосовно майбутнього стану економічного об'єкту, наприклад, промислового підприємства. Невизначеність породжує ризик неефективного управління – такого, коли намічені цілі управління не досягаються. «Невизначеність – фундаментальна характеристика недостатньої забезпеченості процесів прийняття економічних рішень знаннями стосовно певної проблемної ситуації» [1]. Отже, врахування невизначеності, присутньої в обліковій інформації у системах управління на підприємствах, є необхідною умовою досягнення більшої ефективності управлінських рішень, що приймаються.

Метою роботи є дослідження методів, які дають можливість враховувати присутню в обліковій інформації на підприємствах невизначеність та використовувати її оцінку для обґрунтування управлінських рішень. Зокрема, необхідно розробити методіку застосування нечітких методів обробки інформації у системах управління промисловими підприємствами, які дозволять ефективно використовувати наявну облікову інформацію про процеси, що на них відбуваються, та приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо тактичних та стратегічних напрямків розвитку підприємства.

В умовах ринкових відносин, в області обліку виникли не тільки нові цілі і задачі, але й нові принципи обліку та звітності, нові галузі й сфери обліку. Обліково-інформаційна система повинна давати можливість виявляти і оцінювати вплив зовнішніх і внутрішніх чинників розвитку підприємства на кінцевий господарський результат. Причому, залежно від специфіки діяльності підприємства або вимог різних рівнів управління, як кінцевий господарський результат можуть виступати один або декілька показників. Оцінкою кінцевого результату діяльності підприємства, наприклад, може виступати обсяг грошових коштів, одержаний від реалізації продукції (робіт, послуг) достатній, для забезпечення існування підприємства на колишньому рівні або для вдосконалення і розвитку підприємства [2].

В Україні традиційно використовується три основні види обліку: оперативно-технічний, статистичний і бухгалтерський. Кожний з них є постачальником інформації для управління на відповідному рівні її використання. Серед недоліків традиційних видів обліку можна зазначити: недостатню інформаційну забезпеченість різних рівнів управління; відсутність зворотного зв'язку; складність оперування великими обсягами інформації; специфічність форм внутрішньої звітності, що вимагає спеціальних знань.

Аналізуючи функції управління на підприємстві можна виділити основні вимоги, які висуває відповідна система управління до облікової інформації [2]:

- достовірність облікової інформації;
- оперативність обліку;
- повнота та простота інформації для різних рівнів управління;
- періодичність інформації, що відображає тривалість виробничого та комерційного циклу підприємства;
- можливість формування показників внутрішньої звітності як основа комунікаційних зв'язків між рівнями управління;
- формування показників господарської діяльності виходячи з потреб управління, як за окремими підрозділами, так і за підприємством в цілому;
- можливість порівняння планових та облікових даних;
- можливість використання облікової інформації при плануванні та прогнозуванні діяльності окремих підрозділів і підприємства в цілому;
- можливість використання облікових показників для контролю та економічного аналізу окремих підрозділів і підприємства в цілому;
- можливість розподілу витрат для обліку та контролю на постійні, змінні та змішані для виконання процесу управління.

Рух інформації по рівнях управління показує наявність між ними прямих і зворотних зв'язків. Комплекс інформації, що міститься в первинній та іншій документації, слугує основою формування обліково-інформаційної системи. Ця система може містити як управлінський, так і фінансовий облік.

Серед особливостей управлінського обліку можна виокремити такі [2]:

- 1) управлінський облік за своїм змістом і за призначенням орієнтований на майбутнє;
- 2) управлінський облік, перш за все, орієнтований на підготовку інформації для здійснення оперативного управління результатами фінансово-господарської діяльності й ліквідністю підприємства;
- 3) у ході процесу управління, інформація, одержана в системі управлінського обліку аналізується, одержані результати порівнюються з плановими, відхилення аналізуються та ухвалюються відповідні рішення щодо мінімізації або усунення відхилень;
- 4) управлінський облік повинен включати планування, облік і аналіз всіх витрат підприємства, пов'язаних з випуском і реалізацією продукції, виконанням робіт і наданням послуг. Кожна з складових частин системи повинна передбачати методику аналітичної оцінки одержаної інформації з погляду можливостей її використання для управління.

Ведення управлінського обліку не є обов'язковим для підприємства і залежить від бажання адміністрації та принципу доцільності: цінність інформації для управління вища за вартість збору й обробки цієї інформації.

У цілому система показників, що отримуються у процесі обробки даних управлінського обліку, повинна давати можливість [2]:

- отримання оцінки не тільки фактичних результатів діяльності підприємства, але і тих потенційних можливостей, які ця діяльність створює для розвитку підприємства і його довготривалого існування;
- пошуку і поглибленого аналізу причин неблагополучного положення підприємства;
- за результатами аналізу виробляти заходи щодо поліпшення роботи основних підрозділів підприємства та погоджувати зміни із стратегічною метою існування підприємства;
- управління з боку менеджерів даного підприємства всіма компонентами цієї системи.

Дані показники кількісно та якісно змінюються в ході діяльності цього підприємства, і кожна така зміна повинна бути з достатньою точністю врахована й оцінена.

Отже, повнота, достовірність, правильність збору й оформлення інформації мають велике значення для максимального використання інформації, що акумулюється різними видами обліку на підприємстві: бухгалтерським обліком, виробничим обліком, складським обліком тощо.

Крім того, інформація системи управлінського обліку повинна містити облікові (фактичні) дані, результати аналізу відхилень фактичних даних від планових, значення витрат, виручки, фінансових результатів і ряду інших показників за підрозділами та підприємством в цілому. Причому, більшість даних управлінського обліку містить певну невизначеність, пов'язану з особливостями їх формування та аналітичної обробки.

Вимоги, викладені у 7–9 пунктах наведеного вище переліку вимог до облікової інформації в системі управління підприємством, передбачають наявність механізму врахування та обробки всієї наявної у виробничо-економічній системі інформації про процеси, які в ній відбуваються.

Інформація системи управлінського обліку становить набір статистичних даних за відповідними показниками. Отже, для її аналізу й аналітичної обробки є необхідним застосування традиційних процедур статистичної обробки даних, що дозволить певним чином зберегти інформацію у повному обсязі та отримати оцінку її невизначеності.

Історично, першим способом врахування невизначеності був винахід імовірностей. Успішне застосування ймовірнісних методів у статистиці кінця XIX століття зробило методи теорії ймовірностей широко розповсюдженими в усіх сферах життя.

Однак, починаючи з 50-х років минулого століття, в академічній науці з'явилися роботи, які ставили під сумнів тотальне використання теорії ймовірностей для обліку невизначеності. Автори цих робіт закономірно відмічали, що класична ймовірність аксіоматично визначена як характеристика генеральної сукупності статистично однорідних випадкових подій. У разі, коли статистичної однорідності не існує, застосування класичних імовірностей в аналізі виявляється неправомірним.

Згідно зі стохастичним підходом до опису невизначеності, на множині станів певної системи задається розподіл імовірностей, а при інтерпретації результатів моделювання вважається, що ймовірність тих чи інших станів визначає частоту їх появи в нескінченній послідовності незалежних випробувань. Така «частотна» інтерпретація результатів моделювання виявляється неадекватною для опису, наприклад, унікальних експериментів або суджень експертів. Крім того, для моделювання на основі ймовірнісних понять абсолютно необхідним є знання закону розподілу генеральної сукупності, з якої було вилучено вибірки статистичних даних. У практичних дослідженнях закон розподілу випадкових величин визначити вдається далеко не завжди. А без теоретичного обґрунтування можливості використання того чи іншого ймовірнісного методу результати обчислень не можна вважати достовірними.

Альтернативний підхід до моделювання неточності знань про динамічну систему, що не пов'язаний з частотною інтерпретацією й апелює більшою мірою до думки, досвіду та інтуїції спеціаліста-експерта, полягає в зазначенні того, який стан із заданого набору є більш можливим, а який – менш можливим. Цей підхід формально реалізується завданням розподілу можливостей на множині всіх станів системи і належить до понять нечітких множин та лінгвістичних (нечітких) змінних, запропонованих Лофті Заде [4].

Введення нечітких множин – класів з неточно визначеними межами, що описуються функціями належності – забезпечило основу для розвитку гнучкішого підходу до аналізу суджень та моделювання складних систем, поведінка яких описується скоріше лінгвістичними, ніж числовими змінними.

Практичний потенціал теорії нечітких множин і нечіткої логіки, їх здатність моделювати гнучкі та неточні обмеження, частковий прояв властивостей, плавний перехід з однієї ситуації в іншу, залучили до цієї галузі цілу армію спеціалістів з прикладних наук. Особливо слід зазначити моделі нечіткого управління, що знайшли широке промислове застосування.

Останніми роками теорія нечітких множин знаходить усе більше застосування в економічних задачах. Нечітко-множинний підхід продовжує завойовувати прихильність економістів-практиків. Роботи, присвячені використанню даного підходу, досить часто публікуються у фахових виданнях. Сьогодні теорія нечітких множин і нечітка логіка одержали справді всесвітнє визнання. Велика заслуга в цьому належить самому Л. Заде, який активно пропагує свої ідеї по всьому світу.

Застосування теорії нечітких множин дає можливість узгодити різні нечіткі рішення за наявності нечітких цілей, обмежень, коефіцієнтів початкових та граничних умов. Навіть у тих випадках, коли невизначеність у процесі прийняття рішень може бути подана ймовірнісною моделлю, зазвичай зручніше оперувати з нею методами теорії нечітких множин без залучення апарату теорії ймовірностей [6].

У системах управління підприємствами, на нашу думку, доцільним є застосування нечіткого опису деяких величин, що характеризують кількісні та якісні показники діяльності підприємства на основі облікової інформації. Це є можливим завдяки існуючим у теорії нечітких множин методам побудови відповідних функцій належності нечітких величин та лінгвістичних змінних, а також методам виконання алгебраїчних операцій над нечіткими величинами [3]. Крім того, нечіткі уявлення про планові показники та фактичні облікові дані, дозволять застосувати методи порівняння нечітких величин для оцінювання ступеня їх розбіжності.

Це дозволить використовувати у процесах прийняття управлінських рішень інформацію про існуючу невідповідність фактичних даних очікуванім, що сприятиме досягненню максимально доступного фінансового результату від реалізації виробленої товарної продукції шляхом відповідного впливу на елементи системи управління.

Методи теорії нечітких множин та відповідні алгоритми є достатньо простими у використанні та можуть бути реалізовані за допомогою комп'ютерної техніки, а також вбудовані в існуючі автоматизовані системи управління підприємствами. Зокрема, для порівняння заданих у нечіткому вигляді планових і фактичних показників можуть бути використані алгоритми, наведені у [3].

ВИСНОВКИ

Запропоновані нечіткі методи обробки облікової інформації у системах управління підприємствами дозволять забезпечити керівництво необхідними для прийняття ефективних управлінських рішень даними з врахуванням присутньої у виробничій системі невизначеності нечіткої природи. Таке удосконалення моделі організації управлінського обліку, дозволить проводити аналіз витрат, оцінку впливу зовнішніх і внутрішніх чинників на величину цих витрат, визначати залежність одних показників діяльності від інших з урахуванням можливих відхилень у даних показниках. На основі аналізу даної інформації менеджери різних рівнів управління, у свою чергу, зможуть активно управляти кінцевим результатом діяльності свого підрозділу, що дозволить вирішувати питання оперативного управління і довгострокові задачі розвитку підприємства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві : монографія / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 480 с.
2. Гумерова З. Ж. Организация управленческого учета на промышленном предприятии : дис. ... канд. эконом. наук : 08.00.05 / Гумерова Зилъра Жановна. – Уфа, 2001. – 178 с.
3. Дилигенский Н. Нечеткое моделирование и многокритериальная оптимизация производственных систем в условиях неопределенности : технология, экономика, экология / Н. Дилигенский, Л. Дымова, П. Севастьянов. – М. : Машиностроение-1, 2005. – 238 с.
4. Заде Л. А. Понятие лингвистической переменной и его применение к принятию приближенных решений / Л. А. Заде. – М. : Мир, 1976. – 165 с.
5. Игумнов Б. Н. Реализация системной методологии управления для предприятий : монографія / Б. Н. Игумнов, К. Янке. – Хмельницький, НВП «Еврика» ТОВ, 2002. – 280 с.
6. Максимко Н. К. Аналіз і прогнозування еволюції економічних систем / Н. К. Максимко, В. О. Перепелиця. – Запоріжжя : Поліграф, 2006. – 236 с.

УДК 336.14

Гаршина О. К.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ДОМОХОЗЯЙСТВ: СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ

Поведение домохозяйств является объектом пристального внимания экономистов различных направлений. Так, с точки зрения неоклассиков поведение домохозяйства трактуется как оптимизирующие действия по максимизации целевой функции полезности [1]. При этом домохозяйство рассматривается как хозяйствующий субъект, действующий исключительно рационально, не нарушающий моральных норм и формальных правил игры [2] при отсутствии неопределенности [3].

Со стороны представителей институционального направления неоклассический подход к исследованию домохозяйств лишен реалистичности. В институциональной теории поведение домохозяйств в большинстве случаев хозяйственной практики не является оптимизирующим. Домохозяйства, с точки зрения институционалистов, ориентируются на другие принципы поведения (жизнерадостность, привычки, рутины) [4]. Институциональный анализ поведения домохозяйств «в меняющемся обществе» позволяет объяснить следующие тенденции в их поведении:

- изменения степени рациональности поведения;
- изменения степени преследования личных интересов;
- изменения степени ориентированности деятельности на рыночные отношения [8].

Институционалисты вообще рассматривают не столько поведение домохозяйств, сколько проблему выбора. «Институциональный выбор – это такое изменение формальных и неформальных правил, а также способов и эффективности принуждения к использованию правил и ограничений, когда выбирается какой-либо один предпочтительный вариант из нескольких потенциально возможных» [4, с. 279].

Отметим, что в научной экономической литературе, посвященной проблеме экономического поведения домохозяйств, не выделены модели их поведения, не проведен анализ их соотношения в трансформационной экономике Украины, отсутствует само определение экономического поведения домохозяйств.

Целью статьи является определение понятия «экономическое поведение домохозяйств», его классификация и выделение моделей их поведения, изучение их соотношения в трансформационной экономике Украины.

По нашему убеждению, ограничивать экономические действия домохозяйств исключительно проблемой выбора – значит сужать поле их потенциальных возможностей и усилий по улучшению собственного благосостояния или достижения каких-либо других целей. Понятие «экономическое поведение домохозяйств» является значительно более широким, чем проблема выбора (как в трактовке неоклассиков, так и в понимании институционалистов).

По нашему мнению, экономическое поведение домохозяйств – это совокупность экономических действий его субъектов по рациональному использованию ресурсов домохозяйств в границах существующих институциональных ограничений для реализации индивидуальных экономических интересов.

В данном контексте нуждается в рассмотрении понятие «рациональность» применительно к экономическим действиям домохозяйств. С точки зрения неоклассиков рациональность поведения домохозяйств трактуется исключительно как оптимизирующие действия по максимизации целевой функции полезности [1]. Институционалисты полагают, что домохозяйства не в состоянии максимизировать какую-либо функцию полезности и развивают идеи

ограниченной рациональности и оппортунистического поведения участников [4, с. 40], которые наряду с предприимчивостью они трактуют как поведенческие предпосылки [4, с. 168–169].

Рациональное использование ресурсов домохозяйств не обязательно предполагает получение дохода. Ресурсы могут быть предметом подарка, пожертвования, использоваться в целях благотворительности. В итоге происходит увеличение «цены» человеческого капитала домохозяйства в результате возрастания его престижа. Так, например, довольно частыми являются случаи, когда известные артисты выступают с благотворительными концертами. Если в поведении домохозяйств преобладает «послушание», т. е. они стремятся соответствовать интересам других субъектов, групп субъектов или общества в целом, то их ресурсы перестают играть для них роль объекта получения дохода. Главным в таком случае становится идея поддержания традиций, обычаев. И неважно, что на домохозяйство оказывается давление со стороны общественных институтов: внеэкономическое использование ресурсов домохозяйств является для них более предпочтительным.

Итак, рациональность применения ресурсов домохозяйств означает любое их использование в границах существующих институциональных ограничений, приводящее к увеличению «цены» человеческого капитала. Понятие цены в данном контексте употребляется не в смысле денежного выражения стоимости или счетных денег, а как иррациональная категория, не имеющая четкой математической интерпретации.

Развивая разработанное нами определение экономического поведения домохозяйств, следует отметить, что действия этих важнейших субъектов экономической системы на различных рынках могут существенно различаться. Поэтому имеет смысл классифицировать экономическое поведение домохозяйств трансформационной экономики с выделением соответствующих его моделей.

Во-первых, по степени ориентации на рынок в трансформационной экономике можно выделить следующие модели экономического поведения домохозяйств:

- неадаптированное (в их числе – домохозяйства, представленные пенсионерами, ушедшими на пенсию в советский период; главная, если не единственная стратегия их выживания – рациональное использование дохода);
- адаптирующееся к рынку (эта модель представлена работающими людьми среднего возраста и пенсионерами, недавно оформившими пенсию и продолжающими работать);
- рыночно ориентированное (эта модель представлена молодыми людьми, вступившими в трудовые отношения после развала СССР, в процессе формирования трансформационной экономики).

Во-вторых, по целевым установкам, определяющим сферу реализации жизненных интересов домохозяйств, целесообразно выделить следующие модели их экономического поведения:

- ориентированное на рыночную экономику;
- ориентированное на домашнюю экономику (например, личное подсобное хозяйство), где сферой реализации жизненных интересов домохозяйства становится натуральная экономика;
- коллективное домохозяйство (например, монастырское хозяйство);
- ориентированное на теневую (криминальную) экономику независимо от того, является ли экономическая деятельность легитимной или уголовно наказуемой.

Отметим, что домохозяйства, ориентированные на рыночную экономику, в перспективе должны составить средний класс общества. И от того, как быстро он будет формироваться, зависят темпы экономического прогресса в трансформационной экономике. Важно понять и то, каково соотношение выделенных нами моделей домохозяйств в трансформационной экономике Украины.

Приведем данные [11–20], характеризующие модель экономического поведения домохозяйств, ориентированную на домашнюю экономику. В табл. 1 приведены данные о доле

доходов от ведения личного подсобного хозяйства в ресурсах домохозяйств в тех десяти областях Украины, где эта доля является наиболее весомой.

Как видно по данным табл. 1, в течение анализируемого периода доля доходов от ведения личного подсобного хозяйства в ресурсах домохозяйств десяти областей Украины была весьма значительной. В начале рассматриваемого временного интервала она составляла примерно одну треть, и устойчиво снижалась к 2006 году во всех областях Украины.

Таблица 1

Доля доходов от ведения личного подсобного хозяйства в ресурсах домохозяйств Украины
(составлено по [7–16])

Области Украины	Доля доходов от ведения личного подсобного хозяйства в ресурсах домохозяйств						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Волынская	46,1	41,4	37,1	33	25,9	23,4	20,9
Хмельницкая	35,9	28,4	26,0	24,0	16,3	16,6	13,9
Сумская	31,4	27,2	20,8	19,9	20,0	15,9	15,3
Тернопольская	33,1	30,7	27,2	22,1	20,0	17,7	16,3
Полтавская	32,6	29,1	20,8	22,0	18,2	16,6	15,8
Винницкая	34,1	31,8	25,3	30,4	19,8	20,7	17,1
Ровенская	32,7	26,7	23,6	21,1	21,4	19,9	18,2
Черниговская	39,8	33,7	27,4	24,6	17,0	17,2	14,1
Черновицкая	39,5	32,8	30,5	23,4	14,4	13,0	11,3
Черкасская	36,4	29,0	23,0	23,4	20,9	14,5	14,4

Но и в конце анализируемого периода доля доходов от ведения личного подсобного хозяйства в ресурсах домохозяйств оставалась весомой – от 11 до 21 %. Учитывая, что данные табл. 1 приведены по всем домохозяйствам (в том числе, и по городским, в которых личного подсобного хозяйства может и не быть), можно сделать вывод о том, что натуральная экономика до сих пор является сферой реализации жизненных интересов значительного количества домохозяйств Украины. По нашим расчетам с учетом всех 25 областей Украины доля доходов от ведения личного подсобного хозяйства в ресурсах домохозяйств в 2005 году составляла 13,4 %.

Рассмотрим роль теневого сектора экономики в формировании доходов украинских домохозяйств (табл. 2).

Таблица 2

Уровень теневой экономики в Украине в 2000–2005 годах,
исчисленный финансовым методом [17]

Показатели	Временной период					
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ВВП (млрд. грн.)						
официальный	170	204	226	267	345	425
легальный	150	180	199	246	304	391
теневой	80	93	95	103	98	119
общий	230	272	293	349	402	509
Теневой ВВП в % к:						
официальному ВВП	47	45	42	39	28	28
легальному ВВП	54	52	48	42	32	30
общему ВВП	35	34	32	30	24	23

По данным табл. 2 четко прослеживается тенденция к снижению доли теневого ВВП по отношению к официальному, легальному и общему ВВП – примерно в 1,5 раза, но она по-прежнему остается существенной, доходя до четверти всего объема валового внутреннего продукта.

Используя данные статистического ежегодника Украины за 2006 год [6], в табл. 3 рассчитаем долю теневой экономики в ресурсах украинских домохозяйств.

Таблица 3

Расчет удельного веса теневого сектора экономики в доходах украинских домохозяйств

Показатели	Временной период					
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ВВП официальный, млрд. грн.	170	204	226	267	345	425
Доля теневого ВВП в процентах к официальному ВВП	47	45	42	39	28	28
Доходы населения, млрд. грн.	129	158	185	215	274	381
Доля доходов населения в ВВП, %	76	77	82	81	79	90
Доля теневого сектора в доходах домохозяйств, %	36	35	34	32	22	25

По нашим расчетам (табл. 3) доля теневого сектора экономики в ресурсах украинских домохозяйств в течение анализируемого периода снизилась не так стремительно, всего лишь на 11 %. Тогда как доля теневого сектора экономики в официальном ВВП за тот же период уменьшилась на 19 %. Это значит, что именно домохозяйства Украины остаются главным субъектом воспроизводства теневого сектора экономики.

Проанализируем роль третьей модели – коллективного домохозяйства – на примере монастырского хозяйства. В настоящее время в Украине имеется 25 монастырей, в каждом из которых совместно проживают до 100 монахов [18]. На первый взгляд, доля коллективных домохозяйств, по сравнению с выше рассмотренными домохозяйствами, ничтожна. Однако приведенные данные не учитывают тот факт, что в каждом монастыре имеются храмы, в которые приходят верующие из ближних, а иногда и дальних населенных пунктов, пополняющие ресурсы коллективных домохозяйств. К тому же в дни христианских праздников население монастырей резко увеличивается за счет паломников, число которых зачастую превышает количество монахов в монастырях.

Российские экономисты, изучающие экономические отношения в монастырском хозяйстве, приходят к выводу о его высокой эффективности [19], в числе причин которой называют использование недорогой рабочей силы, отсутствие налогообложения доходов, высокие моральные стимулы к труду при довольно незначительных потребностях, высокий уровень благотворительной «поддержки» – своего рода безвозмездных субсидий.

Получить достоверные данные о монастырской экономике из официальных статистических источников не представляется возможным. Исследователи отмечают [19], что религиозные общины всегда старались быть закрытыми для любого внешнего наблюдения; во многих из них не ведется строгого учета поступления и расходования денежных средств, финансовый учет крайне бессистемен. Церковь отделена от государства, поэтому монастырские общины имеют право не подавать в статистические органы информацию о своей внутренней деятельности. Кроме того, внутренняя жизнь религиозных общин крайне изменчива, неустойчива.

Постоянно меняется число членов общины, а значит, и сумма поступающих в фонд общины денежных средств. В таких условиях можно только приблизительно определить совокупные ресурсы монастырей, исходя из величины ВВП на душу населения (табл. 4).

Таблица 4

Расчет совокупных денежных ресурсов коллективных домохозяйств

Показатели	Временной период						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Доходы населения, млрд. грн.	129	158	185	215	274	381	479
Население, млн. чел.	48,9	48,5	48,0	47,6	47,3	46,9	46,6
Доходы на душу населения, грн.	2633	3258	3856	4531	5798	8132	10286
Денежные ресурсы коллективных хозяйств, млн. грн.	6,58	8,145	9,64	11,478	14,495	20,33	25,715
Доля доходов коллективных хозяйств в доходах домохозяйств, %	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005

Представим соотношение между различными моделями домохозяйств Украины в 2005 году на рис. 1.

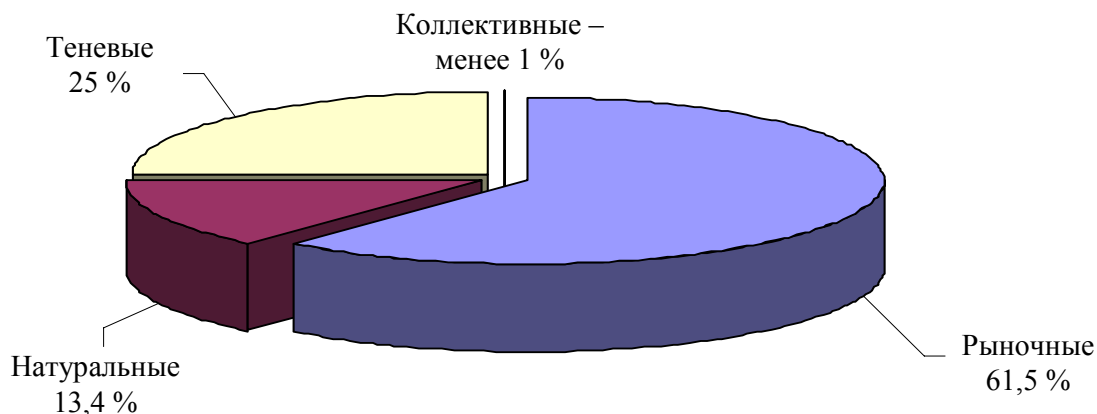


Рис. 1. Соотношение между различными моделями домохозяйств Украины в 2005 году

В-третьих, с точки зрения рациональности принятия экономических решений имеет смысл анализировать следующие модели экономического поведения домохозяйств:

- общепринятое экономическое поведение, ориентирующееся на сложившиеся рутинны, привычки, обычаи (то есть поддерживаемые коллективами людей, социальными группами правила принятия экономических решений), ориентация на среднее мнение; рационализация в контексте институционализма не является оптимизацией принятия решения в трактовке экономистов неоклассического направления;
- необычное экономическое поведение, выходящее за границы сложившегося институционального поля.

В-четвертых, по степени развития эгоизма в преследовании личного экономического интереса имеет смысл рассматривать такие модели экономического поведения домохозяйств:

- модель послушания, характеризующаяся стремлением соответствовать интересам других субъектов, социальных групп или всего общества;
- «оппортунистическая модель», ориентирующаяся на нарушение формальных и неформальных правил поведения.

ВЫВОДЫ

1. Итак, в 2005 году на долю домохозяйств, ориентированных на рыночную экономику, приходилось немногим более 60 % всех домохозяйств Украины. Следовательно, трансформационные процессы в украинской экономике в течение анализируемого периода еще продолжались полным ходом.

2. Значительный удельный вес нерыночных моделей домохозяйств в Украине (натуральная, теневая, коллективная) является результатом отсутствия среднего класса, который наиболее заинтересован в формировании рыночной экономики.

3. В контексте современной институциональной теории рациональное поведение домохозяйств приобретает новый смысл. Рациональность в поведении домохозяйств означает любое использование принадлежащих им ресурсов в границах существующих институциональных ограничений, приводящее к увеличению «цены» человеческого капитала.

ЛИТЕРАТУРА

1. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Коуз Р. – М. : Дело. – 2003. – 193 с.
2. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, отношенческая контрактация / О. Уильямсон. – СПб. : Лениздат. – 1996. – 702 с.
3. Шаститко А. Е. Неинституциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко. – М. : Экономический факультет МГУ, ТЕИС. – 1998. – 424 с.
4. Олейник А. Н. Институциональная экономика : учебник / А. Н. Олейник ; под общ. ред. А. Н. Олейника. – М. : ИНФРА-М. – 2007. – 704 с.
5. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). – Часть 1. / Под ред. проф. Р. М. Нуреева. – М. : МОНФ. – 2001. – 804 с.
6. Статистичний щорічник України 2006 / За ред. О. Г. Осауленка. – К. : Держкомстат України. – 2006. – 421 с.
7. Головне управління статистики у Волинській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://stat.if.ukrtel.net/>.
8. Головне управління статистики у Хмельницькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://statbrd.ic.km.ua/ukr/index.htm>.
9. Головне управління статистики у Сумській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sumystat.sumy.ua/>.
10. Головне управління статистики у Тернопільській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ternstat.tim.net.ua>.
11. Головне управління статистики у Полтавській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.poltavstat.gov.ua/>.
12. Головне управління статистики у Вінницькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vous.vin.ua/>.
13. Головне управління статистики у Рівненській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oblstat.rivne.com/>.
14. Головне управління статистики у Чернігівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://chernigivstat.gov.ua/>.
15. Головне управління статистики у Чернівецькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oblstat.cv.ukrtel.net/>.
16. Головне управління статистики у Черкаській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.stat.cherkassy.ua/>.
17. Schneider F. The size and development of the shadow economies and shadow economy labour Force of 22 Transitions and 21 OECD countries What do we really know? [Електронний ресурс] / University of Linz and IZA Bonn, Discussion Paper No. 514. – P. 51. – Режим доступу : <http://www.newsru.ua/finance/30jul2007/vyp.html>, <http://www.niss.gov.ua/Table/Var260307/02.htm>.
18. Монастыри Украинской Православной Церкви [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.a.hristianstvo.ru/orthorus/selfgovem/ukraine/ukrmonasteries>.
19. Капинос Р. В. Экономические отношения в монастырском хозяйстве : диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.01 – экономическая теория. – М. : 2005. – 145 с.

УДК 332.142.4

Гутник Э. В.

РОЛЬ РЫНКА НЕКОРПОРАТИВНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РАЗВИТИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ

В современной экономической литературе понятие производительных сил значительно расширяется по сравнению с тем, как их представляли экономисты в середине прошлого века. Производительные силы – это система материальных элементов и людских ресурсов, а также отношений между ними, которые в процессе экономической деятельности обеспечивают производство материальных благ и услуг для удовлетворения потребностей общества [1]. Это система субъективных (человек) и вещественных элементов (средства производства), которые выражают активное отношение людей к природе [2]. Производительные силы (нем. Produktivkräfte) – средства производства и люди, обладающие определенным производственным опытом, навыками к труду и приводящие эти средства производства в действие. Таким образом, люди – основной элемент производительных сил общества. Уровень развития производительных сил характеризуется степенью общественного разделения труда и развитием средств труда, прежде всего техники, а также степенью развития производственных навыков и научных знаний [3].

В настоящее время науку в той части, в какой она обслуживает производство, принято считать производительной силой. В ходе НТР на современном этапе возникает постиндустриальная экономика, центр тяжести переносится в непроеизводственную сферу. Производство и использование информации все в большей степени определяет уровень развития производительных сил. Качественные изменения происходят в размещении производительных сил. Если в доиндустриальную эпоху города возникали на пересечении торговых путей, в индустриальную – вблизи источников сырья и энергии, то на современном этапе технополисы возникают вокруг научных центров и крупных исследовательских лабораторий [4].

В Российской Федерации на собрании научной общественности, посвященном 90-летию создания Комиссии по изучению естественных производительных сил (КЕПС) отмечалось, что в России предстоит осуществить глобальную коммерциализацию научных идей. И только таким образом удастся извлечь из небытия производительные силы и создать конкурентоспособную на мировых рынках инновационную экономику [5]. Было подчеркнуто, что в России существуют дотационные территории при наличии на них всевозможных потенциалов, которые не превращаются в ресурс благополучия территории. Указывалось, что мало национального интеллектуального капитала вложено в дело освоения богатств территории [5]. В условиях формирования рыночных отношений познание объективных закономерностей перестройки производительных сил – необходимая предпосылка совершенствования их структуры, повышения эффективности общественного производства. Поэтому изучение причин неэффективного использования производительных сил является важной научной проблемой, решение которой позволит ускорить экономический рост.

В научной экономической литературе недостаточно исследуются вопросы обеспечения функционирования существующих производительных сил, частью которых являются некорпоративные предприятия; не изучен вопрос о влиянии емкости рынка некорпоративных предприятий на важнейшие макроэкономические показатели, как на национальном, так и на региональном уровне.

Целью статьи является изучение соотношения между существующими и работающими производительными силами, исследование взаимосвязи между развитием рынка некорпоративных предприятий и уровнем безработицы, разработка способов активизации привлечения

инвестиций, направленных на возрождение промышленного производства и организацию новых рабочих мест.

Подчеркнем, что в настоящее время категория производительных сил не является характеристикой, относящейся исключительно к сфере производства. В современных исследованиях доказывается, что категория производительных сил, корректная для описания индустриального общества, не может в прежнем толковании использоваться для характеристики рождающегося постиндустриального общества. В индустриальном обществе производство в основном было вынесено за рамки домохозяйства, во «внешний мир», а дом рассматривался как место отдыха, восстановления сил. Произошедшая микроэлектронная революция не только многократно увеличила мощь человеческого интеллекта и производительность труда, но изменила и само его содержание, а также оказала поразительное влияние и на социальную структуру общества, воздействуя практически на все стороны жизни. Новые средства производства – прежде всего, электронные устройства – позволяют совместить в «электронном коттедже» работу и отдых. Уже сейчас многие специалисты (программисты, дизайнеры, маркетологи, ученые-теоретики, журналисты) работают в основном у себя дома перед экраном компьютера, не тратя время на поездки из дома в офис и обратно. По мере развертывания научно-технической революции грань между домохозяйством и предприятием будет, видимо, стираться все сильнее и сильнее [6]. Таким образом, категория производительных сил не является чем-то неизменным, застывшим. Содержание понятия производительных сил расширяется за счет включения в него новых элементов, с одной стороны, а с другой – оно изменяется вслед за изменением технологической структуры и организации производства. Кроме того, меняется объем производительных сил или их величина, оцененная на определенный момент времени.

Величину производительных сил, реально задействованных в процессе производства, уменьшают выведенные из процесса эксплуатации предприятия. Появляется разрыв между номинальной и реальной величиной производительных сил, что негативно сказывается на развитии национальной экономики. Это объясняется тем, что неработающие предприятия:

- не производят товары и услуги, а значит, не формируют совокупный спрос, следовательно, снижаются темпы экономического роста;
- не платят налоги, а значит, снижают величину доходной части государственного бюджета;
- не создают рабочие места для работников, что увеличивает нагрузку на государственный бюджет;
- не предъявляют спрос на ресурсы, следовательно, не формируют инвестиционный спрос.

В этом смысле стоимостная оценка производительных сил будет зависеть от емкости рынка некорпоративных предприятий, что иллюстрирует формула [1]:

$$ПС_p = ПС_n - E_{pnn}, \quad (1)$$

где $ПС_p$ – реально задействованные в производстве производительные силы;

$ПС_n$ – номинальная величина производительных сил;

E_{pnn} – емкость рынка некорпоративных предприятий.

Под емкостью рынка некорпоративных предприятий обычно понимается объем их продаж в течение года. В Украине с 2005 по 2007 гг. в среднем за год продавалось около 1500 таких предприятий [9–11]. Отметим, что под некорпоративным предприятием мы подразумеваем не имеющее юридического статуса акционерного общества предприятие, созданное одним или несколькими людьми с целью осуществления экономической деятельности.

Экономические ресурсы – это элементы, которые могут быть использованы в производстве благ, а факторы производства – это реально вовлеченные в процесс производства экономические ресурсы. Рынок некорпоративных предприятий показывает разницу между

экономическими ресурсами и факторами производства или между потенциальными и реально вовлеченными в производство производительными силами.

Очевидно, что чем меньше емкость рынка некорпоративных предприятий, тем более полно общество использует свои производительные силы. В экономике ограниченных ресурсов более полное их использование означает и более эффективное их применение. Чем быстрее продаются некорпоративные предприятия, тем скорее осуществляется структурная перестройка экономики, так как такие предприятия легко перепрофилировать. Реализация имущественных комплексов на рынке некорпоративных предприятий способствует созданию новых рабочих мест, а, следовательно, улучшается использование трудовых ресурсов региона и региональных производительных сил. Попробуем установить взаимосвязь между продажами некорпоративных предприятий и снижением уровня безработицы. Исходные параметры для расчетов составлены по данным Госкомстата Украины [7–11] и сгруппированы в табл. 1.

Таблица 1
Уровень безработицы и объем продаж предприятий за период с 2005 по 2007 гг.

Регионы	2005	2006	2007	2005	2006	2007
	Уровень безработицы, %.			Объем продаж предприятий		
Центральный	7,1	6,7	3,57	280	474	466
Донецкий	6,7	6,2	2,57	329	474	237
Западный	8,8	8,5	5,6	80	129	123
Приднепровский	6,4	6	3,74	35	47	53
Причерноморский	6,6	6,3	2,82	125	218	434
Харьковский	7,0	6,7	4,25	160	81	250

Результаты расчетов темпов снижения уровня безработицы, суммарного объема продаж некорпоративных предприятий за три года и коэффициентов относительно минимального значения представлены в табл. 2.

Таблица 2
Расчет темпов снижения уровня безработицы и емкости рынка некорпоративных предприятий по регионам Украины за 2005–2007 гг.

Регионы	Темп снижения безработицы за 2005–2007 гг., %	Коэффициент относительно минимального значения	Продажи некорпоративных предприятий за 2005–2007 гг.	Коэффициент относительно минимального значения
1 Центральный	–49,7	1,37	1220	9,04
2 Донецкий	–61,6	1,69	1040	7,70
3 Западный	–36,4	1,00	332	2,46
4 Приднепровский	–41,6	1,14	135	1,00
5 Причерноморский	–57,3	1,57	777	5,76
6 Харьковский	–39,3	1,08	491	3,64

Покажем взаимосвязь анализируемых показателей на рис. 1 и 2.

На рис. 1 и 2 просматривается четко выраженная обратная динамика возрастания объемов продаж некорпоративных предприятий и темпов снижения безработицы по шести регионам Украины.

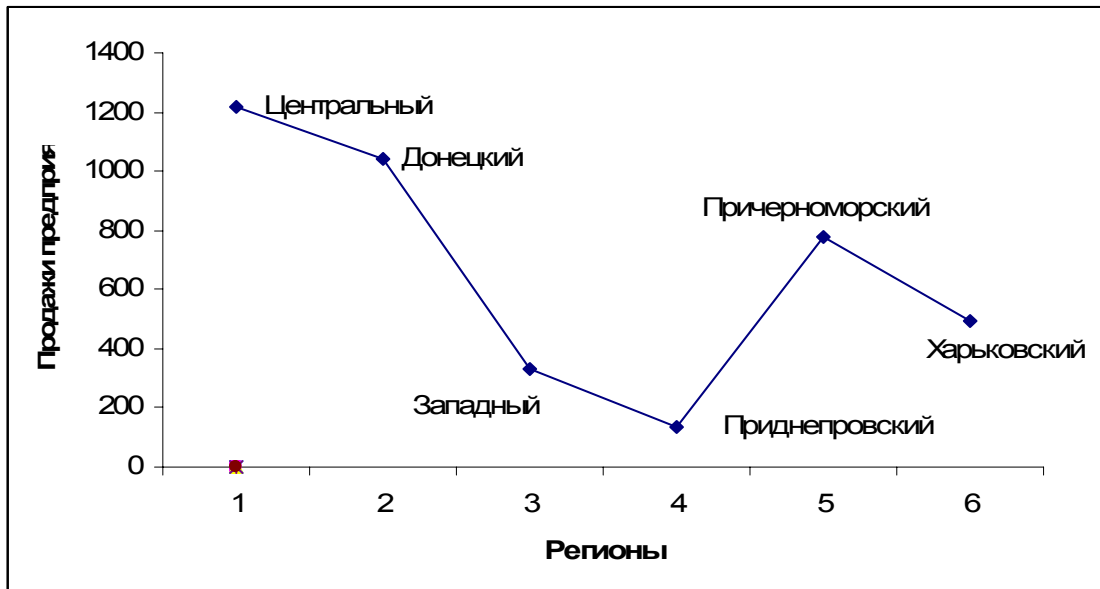


Рис. 1. Продажи некорпоративных предприятий по регионам Украины за 2005–2007 гг.

Рис. 2 иллюстрирует темпы снижения уровня безработицы по регионам Украины на конец анализируемого периода.

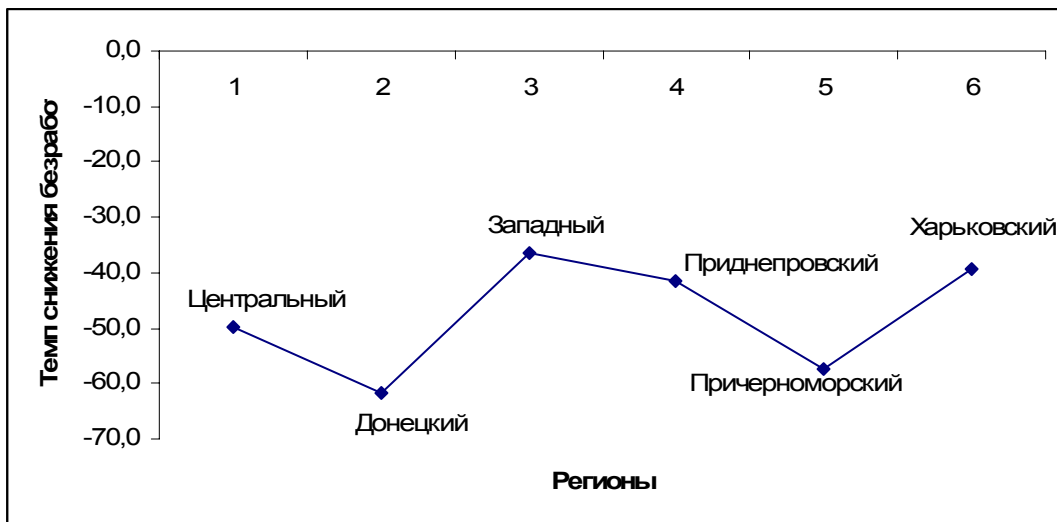


Рис. 2. Темпы снижения уровня безработицы по регионам Украины за 2005–2007 гг.

По данным табл. 1 прослеживается определенная закономерность: в тех регионах, в которых за три года было продано больше всего некорпоративных предприятий (а это Центральный, Донецкий и Причерноморский регионы), темп снижения безработицы был наиболее высоким. Отсюда следует, что увеличение емкости регионального рынка некорпоративных предприятий напрямую связано с возрастанием числа рабочих мест в регионе и повышением эффективности использования региональных производительных сил. Вместе с тем, проблема заключается в том, что в течение каждого года анализируемого периода объем

продаж на ринку некорпоративних підприємств був в декілька раз менше числа підприємств, виставляються на продаж.

Подчеркнем, что продажа корпораций не приведет к такому же экономическому эффекту, как реализация некорпоративных предприятий. Корпоративные предприятия продаются на отдельном рынке – фондовом. При этом даже если будет продан контрольный пакет акций корпорации и формально собственником предприятия будет другое лицо, само предприятие будет продолжать работать. Оно сохраняет статус юридического лица. То есть движение реального и фиктивного капитала, помещенного в ценные бумаги корпорации, происходит по-разному. Когда же продаются некорпоративные предприятия, не только контроль над предприятием переходит к другому лицу, но и сам имущественный комплекс реально передается новому хозяину.

Чаще всего ранее действовавшие некорпоративные предприятия продавались в ситуации банкротства. Как правило, это сопровождалось их репрофилированием. Напротив, при продаже корпораций (или их отдельных частей) репрофилирование не производится, так как сама продажа осуществляется по другим причинам, чем продажа некорпоративных предприятий – с целью увеличения стоимости портфеля акций.

ВИВОДИ

1. Объектом рынка некорпоративных предприятий являются, как правило, неработающие предприятия, то есть не работающие производительные силы; это вычит из производительных сил страны.

2. Установлена прямая взаимосвязь между емкостью регионального рынка некорпоративных предприятий и сокращением уровня безработицы в регионе.

3. За областным комитетом экономического развития необходимо закрепить функции контроля развития производительных сил и вменить ему в обязанность регулирование рынка некорпоративных предприятий в регионе. Его главной задачей является анализ, прогнозирование и подготовка предложений по развитию и размещению производительных сил с учетом демографических, социальных и экологических факторов и тенденций НТП. Отдел готовит необходимые материалы по представляемым заказчиками (инвесторами) декларациям о намерениях размещения и репрофилирования предприятий для рассмотрения межведомственной комиссией по размещению производительных сил (МВК).

ЛИТЕРАТУРА

1. Розміщення продуктивних сил України : навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / С. І. Дорогунов, Ю. І. Пітюренко, Я. Б. Олійник та ін. – К. : КНЕУ, 2000. – 364 с.
2. Розміщення продуктивних сил : підручник / В. В. Ковалевський, О. Л. Михайлюк, В. Ф. Семенов та ін.; за ред. В. В. Ковалевського, О. Л. Михайлюк, В. Ф. Семенова. – [3-тє вид., випр. і доп.]. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2001. – 353 с.
3. Гринин Л. Е. Производительные силы и исторический процесс / Гринин Л. Е. – [3-е изд.]. – М. : КомКнига, 2006.
4. Производительные силы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.konkir.ru/article>.
5. Коломийченко О. В. Без науки производительные силы России чихнут [Электронный ресурс] // Конкуренция и рынок. – 2005. – № 28. – Режим доступа : <http://www.konkir.ru/article.phtml?id=3264>.
6. Сергеев Д. В. Институциональные особенности домохозяйств в постперестроенной России [Электронный ресурс]. – М. : 2003. – Режим доступа : www.i-u.ru/biblio/archive/sergeev%5Fdomohoz/default.aspx.
7. Статистичний щорічник України за 2006 рік. – К. : Консультант, 2007. – 552 с.
8. Україна в цифрах у 2007 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://status.in.ua>.
9. Статистична інформація щодо форми звітності підприємств 1-нерухомість за 2005 рік в розрізі регіонів України / Надана ДП «Інформаційно-аналітичне агентство». – Київ, 2008 – 50 с.
10. Статистична інформація щодо форми звітності підприємств 1-нерухомість за 2006 рік в розрізі регіонів України / Надана ДП «Інформаційно-аналітичне агентство». – Київ, 2008 – 50 с.
11. Статистична інформація щодо форми звітності підприємств 1-нерухомість за 2007 рік в розрізі регіонів України / Надана ДП «Інформаційно-аналітичне агентство». – Київ, 2008 – 50 с.

УДК 005.591.4(043.3)

Денисенко С. В., Дученко М. М.

РЕІНЖИНІРИНГ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ В УПРАВЛІННІ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Проблема ефективного управління в умовах розгортання одночасно економічної, фінансової та політичної криз є актуальною для переважної більшості промислових підприємств всіх форм власності. В межах практично кожного підприємства можна виділити недостатньо ефективні або зовсім неефективні бізнес-процеси, що не приносять прибутку але «відтягують» на себе певну кількість ресурсів, а отже і фінансів підприємства. Тому важливо побудувати таку структуру підприємства, яка могла б якомога швидше реагувати на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства та забезпечувати його фінансову стійкість і прибутковість. Одним з ефективних підходів до управління підприємством є реінжиніринг бізнес-процесів підприємства.

Ще в 2000 році Міжнародна Організація по Стандартам (ISO) прийняла нову версію стандартів серії 9000, що включають перелік вимог до системи якості організації. Принципіальною різницею нової версії стандартів стало використання процесного підходу як до системи якості, так і до системи менеджменту взагалі. Тобто, згідно вимогам, всю систему управління підприємством необхідно представляти у вигляді взаємопов'язаних бізнес-процесів.

Більшість експертів в галузі менеджменту погоджуються в тому, що найбільш прийнятним способом опису процесів є їх графічна формалізація. Опис сіті процесів, що відображають діяльність організації – це складна організаційно-технічна задача, для вирішення якої необхідні спеціальні засоби опису та аналізу. Для того, щоб процес опису бізнес-процесів був наглядним і зрозумілим, за останні роки було розроблено багато різноманітних пакетів програмного забезпечення, основною метою яких є полегшення процесу формалізації бізнес-процесів для подальшої їх реструктуризації. Більшість сучасних розробок в галузі реінжинірингу базуються на програмі комплексної комп'ютерної підтримки виробництва (ICAM – Integrated Computer-Aided Manufacturing) розробленої за замовленням армії США. Зокрема, найбільш відомим підходом до опису бізнес-процесів на базі згаданого вище, стало сімейство стандартів IDEF що прийняті у якості федерального стандарту у США. Паралельно, розвиваються і інші підходи до опису бізнес-процесів. Як наприклад відомий метод «On Target», розроблений компанією Microsoft Business Solutions. Ця методологія заснована на використанні універсальної графічної мови UML.

Проте найбільша проблема, з якою стикаються сучасні менеджери коли намагаються перейти до процесного підходу до управління підприємством – це відсутність ефективного універсального алгоритму, який пояснював би комплекс необхідних заходів від найперших кроків періоду підготовки до здійснення реінжинірингу і до безпосереднього впровадження реструктурованих процесів.

Перехід до управління підприємством на базі процесного підходу передбачає декілька важливих етапів. Зокрема, етап обґрунтування необхідності реінжинірингу (SWOT аналіз, визначення цілей); етап моделювання процесів «Як-є» (виділення ключових процесів, ABC аналіз, визначення інформаційних та функціональних «нестиковок»); етап моделювання «Як-має-бути» процесів (бенчмаркінг процесів, розробка вдосконалених процесів, економічне обґрунтування); етап впровадження реінжинірингу (розробка плану впровадження реінжинірингу, підготовка персоналу, впровадження).

Дослідженню ролі бізнес-процесів в управлінні підприємством присвячені праці таких авторів, як Денисенко Г. Н. [1], Щербина В. М. [2], Волков К. В., Попов Е. В. [3], Костіна Н. І. [4], Антонов В. М., Білоус В. Т., Майк Робсон [5] та інших.

Метою роботи є інтеграція досвіду та переваг різних методик, стратегій та підходів науки менеджменту в межах кожного з етапів запропонованого алгоритму. Задачею роботи є детальний розгляд згаданих вище етапів проведення реінжинірингових заходів на промислових підприємствах, зупиняючись більш детально на аспектах, пов'язаних безпосередньо з поняттям бізнес-процес. Треба також зазначити, що комплексний реінжиніринг всіх бізнес-процесів на підприємстві є надзвичайно складним і потребує багато фінансових та людських ресурсів за досить короткий термін часу. Тому, в даному дослідженні ми зупинимось на розробці алгоритму в результаті якого має бути проведений реінжиніринг найбільш проблемних бізнес-процесів підприємства, а також має відбутися перехід підприємства до роботи на принципах постійного вдосконалення. Тобто власне перехід до управління на базі процесного підходу.

Отже, як вже зазначалося раніше, на першому етапі нам необхідно обґрунтувати необхідність проведення реінжинірингу. В свою чергу, даний етап підрозділяється на декілька кроків. В першу чергу необхідно провести SWOT аналіз. Другим кроком формуємо цілі підприємства на базі поєднання можливостей та сильних сторін і з врахуванням загроз. Зазвичай цей етап хоча і є трудомістким, проте не викликає труднощів за умов наявності якісної маркетингової та фінансової інформації для проведення SWOT.

Наступний етап є найбільш відповідальним з точки зору вибору доцільних для застосування підходів та методик для всебічного опису процесів «Як-є», тобто фактичного моделювання та опису наявних бізнес-процесів. Першим кроком даного етапу є виділення ключових бізнес-процесів. Під ключовими бізнес-процесами, розуміємо ті, які найбільше впливають на досягнення поставлених цілей. Тобто, наприклад, якщо ціллю є розширення збуту, то ключовими будуть процеси що забезпечують маркетингову діяльність. Якщо ж ціллю є розширення виробництва у відповідь на зростаючий попит, то ключовими будуть процеси пов'язані із забезпеченням виробництва. На даному етапі важливо пам'ятати, що рівень деталізації ключових бізнес-процесів не повинен перебільшувати 60–70 видів діяльності, які ми аналізуємо. Оптимальна кількість процесів, які підлягають реінжинірингу як правило складає 3–4 процеси.

Наступним кроком даного етапу є опис та розробка моделі виділених процесів в тому вигляді як вони функціонують на даний момент. Тут ми і стикаємося з першими труднощами. А саме, який підхід використати для наглядного представлення бізнес-процесу?

Менеджери провідних західних компаній використовують різні методи. Зокрема, найбільш популярним і вживаним є стандарт IDEF, який прийнято у якості федерального стандарту у США та за основу рекомендацій від ISO щодо управління підприємством. IDEF стандарт відноситься до функціональних методик, тобто тих, в яких акцент робиться на детальному описі послідовності функцій, з яких складається процес. Тоді фрагмент опису процесу буде мати вигляд, представлений на рис. 1.

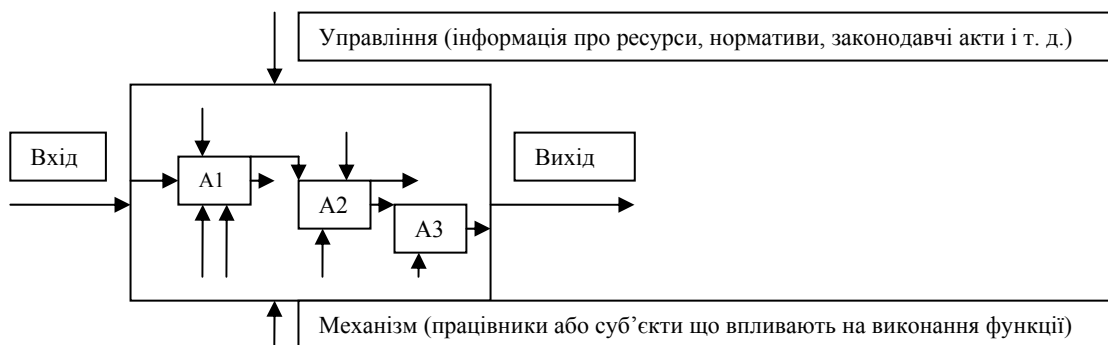


Рис. 1. Представлення бізнес-процесу на базі стандарту IDEF

В своєму дослідженні ми пропонуємо на даному етапі алгоритму описувати процес також з точки зору проходження операцій за виконавцями, що задіяні у процесі, тобто з акцентом на суб'єктах забезпечення бізнес-процесу. Це дасть змогу ефективно виконати заходи по визначенню інформаційних та функціональних «нестиковок», а також зрозуміти які функції дублюються, тобто виконуються декількома працівниками. Отже фрагмент опису того ж самого процесу вже буде мати наступний вигляд, представлений на рис. 2.

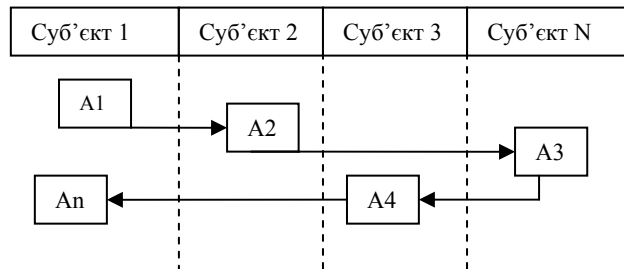


Рис. 2. Представлення бізнес-процесу за методикою On Target від Microsoft Business Solutions

Другою рекомендацією, що була сформована в результаті нашого дослідження є поєднання методу «критичного шляху» та методики IDEF шляхом «накладання» однієї на іншу. Така необхідність постає для опису бізнес-процесів з точки зору часових обмежень. В результаті ми зможемо чітко з'ясувати, які функції забирають найбільше часу, а які мають резервний час. За допомогою поєднання даних методик ми також зможемо зробити висновок про можливість скорочення часу затраченого на весь процес через скорочення часу на ту чи іншу операцію, що лежить на «критичному шляху». Тоді фрагмент опису все того ж самого процесу вже буде мати наступний вигляд, представлений на рис. 3.

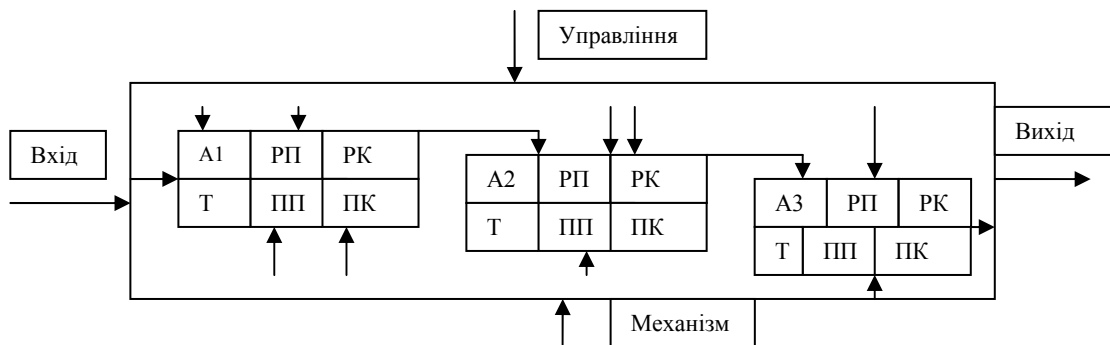


Рис. 3. Представлення бізнес-процесу на базі поєднання стандарту IDEF та методу «Критичного шляху»

При цьому, через аббревіатуру РП ми позначаємо «ранній початок», РК – ранній кінець, Т – тривалість функції, ПП – пізній початок і ПК – пізній кінець. В місці де стоїть А1, А2 чи А3 ми коротко зазначаємо відповідну функцію.

На даному етапі також важливо провести функціонально-вартісний аналіз виділених процесів, щоб зрозуміти які з виділених процесів потребують найбільших фінансових затрат. Тут ми стикаємося з проблемою. Справа в тому, що зазвичай менеджери оцінюють процеси за традиційним методом, тобто затрати ресурсів на виготовлення продукції чи надання послуг переносяться прямо пропорційно часу роботи основних виробничих робітників чи обладнання. Тобто накладні витрати вважались мало пов'язаними з обсягами виконаних робіт і схема оцінки мала приблизно наступний вигляд (рис. 4).

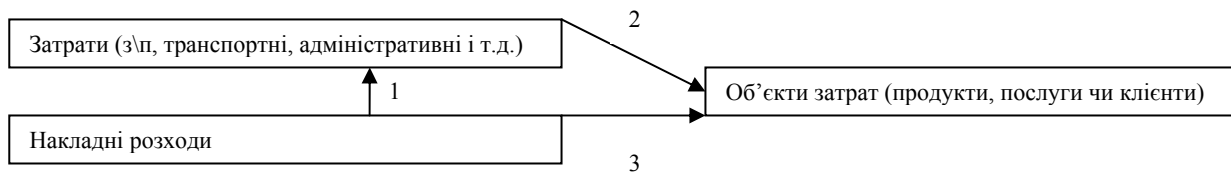


Рис. 4. Оцінка вартості процесу за традиційним прямолінійним методом

Отже, як бачимо із рис. 4, головним недоліком є неврахування витрат на забезпечення управлінських функцій. Отже, в нашому дослідженні, ми пропонуємо адаптувати методіку функціонально вартісного (або так званого ABC) аналізу до оцінки вартості процесу. Таким чином, ABC аналіз кожного з виділених нами ключових процесів має відбуватися за наступною схемою, яку можна представити у вигляді наступного ланцюгу (рис. 5).

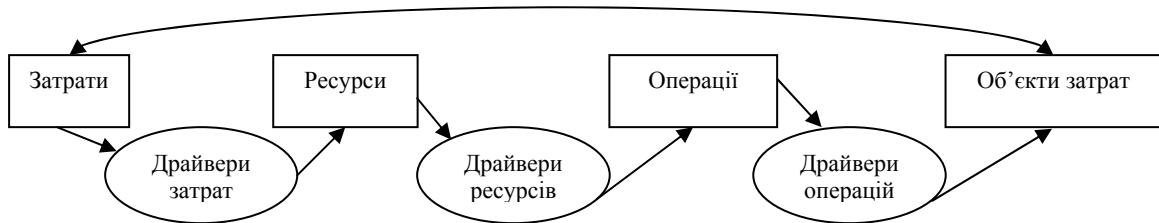


Рис. 5. Оцінка вартості процесу за ABC методом

За даною схемою, першим чином ми розподіляємо накладні витрати на ресурси (з\п – це вартість ресурсу працівника; орендна плата за приміщення розподіляється на декількох працівників через «драйвери затрат», тобто коефіцієнти споживання ресурсом даної площі і т. д.). Далі ми відносимо прямі розходи на об'єкти затрат як і в традиційному методі. Наступним кроком є первинне перенесення вартості ресурсів на операції через «драйвери ресурсів» (найчастіше це кількість часу що витрачає ресурс на виконання операції). Далі ми перерозподіляємо вартість основних, обслуговуючих та управлінських операцій на безпосередні об'єкти затрат знову ж таки через драйвери операцій (кількість замовлень, партій, співробітників і т. д.). Таким чином, що хоча запропонована методика ABC займає більше часу і зусиль, вона більш точно враховує і розподіляє накладні ресурси.

Після того, як ми комплексно оцінили та змодельовали ключові процеси, ми виділяємо інформаційні та функціональні «нестиковки», функції що «відтягують» багато коштів чи часу, проте не приносять відповідної користі. Тобто визначаємо недоліки існуючих бізнес-процесів. Після цього, наш алгоритм передбачає наступний, третій етап – моделювання нових процесів «Як-має-бути», тобто власне проведення реінжинірингу ключових процесів. На даному етапі, доцільно дослідити досвід провідних компаній галузі, тобто зробити бенчмаркінг і на базі сукупної інформації, змодельовати нові процеси, використовуючи ті ж самі підходи і послідовність, запропоновану для етапу другого аналізованого алгоритму. Даний етап завершується економічним обґрунтуванням доцільності запропонованих реінжинірингових заходів.

Після того, як була здійснена комплексна підготовка, змодельовано нові процеси та зроблене економічне їх обґрунтування, ми власне переходимо до четвертого етапу, а саме до безпосереднього впровадження реінжинірингових заходів. Важливим аспектом даного етапу є психологічна підготовка кадрів до сприйняття змін та контроль в процесі впровадження.

ВИСНОВКИ

Результатом наших досліджень стала розробка комплексного алгоритму по впровадженню проекту реінжинірингу із розробкою рекомендацій по використанню певних методик чи підходів на кожному з етапів алгоритму.

Таким чином, в результаті послідовного представлення процесу за стандартом IDEF, потім On Target, потім IDEF + Critical Path і в кінці оцінка за ABC методикою дає можливість всебічно оцінити процес як з точки зору поділу за функціями, так і поділу за виконавцями функцій, за часом та вартістю.

Запропоноване поєднання методу «Критичного шляху» та принципів стандарту IDEF дає змогу на одній схемі побачити процес за функціями і одночасно за часовими обмеженнями в рамках яких відображаються функції. Нам одразу стає видно, які з функцій відбирають найбільше часу, які з функцій можна запустити паралельно для мінімізації загального часу проекту, за рахунок яких функцій ми можемо скоротити час і т. д.

Найбільш трудомістким та найтривалішим є крок на якому робиться ABC аналіз. І хоча операційно орієнтований підхід і є більш складним, ніж традиційний, але в набагато більшій мірі відображає причинно-наслідкові зв'язки між економічними елементами всередині організаційної системи, а значить дає більш точну інформацію для прийняття управлінських рішень. Фактори розподілу накладних затрат в ABC методиці деталізуються глибше. Це дає змогу максимально скоротити функції, що не додають цінності; оптимально розподілити ресурси за різними видами діяльності з врахуванням стратегічних задач; провести порівняння ефективності організації бізнес-процесів на аналізованому підприємстві з аналогічними бізнес-процесами на підприємствах-лідерах галузі (тобто провести бенчмаркінг).

Використання запропонованого алгоритму дасть змогу підприємству поступово перейти на процесний підхід до управління підприємством, який рекомендований стандартами ISO та стати на шлях постійного вдосконалення. Тобто реінжиніринг ключових процесів в подальшому має потягнути за собою поступову оптимізацію існуючої структури бізнес-процесів і як результат, підвищення ефективності та прибутковості підприємства.

Звісно ж, кожна галузь і підприємство в межах галузі потребує індивідуального підходу, проте логіка запропонованого алгоритму є універсальною і він може бути адаптований до будь якого підприємства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Денищенко Г. Н. Успешное развитие бизнеса на основании описания бизнес-процессов / Г. Н. Денищенко // *Контролинг*. – 2004. – № 12.
2. Щербина В. М. Інформаційне забезпечення економічної безпеки підприємств та установ / В. М. Щербина // *Актуальні проблеми економіки*. – 2006. – № 10 (64).
3. Волков К. В. Современный реинжиниринг / К. В. Волков, Е. В. Попов // *Менеджмент в России и за рубежом*. – 2008. – № 4 (72).
4. Костіна Н. І. Менеджмент : перспективні інформаційні технології / Н. І. Костіна, В. М. Антонов, В. Т. Білоус. – Ірпінь АДПСУ, 2003. – 236 с.
5. Робсон М. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов ; пер. с англ. / М. Робсон, Ф. Уллах ; под ред. Н. Д. Эриашвили. – 2004. – 257 с. : ил.
6. Ойхман Е. Г. Реинжиниринг бизнеса: реинжиниринг организаций и информационные технологии / Е. Г. Ойхман, Э. М. Попов. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 333 с.
7. Хлебников Д. БКГ менеджмент и консалтинг. Бизнес [Электронный ресурс] : проблемы роста. – Режим доступа : <http://www.newmarkets.ru>.
8. Международный стандарт ИСО 9000. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. – 2-е изд. – 2000-12-15.
9. Международный стандарт ИСО 9004. Системы менеджмента качества : руководство по улучшению деятельности. – [2-е изд.]. – 2000.
10. ISO 9000 Introduction and Support Package : Guidelines on the Process Approach to quality management systems / ISO/TC 176/SC 2/N 544R. 17 May, 2001.

УДК 338.45

Денисов В. Т., Авдеева Е. С.

АНАЛИЗ СТРАТЕГИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Многим производственным предприятиям в настоящее время, чтобы вести эффективную деятельность и постоянно развивать свой потенциал, приходится приложить немало усилий, причем производственно-ценовые факторы часто второстепенны, а организационные, стратегические факторы выходят на первое место. Предприятиям необходимо учитывать факторы, которые повлияют на его деятельность в долгосрочной перспективе, то есть выработать стратегию развития. Именно с помощью грамотно построенной стратегии предприятие формирует продуктовый портфель и позиционирует себя на разных сегментах рынка. Формулировка стратегии особенно важна для предприятий, которые выходят со своей продукцией на внешние рынки, так как в противном случае работа предприятия будет неритмичной и неэффективной, будут приниматься цепочки противоречивых и неэффективных управленческих решений, что дезориентирует фирму, а в условиях развитого рынка это приведет к потере конкурентной позиции и уход с рынка.

Проблемам стратегического управления промышленным предприятием посвящены исследования таких ученых, как М. В. Акулич [1], Даниелс Джон Д. [2], И. Анософф [3], С. Н. Тидор [5].

Целью работы является анализ стратегии диверсификации промышленного предприятия.

ОАО НПП «Контакт» занимает ведущее место на рынке России не только по электронным приборам, но и по другим видам продукции, среди которых можно выделить: мощные генераторные и модуляторные лампы; электровакуумные приборы СВЧ; вакуумные дугогасительные камеры; вакуумные коммутационные аппараты (выключатели и контакторы); приборы охранно-пожарной сигнализации; микроэлектродвигатели; оборудование для переработки сельскохозяйственной продукции; бытовые светотехнические изделия; счетчики активной электроэнергии.

Миссия предприятия – выпуск продукции специального и общетехнического назначения, удовлетворяющей запросы потребителей, обеспечивающей прибыль предприятия, удовлетворение социальных потребностей коллектива предприятия и создание условий для качественной работы персонала.

В результате анализа деятельности на ФГУП «НПП «Контакт» были выявлены следующие проблемы:

1. Слабая адаптация службы маркетинга к решению маркетинговых задач, в том числе и на международном рынке.
2. Отсутствие эффективной политики сбыта и рекламы продукции.
3. Часть продукции (около 2 %) остается нереализованной, что приводит к увеличению материального ущерба.
4. Отсутствие целенаправленной политики привлечения новых клиентов, в том числе на внешних рынках.
5. Отсутствие эффективного комплексного анализа внешнеэкономической сделки и сравнение ее показателей с показателями других фирм, экспортирующих конкурентную продукцию.

Рассмотрим деятельность предприятия и проанализируем стратегию региональной диверсификации деятельности предприятия. Так, за период 2006–2007 гг. предприятием были осуществлены отгрузки в 21 российский регион (табл. 1).

Продукция ФГУПП «НПП Контакт» обладает конкурентно низкими ценами, что немаловажно для этих рынков сбыта, где человеческий труд исторически низкооплачиваем и цена продукции имеет большое значение.

Таблица 1

Отгрузка вакуумной коммутационной аппаратуры по представительствам

Регион / Организация	2007		2006		% (2007/2006)
	(тыс. руб.)	%	тыс. руб.	%	
1	87615,8	21,20	97400	26,90	89,95
2	55760,1	13,49	61532	17,00	90,62
3	12616,7	3,05	6635	1,83	190,15
4	11542,3	2,79	10750	2,97	107,37
5	5648,3	1,37	3820	1,06	147,86
6	35704,9	8,64	25614	7,08	139,40
7	4363	1,06	7700	2,13	56,66
8	2024,7	0,49	1577	0,44	128,39
9	1780,4	0,43	4728	1,31	37,66
10	32523,1	7,87	19025	5,26	170,95
11	31773,1	7,69	25698	7,10	123,64
12	10381,8	2,51	7358	2,03	141,10
13	16821,4	4,07	7288	2,01	230,81
14	4103,7	0,99	5575	1,54	73,61
15	5962,7	1,44	4737	1,31	125,88
16	17502,7	4,24	25874	7,15	67,65
17	42574,7	10,30	9475,6	2,62	449,31
18	11047,6	2,67	9736,5	2,69	113,47
19	5137,8	1,24	6857,6	1,89	74,92
20	8732,2	2,11	10658,4	2,94	81,93
21	9607,5	2,33	9994	2,76	96,13
ИТОГО	413224,5	100	362033,1	100	114,14

Основной объем реализации на внешние рынки приходится на страны Юго-Восточной Азии (среди них крупнейшим импортером является Китай), а также на государства СНГ. В число постоянных партнеров входит также Франция. Сделки с предприятиями из других стран носят в основном разовый характер и величина их незначительна (рис. 1).

В структуре экспорта предприятия большую долю занимает вакуумная коммутационная аппаратура (контакты и выключатели). Данная продукция поставляется преимущественно в страны Ближнего Зарубежья. Доля вакуумной коммутационной аппаратуры в общем объеме экспорта составила в 2003 году – 15 %, в 2004 году – 11 %, в 2005 году – 46 %.

Генераторные и электронные лампы, а также магнетроны пользуются спросом на рынке Юго-Восточной Азии. Наименьшую долю в товарной структуре экспорта занимают приборы пожарно-охранной сигнализации.

Достаточно небольшой объем поставок приходится на европейские страны, это связано, в первую очередь, с большой конкуренцией на рынках радиоэлектронной продукции. Основными конкурентами на европейском рынке являются фирмы: Siemens, Schneider Electric, АВВ и др.

Проанализируем объемы поставок в различные представительства компании (по регионам) с использованием закона В. Парето. Применительно к объемам поставок этот закон можно сформулировать следующим образом: 80 % выручки предприятия приходится на 20 % представительств. Поэтому именно этим 20 % следует уделять приоритетное внимание.

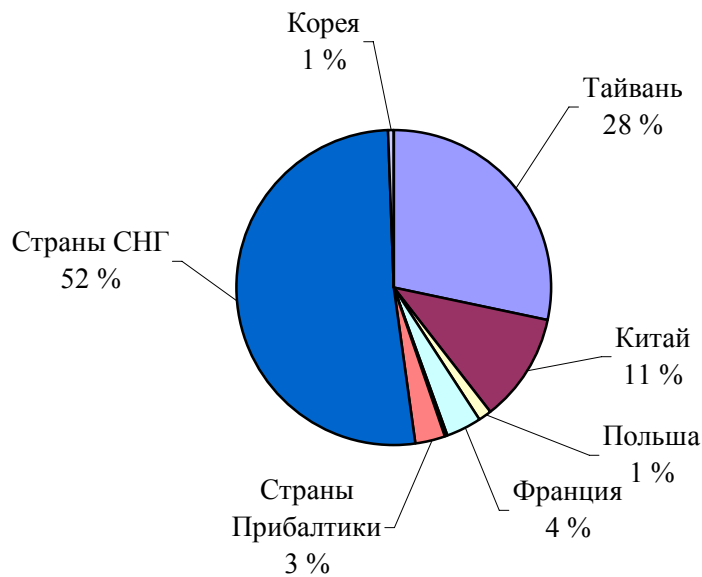


Рис. 1. Накопительный объем экспорта за 2001–2007 гг., %

Суть анализа состоит в распределении всех представительств (регионов) на три группы:

- группа А – наиболее крупные представительства (регионы, т. е. те, на которые приходится 80 % выручки;
- группа В – представительства (регионы) средней важности, т. е. те, на которые в сумме приходится 15 % выручки предприятия;
- группа С – маловажные представительства (регионы), т. е. те, суммарный объем выручки которых составляет 5 %.

Таким образом, нами были упорядочены все представительства в 2006 и 2007 годах. Основным критерием явился объем закупаемой продукции у исследуемого предприятия (табл. 2, 3).

Таблица 2

Упорядоченный перечень представительств в 2006 году

Регион / организация	2007 г., (%)	2006 г.		Кумулятивная стоимость в 2006 году	
		%	тыс. руб.	Тыс. руб.	%
1	2	3	4	5	6
1	21,20	26,90	97400	–	
2	13,49	17,00	61532	158932	43,90
16	4,24	7,15	25874	184806	51,05
11	7,69	7,10	25698	210504	58,15
6	8,64	7,08	25614	236118	65,23
10	7,87	5,26	19025	255143	70,49
4	2,79	2,97	10750	265893	73,46
20	2,11	2,94	10658,4	276551,4	76,40
21	2,33	2,76	9994	286545,4	79,16
18	2,67	2,69	9736,5	296281,9	81,85
17	10,30	2,62	9475,6	305757,5	84,47
7	1,06	2,13	7700	313457,5	86,60
12	2,51	2,03	7358	320815,5	88,63

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5	6
13	4,07	2,01	7288	328103,5	90,64
19	1,24	1,89	6857,6	334961,1	92,53
3	3,05	1,83	6635	341596,1	94,36
14	0,99	1,54	5575	347171,1	95,90
9	0,43	1,31	4728	351899,1	97,21
15	1,44	1,31	4737	356636,1	98,52
5	1,37	1,06	3820	360456,1	99,58
8	0,49	0,44	1577	362033,1	100,02

Таблица 3

Упорядоченный перечень представительств в 2007 году

Регион / Организация	2007 г.		2006 г. (%)	Отклонения, (+/-)	Кумулятивная стоимость в 2007 году	
	%	тыс. руб.			тыс. руб.	%
1	21,20	87615,8	26,90	-5,70	-	-
2	13,49	55760,1	17,00	-3,51	143375,9	34,69
17	10,30	42574,7	2,62	7,68	185950,6	44,99
6	8,64	35704,9	7,08	1,56	221655,5	53,63
10	7,87	32523,1	5,26	2,61	254178,6	61,50
11	7,69	31773,1	7,10	0,59	285951,7	69,19
16	4,24	17502,7	7,15	-2,91	303454,4	73,43
13	4,07	16721,4	2,01	2,06	320175,8	77,50
3	3,05	12616,7	1,83	1,22	332792,5	80,55
4	2,79	11542,3	2,97	-0,18	344334,8	83,34
18	2,67	11047,6	2,69	-0,02	355382,4	86,01
12	2,51	10381,8	2,03	0,48	365764,2	88,52
21	2,33	9607,5	2,76	-0,43	375371,7	90,85
20	2,11	8732,2	2,94	-0,83	384103,9	92,96
15	1,44	5962,7	1,31	0,13	390066,6	94,40
5	1,37	5648,3	1,06	0,31	395714,9	95,77
19	1,24	5137,8	1,89	-0,65	400852,7	97,01
7	1,06	4363	2,13	-1,07	405215,7	98,07
14	0,99	4103,7	1,54	-0,55	409319,4	99,06
8	0,49	2024,7	0,44	0,05	411344,1	99,55
9	0,43	1780,4	1,31	-0,88	413224,5	100

Как можно заметить, почти 80 % выручки исследуемого предприятия в 2006 году приходится на 1, 2, 16, 11, 6, 10, 4, 20, 21 представительства, в 2007 году – 1, 2, 17, 6, 10, 11, 16, 13, 3 представительства, и, следовательно, относятся к группе А. Причем необходимо отметить, что в основном этот перечень остается неизменным – у предприятия есть ряд представительств, которые играют ключевую роль в формировании выручки.

При этом, на наш взгляд, предприятию следует уделять приоритетное внимание и повышенный контроль представительствам (регионам) группы А, поскольку эти усилия будут максимально вознаграждены. Представительства группы В требуют внимания в гораздо меньшей степени, а управлению группой С не стоит уделять слишком много сил

и времени. Именно такая стратегия поможет предприятию оптимизировать свои затраты и получать максимальный объем выручки, а также наиболее эффективным образом использовать время и усилия своих сотрудников, занимающихся поставками в эти регионы.

Подобный анализ позволяет концентрировать внимание и усилия на тех направлениях, где ожидается максимальная отдача.

Стратегия страновой диверсификации означает ее проникновение на многие иностранные рынки в целях постепенного наращивания своего присутствия и увеличения объема продаж на каждом из них. Мы считаем, что можно также рассматривать стратегию региональной диверсификации, для того, чтобы оценить присутствие предприятия на различных рынках внутри страны. Воспользуемся для этого данными табл. 1, которая показывает объемы поставляемой продукции по регионам России. Считается, что страновая (региональная) диверсификация оказывает большее влияние на стабильность уровня прибыли, чем диверсификация продукции [2], что связано с проявлением эффекта сглаживания, обеспечивающее гибкость товарной политики. Фирма, объем продаж и прибыль которой по каким-либо причинам снизились в одних странах (регионах), может сгладить или компенсировать данное снижение посредством роста соответствующих показателей в других странах (регионах). Страновую диверсификацию деятельности предприятия увеличивают:

- 1) повышение равномерности распределения деятельности (экспорта) по странам;
- 2) расширение ее географии¹.

Проанализируем коэффициент диверсификации экспортной деятельности предприятия. Для этого можно использовать коэффициент концентрации, поскольку диверсификация – процесс противоположный концентрации. Анализ процессов концентрации в экономико-статистических исследованиях проводится с помощью коэффициента Герфинделя:

$$(K_d) = 1 - K_k, \quad (1)$$

где K_k – коэффициент концентрации Герфинделя, который определяется следующим образом:

$$\sum_{i=1}^n d_i^2, \quad (2)$$

где d – удельный вес i -го объекта в общем итоге изучаемого показателя; доли, ед;
 n – количество объектов.

Коэффициенты диверсификации по странам:

в 2006 году: $K_d = 0,8742$ или 87,42 %;

в 2007 году: $K_d = 0,8983$ или 89,83 %.

Чем ближе коэффициент страновой диверсификации к 1,0 (или к 100 %), тем выше диверсификация. Если он ниже 0,5 (50 %), то концентрация деятельности больше чем диверсификация. В нашем случае на ОАО «НПП Контакт» коэффициент страновой (региональной) диверсификации изменяется незначительно с 87,42 % до 89,83 %, т. е. на 2,41 пункта, однако положительная тенденция все же наблюдается. Это означает, что поставки предприятия носят равномерный характер, при этом выделяется группа покупателей / представителей, которые традиционно в течение нескольких лет закупают большие объемы продукции. Это связано как с исторической закономерностью поставок предприятия, освоенностью региона, а также зависит от их географического положения и близости к центрально-европейской части России.

¹ В работе используется алгоритм, приведенный в Акулич М. В. Способы повышения эффективности использования глобальных стратегий бизнеса и маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – № 6 (56). – С. 99–115.

Рассмотрим, каким было бы изменение показателя страновой (региональной) диверсификации деятельности только за счет расширения ее географии. Для этого определим показатель диверсификации при равномерном распределении деятельности по странам с помощью следующей формулы:

$$K_z = 1 - \overline{d_i^2} \times n, \quad (3)$$

где $\overline{d_i^2}$ – средний удельный вес экспорта по совокупности объектов; n – количество объектов.

В 2006 году $K_z = 0,95238$ или 95,238 %.

В 2007 году $K_z = 0,95238$ или 95,238 %.

Увеличения коэффициента страновой (региональной) диверсификации происходит не за счет расширения географии деятельности, так как поставки и в 2006, и в 2007 годах ведутся в 21 регион. Таким образом, увеличение коэффициента диверсификации деятельности составило согласно предыдущим расчетам 2,41 пункта, в том числе благодаря расширению ее географии – 0, а за счет увеличения равномерности ее распределения по странам – 2,41 пунктов.

ВЫВОДЫ

Разработка стратегии является ключевым условием успешного функционирования любого предприятия, в том числе и промышленного, в условиях современного функционирования.

Особенно важно оценивать диверсификационную составляющую деятельности промышленного предприятия. Это осуществляется с помощью коэффициента диверсификации.

Исследуемое промышленное предприятие – ОАО НПП «Контакт» является крупным поставщиком мощных генераторных и модуляторных ламп; электровакуумных приборов СВЧ; вакуумных дугогасительных камер и т. д. Поставки продукции осуществляются не только внутри страны, но и на экспорт – в страны Юго-Восточной Азии, некоторые развитые страны.

Анализируя коэффициент диверсификации предприятия, можно отметить, что он имеет положительную тенденцию и стремится к 1 или к 100 %, что говорит, об оптимальной диверсификации бизнеса предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акулчи М. В. Способы повышения эффективности использования глобальных стратегий бизнеса и маркетинга / М. В. Акулчи // *Маркетинг в России и за рубежом*. – 2006. – № 6 (56). – С. 99–115.
2. Дэниелс Джон Д. *Международный бизнес : внешняя среда и деловые операции* / Дэниелс Джон Д., Радеба ли Х. – М. : Дело, 1998. – 524с.
3. Ансофф И. *Стратегическое управление* / И. Ансофф ; пер. с англ. – М. : Экономика, 1989. – 306 с.
4. Егорова С. *Основы стратегического маркетингового анализа в современных условиях* / С. Егорова // *Проблемы теории и практики управления*. – 2007. – № 2. – С.99–108.
5. Тидор С. Н. *Механизм управления и мышления руководителя* / С. Н. Тидор, А. А. Лаптев // *Менеджмент в России и за рубежом*. – 2006. – № 3. – С. 3–13.
6. *Управление организационным развитием машиностроительных предприятий : теория, методология, практика* / В. Т. Денисов, Д. В. Киреев, Н. А. Назарьева, Е. П. Резник. – Саратов : Издательство «Научная книга», 2006. – 356 с.

УДК 336.763:339.137.2:338.12

Дергачова В. В.

СТАНОВЛЕННЯ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНО-ОРІЄНТОВАНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Національна економіка в умовах інтеграції у сучасне світове господарство не може бути конкурентоспроможною без забезпечення розвитку інноваційно-орієнтованого ринку цінних паперів. Динамічність світових економічних процесів – глобалізація, інтеграція, конкуренція, а тепер уже і світова фінансова-економічна криза – ставить перед національною економікою нові цілі і завдання, які є на порядок більш складними і масштабними в порівнянні з тими, що вирішались раніше.

Фінансові ринки США і Європи створили основу сучасної глобальної фінансової кризи. Ступінь їх інтеграції, а значить, взаємозалежності, достатньо глибока, про що свідчать наступні показники. За даними на 2007 р. американські приватні інвестори володіли акціями європейських компаній на 1,81 трлн дол. І облігаціями на 0,87 трлн дол. Аналогічні показники для європейських приватних інвесторів – 2,11 і 1,23 трлн дол. відповідно. Результат – лідируючі позиції США і ЄС у всіх ключових сегментах на світових ринках капіталу. На частку США і ЄС сьогодні приходиться 65 % банківських активів, 72 % боргових облігацій і 79 % деривативів за процентними ставками, 58 % капіталізації фінансових ринків і 77 % деривативів на акції, 96 % операцій по обміну валют и 70 % валютних деривативів, а також 74 % світового ринку страхування [1].

Дослідженню проблем становлення фондового ринку в Україні присвячені праці А. Кошарова [1], М. Згуровського [2], В. М. Гейця [4], З. Г. Ватаманюк [7], О. В. Баули тощо. В той же час невирішеним залишається проблема формування фондового ринку України в умовах кризових явищ.

Метою роботи є дослідження особливостей формування вітчизняного фондового ринку та обґрунтування доцільності державної підтримки розвитку фондового ринку в межах національної інвестиційної політики.

В останні десятиліття можливості фінансових ринків як інвестиційних каталізаторів стали безмежними, коли акумуляція і перерозподіл ресурсів забезпечувалися поліваріативно, а швидкість і інтенсивність їх переміщення постійно зростали. Внаслідок бурхливого розвитку і різкого підвищення рівня інформаційного обміну в планетарному масштабі підсилюється вплив і проникнення світових фінансових центрів в економічні системи менш розвинутих країн. Приклад тому – «галопуючий» темп охопту фінансово-економічною кризою сучасної світосистеми. Не забезпечений реальними активами рух спекулятивного капіталу спочатку привів до розігріву окремих сегментів ринку, що супроводжувалось інфляційними коливаннями. Після чого, як наслідок перегріву деяких сегментів фінансового ринку, у результаті «просідання» віртуального «мішура» – фінансова криза. На що першим відреагував фондовий ринок, як США, Європі, Азії, так і в Україні (правда дещо пізніше).

Для того, щоб вітчизняний фондовий ринок ожив, на біржах потрібно створити умови, щоб вітчизняні підприємці змогли залучати новий реальний (а не віртуальний чи «приватизаційний») капітал. Це особливо актуально зараз, коли ринок IPO у Європі і США завмер у чеканні кращих часів, а потенціал розвитку вітчизняного ринку цінних паперів не тільки не вичерпано, але й не використано навіть на 10 %. Тому, маючи великі соціальні забор'язання і невеликі можливості поповнення бюджету (у зв'язку зі зменшенням платоспроможності вітчизняних підприємств і зниженням валютних надходжень), Україна не має кращої альтернативи,

як створити умови для формування ефективного ринку цінних паперів. Ключовим завданням діючого фондового ринку має стати забезпечення гнучкого міжгалузевого перерозподілу інвестиційних ресурсів для інноваційного розвитку, створення умов для максимально можливого припливу внутрішніх та іноземних інвестицій на підприємства.

Вихід на світовий фінансовий ринок розширить можливості українських підприємств і банків в отриманні гостро необхідних сьогодні кредитних ресурсів і таким чином, сприятиме розвитку промислових підприємств і, як наслідок, підвищенню життєвого рівня населення. Разом з тим, слід враховувати «уроки» сучасної світової кризи: міжнародний рух капіталу підпорядкований власним закономірностям, його напрям та інтенсивність можуть суперечити в той чи інший час інтересам національної економіки та політиці монетарної влади. Перш за все, це стосується спекулятивних потоків короткострокових капіталів, що можуть не лише швидко наповнювати національний грошовий ринок, але ще швидко покидати його в критичний момент. Саме це призвело до потужних змін грошової маси, коливань валютного курсу, втрати довіри до дій монетарної влади, виникнення панічних настроїв, результатом цього стала криза світової і вітчизняної банківської системи, обвал курсу національної валюти, розкручування інфляційної спіралі та нестабільність економіки в цілому.

Те, що економіка циклічна – носить загальновідомий та беззаперечливий характер. Сучасна криза має багато спільного з минулими циклічними спадами, але носить і явно виражений особистий характер. Аналізуючи ці цикли, бачимо, що для минулого століття були характерними Велика депресія у США на спадаючій хвилі К-циклу і перший дефолт долара 1933 р. Другий дефолт долара 1971 р. і нафтова криза 1973–1975 рр. припала на спадаючу хвилю четвертого К-циклу. Нині ми перебуваємо на спадаючій хвилі п'ятого кондратьєвського циклу [2]. При цьому пошук виходу з великої депресії вдихнув життя у четвертий технологічний уклад: велике машинобудування, високотехнологічне будівництво, промислову енергетику. Наступна системна криза підштовхнула до розвитку п'ятого технологічного укладу: мікроелектроніку, комп'ютерну техніку, Інтернет, мобільний зв'язок (табл. 1).

Таблиця 1

Довгі хвилі кон'юнктури і технологічні уклади

Основні характеристики укладу	Перший – 1770–1820 рр.	Другий – 1820–1870 рр.	Третій – 1870–1930 рр.	Четвертий – 1930–1975 рр.	П'ятий – 1975–2010 рр.
Характеристика циклу	Промислова революція: видобуток вугілля, виплавка чавуну	Цикл пари і залізниць, розробка нафтових родовищ	Цикл електрики і стали	Цикл автомобілів, конвеєрного виробництва і синтетичних матеріалів	Постіндустріальна (інформаційна) революція
Ключовий фактор	Текстильні машини	Паровий двигун	Електричний двигун	Двигун внутрішнього згоряння	Інформаційні технології, біотехнології
Технологічні лідери	Великобританія, Франція, Бельгія	Великобританія, Німеччина	США, Німеччина, Франція	США, ЄС, НІК, Японія, СРСР	США, ЄС, НІК, Китай, Росія
Транспорт і зв'язок	Канали і ґрунтові дороги	Залізниця, телеграф	Залізниця, телефон	Автостради, авіалінії, радіо і телебачення	Інформаційні мережі, Інтернет
Енергія	Гідроенергія, вугілля	Енергія пари, гідроенергія, вугілля, нафта	Електроенергія, гідроенергія, вугілля, нафта	Атомна енергія, електроенергія, вугілля, газ, нафта	Електроенергія, енергія сонця і вітру, нафта, біоенергія

Сучасна криза має своїм «завданням» підштовхнути світову економіку до шостого технологічного укладу, основу якого сформують не вуглеводнева енергетика, а біоінженерія, генна інженерія, науки про людину, космічна хімія.

Таким чином для забезпечення більш-менш «безболісного» виходу сучасної економіки з кризи можливо шляхом інноваційно орієнтованого розвитку промислових підприємств.

Нажаль, промисловий комплекс України знаходиться на досить низькому рівні розвитку. На момент здобуття незалежності, країна отримала в спадок від Радянського союзу, вже на той час, застаріле обладнання, на якому вироблялась продукція з низькою конкурентоспроможністю порівняно з зарубіжними аналогами. Українська продукція знаходить покупців не через свою якість або науковість, а через нижчу ціну завдяки дешевшим ресурсам та робочій силі.

Держава і раніше приділяла, а зараз тим вірогідніше приділяє мало уваги стимулюванню інноваційно орієнтованого розвитку підприємств. Самі ж підприємства часто не мають фінансової можливості проводити дослідження, через що у країні скорочується кількість підприємств, що займаються виготовленням високотехнологічної продукції.

Таким чином, в умовах обмежених можливостей самофінансування підприємств (відсутність нагромаджень, низький рівень прибутку, знецінення амортизаційних відрахувань) проблемою виходу зі світової фінансово-економічної кризи та подальшого розвитку національної економіки стає недостатність фінансування відтворювального процесу, заснованого на новітніх досягненнях технологічного прогресу. Важливе значення має вибір оптимальної структури джерел фінансування капітальних вкладень, що здійснюється за рахунок власних і залучених коштів. Основною передумовою виявлення оптимальної структури таких джерел може стати детальний аналіз, що встановлює реальне джерело фінансування, виходячи з розміру та питомої ваги кожного джерела фінансування, що можна залучити для здійснення фінансування.

Виходячи з аналізу ретроспективних даних щодо інвестицій в основний капітал національної економіки за джерелами фінансування [3], подолання депресивних тенденцій у національній економіці може відбутися тільки за рахунок власних коштів підприємств та організацій, доля внеску яких в інвестування основного капіталу за останні шість років у середньому склала 64,9 %. У відносному вираженні цей показник відповідає показникам лідируючих економік. Так, наприклад, у США на долю амортизації припадає 65–70 % валових інвестицій і абсолютне значення показника амортизації не зменшується навіть під час циклічних коливань економіки [4]. Це означає, що хоча знецінення основного капіталу є об'єктивним процесом, як це притаманно для всіх економік світу, у США уникають його масових масштабів. Але в абсолютному значенні, тобто в реальному грошовому вираженні з урахуванням інфляційних процесів, цих коштів в масштабі національної економіки недостатньо для подолання депресивних тенденцій в її реальному секторі.

Таким чином, в Україні протягом тривалого періоду виділялося недостатньо коштів на розширення виробництва. Значною мірою «розчиняються» в економіці і втрачаються для інвестування у виробництво державні доходи від приватизації. Інвестування економіки України має суто екзогенну основу. Інвестиції залучаються переважно під нові об'єкти, тоді як відтворення ресурсної бази національної економіки гальмується. Амортизаційна політика, запроваджена в Україні, не задовольняє потребам розвитку фондового ринку як складової національної інвестиційної політики. з певних причин.

По-перше, її вихідні принципи, визначені Законом України від 22 травня 1997 р. № 283/97-ВР «Про оподаткування прибутку підприємств» з наступними змінами і доповненнями формально запозичені з амортизаційної практики ринково розвинутих країн, де певний інвестиційний потенціал розвитку вже напрацьований. Така модель сприяє зростанню амортизаційних сум та прискореному оновленню основного капіталу виключно за умови, що валові інвестиції перебільшують суму амортизаційних відрахувань. Вона не враховує специфіки

економіки України, де чисті інвестиції залишаються від'ємними (навіть за умови їх збільшення вони зберігатимуть свою дефіцитність у стратегічній перспективі). За умов недостатності чистих інвестицій система не сприяє збільшенню амортизаційних ресурсів економіки.

Таблиця 2

Інвестиції в основний капітал національної економіки за джерелами фінансування у 2001–2008 рр.

Показники	Од. виміру	Роки							
		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008 1 квартал
Інвестиції в основний капітал у фактичних цінах	млн. грн.	32573	37178	51011	75714	93096	125253	188486	34114
	%	100	100	100	100	100	100	100	100
У тому числі за рахунок: коштів державного бюджету	млн. грн.	1749	1863	3570	7945	5077	6846	10458	582
	%	5,4	5,0	7,0	10,5	5,5	5,5	5,6	1,7
коштів місцевих бюджетів	млн. грн.	1332	1365	2095	3544	3915	5446	7324	1028
	%	4,1	3,7	4,1	4,7	4,2	4,3	3,9	3,0
власних коштів підприємств та організацій	млн. грн.	21770	24470	31306	46685	53424	72337	106520	20347
	%	66,8	65,8	61,4	61,7	57,4	57,8	56,5	59,6
коштів іноземних інвесторів	млн. грн.	1413	2068	2807	2695	4688	4583	6659	1089
	%	4,3	5,6	5,5	3,6	5,0	3,7	3,5	3,2
коштів населення на ІЖБ	млн. грн.	1415	1573	1822	2577	3091	5110	8549	1983
	%	4,4	4,2	3,6	3,4	3,3	4,1	4,5	5,8
кредитів банків та інших позик	млн. грн.	1400	1985	4196	5735	13740	19406	31182	5329
	%	4,3	5,3	8,2	7,6	14,8	15,5	16,6	15,6
інших джерел фінансування	млн. грн.	3494	3854	5215	6533	9161	9354	3736	564
	%	10,7	10,4	10,2	8,5	9,8	7,4	2,0	1,7

Примітка. Складено та розраховано за www.bank.statistika.gov.ua.

По-друге, чинна амортизаційна модель має жорстко детерміновані параметри, не враховує належним чином фінансово-матеріальні мотиви та потреби підприємств, не сприяє оптимізації останніх, не стимулює до інвестування. Більше половини вітчизняних підприємств фінансово не спроможні до нарахування прискореної амортизації. Тому підприємства не здійснюють крупних інвестицій, для них затверджена Законом нелінійна схема діє як регресивна й згубно впливає на фінансові результати. У результаті «економічна» амортизація, яка фактично покладена на видатки виробництва, майже втричі відстає від «податкової», заявленої при розрахунку оподаткованої частини прибутку згідно із законодавчо затвердженими нормами. Реальні інвестиційні ресурси економіки, що формуються за рахунок «економічної» амортизації, скорочуються.

По-третє, діюча амортизаційна політика не стимулює інвестиційного використання амортизаційних коштів й веде до невиправданих видатків з бюджету. За даними Державної податкової адміністрації і Міністерства економіки та питань європейської інтеграції України, в середньому 40 % амортизаційних ресурсів використовується не за призначенням, і ці суми виводяться з-під оподаткування неправомірно. Податкові пільги, пов'язані з нарахуванням нелінійної (прискореної) амортизації, замислені як чинники інвестиційного заохочення, стимулювання технічного оновлення, обертаються на безпосередні збитки з бюджету.

Всі ці фактори дуже негативно впливають на конкурентоспроможність України, що відображається у падінні в міжнародних рейтингах:

– рейтинг конкурентоспроможності IMD (розроблений міжнародним інститутом розвитку менеджменту), входить 55 країн, 2007 рік – 46 місце, 2008 – 54 місце;

– індекс глобальної конкурентоспроможності (складається всесвітнім економічним форумом), входить 131 країна, 2007 – 69 місце, 2008 – 73.

Наслідком цього є відтік капіталу з країни та небажання інвесторів приходити на український ринок. Можна назвати декілька шляхів подолання такої ситуації.

Перш за все, держава має стимулювати кооперацію щодо науково-технічних розробок з підприємствами та організаціями інших країн. Це дозволить не тільки об'єднати зусилля і прискорити темпи розробки та введення проектів, але й користуватись вже готовими розробками. Україна є асоційованим членом програми EUREKA (Міжнародна європейська інноваційна науково-технічна програма), що біла створена у 1985 році створена для здійснення конкурентоспроможних на світовому ринку досліджень та розробок. Інтенсифікація участі у даній програмі дозволить підвищити рівень розвитку промислового комплексу та включити його в міжнародну дослідницьку діяльність [5].

Також одним з потужних інструментів залучення фінансових коштів для інноваційно-орієнтованого розвитку підприємств є процедура первинного публічного розміщення акцій (ІРО), яка ще не набула достатньої популярності серед вітчизняних промислових підприємств, оскільки вимагає високого рівня корпоративного управління, прозорості компанії та відповідності її звітності міжнародним стандартам. Успішне проведення ІРО провідними вітчизняними підприємствами підвищить інтерес зовнішніх інвесторів до цих підприємств безпосередньо, і до українського фондового ринку загалом. Крім залучення адресних коштів у національну економіку, позитивним моментом є ще й те, що підприємства, що перебувають в лістингу, не лише визначають свою реальну вартість, а й підносять свій імідж та інвестиційну привабливість, а також мають нагоду підвищити свою капіталізацію.

Тільки після правового, організаційного й інституціонального забезпечення цих передумов на ринок цінних паперів піде масовий внутрішній інвестор, що дозволить створити ліквідність і інвестиційну привабливість для іноземного інвестора. Але для цього необхідно прийняти цілий комплекс заходів: збільшити роль локальних інституціональних інвесторів, завершивши пенсійну реформу; залучити на ринок кошти населення, зрівнявши оподаткування доходів від банківських вкладів і від операцій з цінними паперами; розвивати інтернет-трейдинг і скасувати ряд обмежень на валютному ринку, створивши умови для хеджування валютних ризиків для інвесторів-нерезидентів. Необхідно також реформувати структуру організаторів торгівлі, діяльність яких підвищує інвестиційну привабливість емітента за рахунок забезпечення ліквідності та прозорості ринку цінних паперів. Існування в нашій державі декількох фондових бірж, кожна з яких діє автономно і проводить угоди з цінними паперами за власними правилами, вносить диспропорції в єдиний простір біржової діяльності. Тому в Україні, на думку багатьох вітчизняних науковців [6, 7], доцільно мати Єдину біржову фондову систему, оскільки капіталізація ринку цінних паперів є ще незначною, а концентрація попиту і пропозиції в одній системі дозволить підвищувати ліквідність ринку і його інформативну відкритість. До того ж за такої системи можливим стає використання у біржовій торгівлі єдиного клірингового та депозитарного центру.

На сьогодні в Україні роль Центрального депозитарію виконують три структури – Національний депозитарій України, Міжрегіональний фондовий союз (для корпоративних цінних паперів) і Національний банк України (для державних цінних паперів), що не відповідає вимогам інвесторів і аналогічним системам розвинутих країн (де забезпечується обслуговування 95 % організованого ринку центральними депозитаріями) [10]. Водночас існуюча національна депозитарна система не відповідає вимогам сучасного міжнародного ринку капіталу – вона технологічно відстає від вітчизняної платіжної системи і гальмує обіг фінансових інструментів.

ВИСНОВКИ

Недостатня увага до відновлення ресурсної бази національної економіки, у свою чергу, спричиняє дефіцит уваги інвесторів до підприємств її реального сектора. Розвиток фондового ринку України дасть можливість диверсифікувати і стабілізувати джерела фінансування підприємств-емітентів шляхом мобілізації тимчасово вільних коштів населення, а також іноземних і вітчизняних суб'єктів господарської діяльності з метою подальшого перерозподілу цих коштів у ті сектори економіки, що потребують додаткового фінансування для свого подальшого розвитку.

Для розвитку ринку цінних паперів як механізму залучення інвестицій у галузі високих технологій потрібна державна підтримка, підвищення ролі держави не у створенні зайвої регулятивної структури, а у сприянні розвитку інвестиційної складової ринку цінних паперів. Розвиток інвестиційної складової ринку цінних паперів потребує також розвитку саме вторинного ринку. З огляду на це, важливим є подальший розвиток фондового ринку України в межах національної інвестиційної політики, який залежить від конкретних заходів держави щодо розбудови національної фінансової системи. Необхідність втручання держави у цей сектор економіки зумовлена тим, що саморегуляція ринкових відносин у фінансовій сфері України не можлива у зв'язку з їх незрілістю (що притаманна нещодавно утвореним ринкам). Тому темпи розвитку вітчизняного фондового ринку та розкриття його інвестиційного потенціалу залежать від конкретних заходів державної політики у фінансовій сфері, які доцільно зосередити на таких напрямках:

- узгодження вітчизняного законодавства з міжнародними нормами та сучасними вимогами розвитку фінансових відносин; підвищення вимог до корпоративного управління; чітке визначення прав та обов'язків емітентів та інвесторів;
- створення єдиного клірингового та депозитарного центру на принципах незалежності, прозорості, некомерційного характеру діяльності, державної підтримки; запровадження доступних і рівних умов і тарифів для всіх користувачів; мінімізація витрат;
- удосконалення механізму продажу акцій підприємств, які перебувають у державній власності, з метою справедливої оцінки реальної ринкової вартості підприємства та створення умов для зростання його капіталізації;
- врівноваження амортизаційних нормативів з реальними умовами відтворення (при певному ефекті випередження) через параметри відтворення й відшкодування основного капіталу, що виведе з існуючого конфлікту об'єктивні інвестиційні потреби національної економіки та можливості розвитку вітчизняного фондового ринку;
- формування механізму активного залучення широких верств населення до участі в діяльності ринку цінних паперів через становлення на ньому рейтингової інфраструктури.

ЛІТЕРАТУРА

1. Кокишаров А. Рынок в тридцать триллионов / А. Кокишаров // *Експерт*. – 2008. – № 25 (169). – С. 34–35.
2. Згуровський М. Болісне одужання через кризу / М. Згуровський // *Наука Національного технічного університету України «КПІ»* – 2008 / За заг. ред. М. Ю. Ільченка. – К. : ТОВ «ВД «ЕКМО», 2009. – С. 19–2005.
3. Статистичний щорічник України за 2007 рік. Держкомстат України / За ред. О. Г. Осауленка ; відп. за вип. П. П. Забродський. – К. : Видавництво «Консультант», 2008. – 572 с.
4. Економіка України : Стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В. М. Гейця. – К. : Ін-т екон. прогнозування ; Фенікс, 2003. – 1008 с.
5. Програма міжнародного науково-технічного співробітництва EUREKA [Електронний ресурс]: сучасний стан розвитку в Україні та в Європі / П. С. Смертенко. – Режим доступу : <http://www.eureka.kiev.ua>.
6. Поворозник В. О. Фондовий ринок України на сучасному етапі : проблеми та шляхи їх вирішення / В. О. Поворозник // *Стратегічні пріоритети*. – 2007. – № 1 (2). – С. 127–132.
7. Ватаманюк З. Г. Перспективи розвитку ринку цінних паперів в Україні / З. Г. Ватаманюк, О. В. Баула // *Фінанси України*. – 2007. – № 5. – С. 75–85.
8. Корнєєв В. Еволюція та перспективи фінансового ринку України / В. Корнєєв // *Економіка України*. – 2007. – № 9. – С. 21–29.

УДК 339.1

Держак Н. О., Кім В. Є.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ВНУТРІШНІМ МАРКЕТИНГОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Основу маркетингу складає ретельно продумана філософія ефективною і концептуально обґрунтованою діяльністю підприємства. Визначаючи для себе шляхи досягнення бажаних рівнів збуту продукції, кожне підприємство повинне вирішити, яку концепцію маркетингу воно для себе прийме. Відомі з теорії маркетингу концепції удосконалення виробництва, товару, збуту, соціально-етичного маркетингу, маркетингу відносин обираються керівництвом підприємства в залежності від внутрішнього і зовнішнього потенціалу та стратегічних завдань. Обрана концепція кладеться в основу побудови організаційної структури управління підприємством та його служби маркетингу. В умовах, коли ситуація на ринках дестабілізована, підприємство має витратити більше ресурсів на організацію маркетингової діяльності не тільки у зовнішньому, але і у внутрішньому середовищі. Очевидно, що ці витрати повинні покриватися за рахунок збільшення об'єму продажів і давати додатковий прибуток. Разом з тим, досить важливу роль в даний час грає орієнтація всієї організаційної структури підприємства на вимоги ринку.

Внутрішній маркетинг (internal marketing) є одним з сучасних напрямків удосконалення маркетингової діяльності підприємства. Внутрішній маркетинг припускає застосування філософії і методів традиційного маркетингу по відношенню до підрозділів, філій, самостійних холдингів і персоналу цих структур підприємства. Якісні стандарти надання комплексу маркетингу розглядаються як внутрішній продукт (товар), який продається персоналу фірми як внутрішньому споживачеві. Вище керівництво разом з традиційною зовнішньою стратегією маркетингу, направленою на зовнішнього споживача, розвиває стратегію внутрішнього маркетингу, направлену на внутрішнього споживача, тобто підрозділи стають клієнтами, зв'язаними між собою технологічними особливостями виробництва кінцевого продукту. Персонал підрозділів обслуговує як зовнішніх, так і внутрішніх споживачів. Філії, холдинги, регіональні представництва, торгові дома крупної корпорації розглядаються як другий внутрішній цільовий ринок. Такий ринок сегментується, і вивчаються потреби цих сегментів. Потім робочі потреби підрозділів і персоналу задовольняються в обмін на задані стандарти якісного обслуговування зовнішніх споживачів.

Дослідженню проблем та особливостей внутрішнього маркетингу в управлінні підприємством присвячені праці таких авторів, як Б. Карлоф [1], Дж. Іган [2], В. П. Пилипчик [3], О. Ф. Оснач, Л. П. Коваленко тощо.

Метою дослідження є показ доцільності використання принципів та інструментів внутрішнього маркетингу в управлінні підприємством в умовах дестабілізованого зовнішнього середовища.

Б. Карлоф ще на початку 90-х років ХХ сторіччя у своїй книзі «Ділова стратегія» дав поняття внутрішнього маркетингу, визначаючи його як діяльність, направлену на посилення мотивації організаційної поведінки індивідів і груп [1]. Підсилити мотивацію персоналу можливо не тільки за допомогою матеріального стимулювання, але і через використання управлінських організаційних і комунікаційних прийомів. Робота з створення в організації атмосфери партнерства, взаєморозуміння і співпраці не менш складна і трудомістка, чим робота з клієнтами та громадськістю поза підприємством. Дж. Іган розглядає внутрішній маркетинг як засіб, що дозволяє підприємству мотивувати та утримувати працівників, які розділяють принцип «клієнт попереду всього» [2]. На наш погляд, внутрішній маркетинг це система трансляції мотивів і зацікавленості підприємства в цілому, зайняти або зберегти ринкові

позиції, на всі структурні підрозділи його утворюючі, через канали комунікацій і систему мотивації персоналу.

Основний матеріал дослідження. Філософія внутрішнього маркетингу достатньо проста. Результати дискусій на бізнес-форумах і експертні опити на підприємствах показали, що через ефективне задоволення потреб структурних підрозділів-клієнтів і персоналу, що знаходиться у контакті із споживачами, підприємство зрештою збільшує свої можливості ефективно задовольняти, а значить і утримувати, зовнішніх споживачів, що є гарантом довгострокового виживання підприємства на ринку. Внутрішній маркетинг безпосередньо пов'язаний з новою парадигмою маркетингу, що є складовою частиною маркетингу відносин (relationship marketing). Згідно цій парадигмі постійні ділові відносини приблизно з двадцятьма відсотками всіх клієнтів фірми приносять близько вісімдесяти відсотків загального прибутку фірми. Іншими словами, в сьогоdnішньому конкурентному середовищі фірмі вигідніше мати і обслуговувати на довгостроковій основі постійних клієнтів, ніж витратити маркетингові засоби на залучення одноразових нових клієнтів. На рис. 1 видно, що внутрішній маркетинг взаємодіє з усіма підрозділами підприємства, а також з тими, що знаходяться в інших регіонах, але виконуючих спільну маркетингову стратегію.

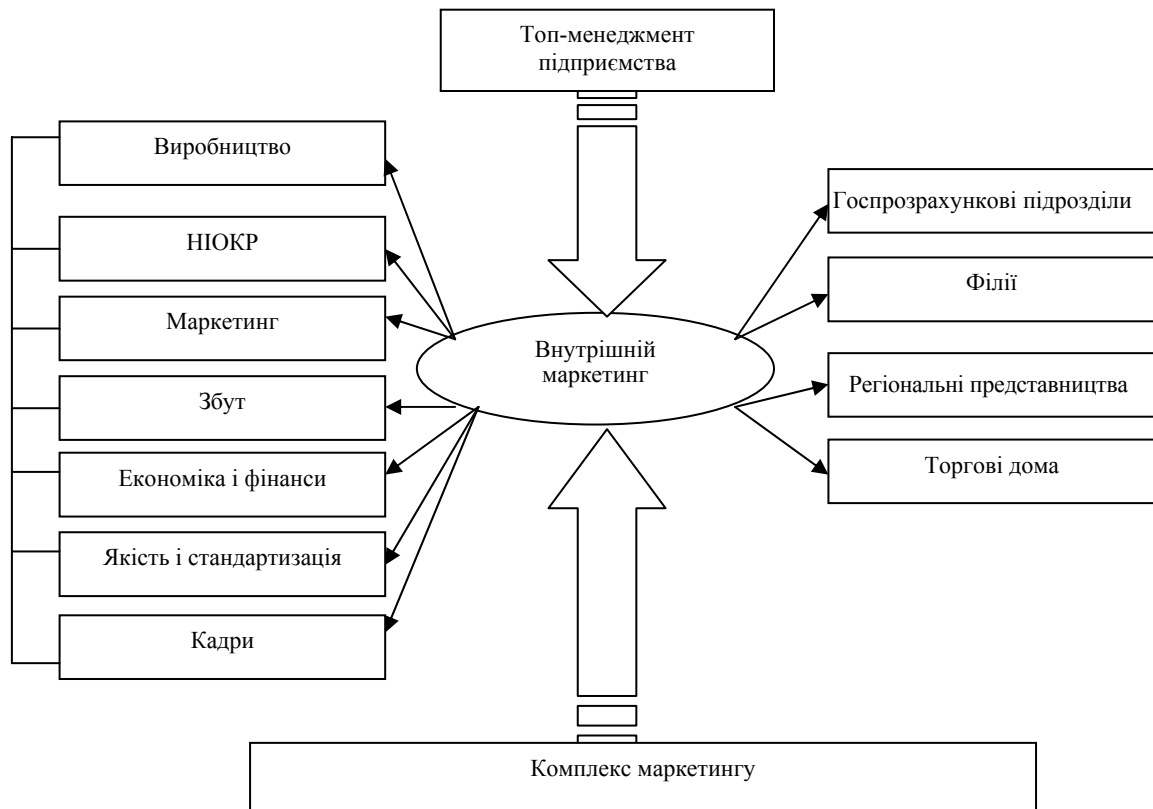


Рис. 1. Взаємодії у внутрішньому маркетингу

В умовах використання системи внутрішнього маркетингу актуальними залишаються питання організації маркетингової служби на підприємстві. Для реалізації маркетингу не існує універсальної схеми. Відділи маркетингу можуть бути створені на різних основах, вони, як правило, є часто комерційною сферою діяльності підприємства. Проте на підприємствах, що виробляють специфічну продукцію ці відділи іноді стають елементом технічної сфери. В табл. 4 представлена оцінка ефективності організаційної структури маркетингу.

Разом з тим маркетингові структури в значній мірі залежать від розміру ресурсів підприємства, специфіки продукції, що випускається, і ринків, на яких вони реалізуються, від структури управління підприємством, що склалася.

Дослідження роботи служб маркетингу підприємств Луганської області (табл. 1) показало, що, не дивлячись на різноманітність виробничих підприємств і сфер їх діяльності, немає єдиного, комплексного підходу до організації служб маркетингу, адміністрування їх діяльності, який міг би допомогти цим службам ефективно здійснювати маркетингові функції внутрішнього маркетингу.

Таблиця 1

Розподіл функцій маркетингу підприємства

Структурні підрозділи підприємства	Функції маркетингу								
	Організація роздрібної торгівлі	Організація оптової торгівлі	Постачання по замовленнях	Реклама	Участь у виставках	Прогноз продажів по основних продуктах	Визначення базових цін по продуктах	Навчання і підбір персоналу	Розрахунок бюджету на маркетинг
Маркетинг				X	X	X		X	X
Збут	X	X				X			X
Виробництво			X		X		X		
Планово-економічний						X	X	X	
Фінансовий				X	X	X	X		X
НІОКР					X				
Кадри					X			X	

Головна мета внутрішнього маркетингу – в об'єднанні зусиль всього колективу підприємства в розробці ефективних чинників впливу на ринок для забезпечення стійкості підприємства. Основними чинниками впливу виступають елементи комплексу маркетингу, що має назву в літературі, як комплекс 4 «Р». Насамперед таким чинником є товар (перше «Р»), що створюється колективом, задовольняє найбільш повно потреби покупців і що забезпечує ефективність функціонування підприємства в цілому. Кожний підрозділ підприємства, вкладає в товар додану вартість, яка має відображення в базовій ціні товару. Тобто, такий елемент маркетингового комплексу, як ціна також має місце у внутрішньому маркетингу. Принципи внутрішньої логістики можна використовувати як інструменти третього «Р».

Аналіз діяльності служб маркетингу промислових підприємств показав, що питання оцінки ефективності маркетингових заходів практично не вирішуються. Склалася думка, що ефективність маркетингових заходів можна оцінити приростом об'єму продажів, чого не завжди можна добитися.

Для оцінки внеску системи маркетингу в кінцеві результати діяльності підприємства були запропоновані критерії, що характеризують дієвість функцій маркетингу підприємства. В табл. 2 показано як кожний з критеріїв оцінювався експертами. Чим більше бал, тим вище позитивний вплив критерію на діяльність підприємства. Експертним методом (для оцінки було привернуто 9 фахівців в області маркетингу великих підприємств регіону таких, як ЗАТ «Луганськмлин», ЗАТ «Луга-Нова», ЗАТ «Луганські делікатеси») встановлені вагові коефіцієнти значущості даних критеріїв.

Таблиця 2

Оцінка внеску системи маркетингу в кінцеві результати діяльності підприємства

Критерії оцінки	Експертне значення вагового коефіцієнту
1. Економічні показники за рік (прибуток, обсяги продажів)	0,45
2. Імідж підприємства	0,20
3. Забезпечення конкурентних переваг підприємства	0,10
4. Ефективність продуктової політики, управління асортиментом	0,10
5. Орієнтація підрозділів підприємства на маркетинг	0,05
6. Освоєння нових ринків і розширення існуючих	0,05
7. Ріст ринкової вартості підприємства	0,05
Загальна оцінка	1,0

Як видно з табл. 2, найбільш вагомим критерієм є економічний результат за рік, який міститься в показниках прибутку і об'єму продажів. Найменш питому вагу має критерій, що характеризує освоєння нових ринків і розширення існуючих, а також критерій орієнтації підрозділів підприємства на маркетинг, що свідчить про розірваність маркетингових взаємодій між структурними підрозділами підприємства.

Для подальшого дослідження експертам було запропоновано відповісти на питання, щодо впровадження системи внутрішнього маркетингу на підприємстві. В табл. 3 наочно видно ранжування чинників внутрішнього маркетингу експертами.

Таблиця 3

Ранжування чинників внутрішнього маркетингу

Чинники маркетингу	Середній бал
1. Наявність чітко сформульованих цілей і планів маркетингу	18
2. Кількість і якість рішень керівниками підприємства з урахуванням маркетингу	25
3. Витрати на функціонування служби маркетингу і на маркетингові заходи у внутрішньому середовищі	20
4. Якість реалізації маркетингових рішень	14
5. Дотримання термінів ухвалення і виконання маркетингових рішень	12
6. Здійснення оперативного контролю за виконанням маркетингових рішень	11

Табл. 3 показує, що експерти поставили на перше місце чинник, що оцінює кількість і якість рішень керівниками підприємства з урахуванням маркетингу, проте здійснення контролю за виконанням маркетингових рішень отримало найменший бал. На наш погляд, чітко сформульовані цілі і плани маркетингу також є досить важливими чинниками ефективності роботи всіх підрозділів підприємства з ринковою орієнтацією. Якщо цілі нечіткі, зменшується мотивація працівників, порушуються принципи проведення оперативного контролю всієї маркетингової діяльності.

Таблиця 4

Оцінка ефективності організаційної структури маркетингу

Критерії оцінки	Експертне значення вагового коефіцієнта
1. Реалізація маркетингового підходу в діяльності підприємства в цілому	0,20
2. Забезпечення якості ухвалених маркетингових рішень	0,15
3. Забезпечення узгодженого виконання всіх функцій маркетингу із службами підприємства	0,10
4. Забезпечення термінів виконання маркетингових рішень	0,10
5. Закріплення фахівців маркетингової служби за	0,10
6. Забезпечення інформаційною мережею маркетингової діяльності напрямками маркетингової діяльності	0,10
7. Забезпечення раціонального використання засобів, орієнтованих на маркетинг	0,10
8. Рівномірність завантаження співробітників маркетингової служби	0,05
9. Можливості виконання цільових маркетингових проектів	0,05
10. Проведення оцінки ефективності роботи співробітників за результатами діяльності	0,05
Загальна оцінка	1,00

Як видно з табл. 4, найбільшу питому вагу займає критерій реалізації маркетингового підходу в діяльності підприємства в цілому, що говорить про його високий позитивний вплив на роботу підприємства. Досить низько дана оцінка чинника забезпечення інформаційною мережею маркетингової діяльності, завдяки якій підприємство, або його структурні підрозділи приймають управлінські рішення.

ВИСНОВКИ

Результати проведених досліджень показали, що загальне перебування маркетингової діяльності на підприємствах можна визначити як задовільне, але таке, що вимагає подальших значних зусиль по їх зміцненню кадрами, методичному забезпеченню з виконання функцій маркетингу всіма підрозділами підприємства. Роль маркетингу часто розглядається у вузькому розумінні, перш за все у напрямі підтримки збуту продукції.

Недоліки в організації служб маркетингу і реалізації специфічних функцій частково пояснюються невідповідністю топ-менеджерів в області маркетингу і нестійким економічним станом, в якому знаходяться багато підприємств України.

ЛІТЕРАТУРА

1. Карлоф Б. *Деловая стратегия : концепция, содержание, символы* / Б. Карлоф ; пер. с англ. – М. : Экономика, 1991. – С. 27–28.
2. Иган Дж. *Маркетинг взаимоотношений. Анализ маркетинговых стратегий на основе взаимоотношений* / Иган Дж. – [2-е изд.]. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – С. 217–239.
3. Пилипчук В. П. *Промисловий маркетинг. Навчальний посібник* / В. П. Пилипчук, О. Ф. Оснач, Л. П. Коваленко. – Київ : Центр навчальної літератури, 2005. – 264 с.
4. Акимов И. М. *Промышленный маркетинг* / И. М. Акимов. – К. : О-во «Знання», КОО, 2000. – 294 с.

УДК 330.322.5

Добыкина Е. К., Латышева Е. В., Яковенко М. Н.

ФОРМИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ МНОГОКРИТЕРИАЛЬНОЙ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТОВ

В условиях адаптации к новым условиям рынка и стремления предприятий к получению максимального эффекта своей деятельности особую актуальность приобретают вопросы формирования на предприятиях оптимальной инвестиционной политики. Это, в свою очередь, обуславливает необходимость повышения результативности инвестиционных и инновационных проектов и необходимость объективной оценки уровня их эффективности и привлекательности. Как правило, каждый проект оценивается по трем основным направлениям: экономическая, коммерческая и финансовая эффективность проекта [1, 2], но при наличии нескольких инвестиционных альтернатив любому потенциальному инвестору достаточно сложно принять решение в пользу какого-либо одного проекта.

При формировании оптимальной инвестиционной политики возникает необходимость создания комплексной модели оценки эффективности инвестиционных и инновационных проектов, которая позволила бы сформировать сбалансированную технику оценки проектов.

Вопросам теории оценки проектов и посвящены многочисленные работы зарубежных и отечественных экономистов, таких как: Беренс В. [1], Бирман Г., Верба В. А., Власова В. М., Валдайцев С. В. [3], Ковалев В. В., Крылов Э. И., Савчук В. П., Хавранек П. М. [1] и др., однако в существующих методах отбора проектов не затронуты следующие аспекты:

– отсутствует комплексный подход к рассмотрению всей совокупности факторов и условий, которые необходимо учитывать при принятии инвестиционных решений (экономические факторы хотя и являются наиболее существенными, но должны рассматриваться в сочетании с другими внеэкономическими факторами);

– отсутствует комплексная модель расчета экономической эффективности проектов для дальнейшей оценки повышения предпринимательского и инвестиционного потенциала предприятия в целом.

Следовательно, существующие модели отбора проектов требуют дальнейшего совершенствования с учетом специфики оценки предпринимательского [3, 4, 5] и экономического потенциала [6], особенностей отбора инвестиционных проектов [7] и этапов формирования инвестиционной политики предприятия [8].

Все это подтверждает актуальность и научно-практическую значимость исследования проблемы объективной оценки эффективности инвестиций и формирования оптимальной инвестиционной политики предприятия.

Целью работы является разработка этапов формирования оптимальной инвестиционной политики предприятия с учетом специфики использования комплексной многокритериальной методики оценки эффективности проектов на основе графоаналитического метода «квадрат потенциала».

При формировании эффективной инвестиционной политики предприятия целесообразно разработать алгоритм ее реализации по этапам (рис. 1) на основе методических рекомендаций [8] обоснования основных стратегических направлений инвестирования.

Первый этап формирования инвестиционной политики предприятия предполагает организацию отдельных направлений инвестиционной деятельности предприятия в соответствии со стратегией его развития (рис. 1) на основе определения соотношения основных форм инвестирования на отдельных этапах и уточнения отраслевой направленности инвестиционной деятельности.



Рис. 1. Основные этапы формирования инвестиционной политики предприятия

Второй этап заключается в исследовании и учете условий внешней инвестиционной среды и конъюнктуры инвестиционного рынка: правовых условий инвестиционной деятельности в целом и в разрезе основных форм инвестирования («инвестиционный климат»); текущей и прогнозной конъюнктуры инвестиционного рынка в разрезе отдельных его сегментов, связанных с деятельностью предприятия; влияния внешних социально-экономических факторов на ценность предприятия.

На третьем этапе осуществляется поиск отдельных объектов инвестирования и оценка их соответствия основным направлениям инвестиционной политики; рассматриваются возможности и условия приобретения отдельных активов для обновления состава действующих их видов; проводится тщательная экспертиза отобранных объектов инвестирования.

На четвертом этапе (рис. 1) мероприятия направлены на обеспечение высокой эффективности инвестиций. Отобранные на предварительном этапе объекты инвестирования анализируются с позиции их экономической эффективности.

Для этого предлагаем использовать в качестве комплексной рейтинговой оценки эффективности проектов графоаналитический подход – метод «квадрат потенциала», использование которого ранее осуществлялось в других направлениях оценки: для комплексной рейтинговой оценки предпринимательского потенциала предприятия в целом [3, 4, 5], для оценки экономического потенциала [6], а так же для анализа эффективности реализации проектов [7], но без учета особенностей этапов формирования инвестиционной политики предприятия.

Общий алгоритм графоаналитического метода «квадрат потенциала» представлен в работах [3–7]. Проведение комплексной рейтинговой оценки предполагает, что анализ потенциала предприятия осуществляется с помощью системы показателей (критериев) по четырем разделам [3, 4, 5].

Проведем сравнительный анализ инвестиционных проектов на примере анализа предпринимательского потенциала трех вариантов проектов, имеющих аналогичный характер и масштабы производственной системы. Для этого рекомендуем систематизировать критерии по четырем разделам (табл. 1–4), количество которых внутри каждого раздела может меняться в зависимости от возможности получения достоверной исходной информации [6].

По результатам метода «квадрат потенциала» проводится ранжирование отдельных проектов по критерию их эффективности (доходности) и отбираются те объекты инвестирования, которые обеспечивают наибольшую эффективность (при прочих равных условиях). Используя алгоритм сравнительной рейтинговой оценки из работы [7], выполним в табл. 1–4 ранжирование анализируемых проектов по четырем разделам.

Таблица 1

Итоговая таблица по разделу «Показатели экономической эффективности проектов» на основе применения коэффициентов, используемых в работах [1, 7]

№	Показатель	№ проекта		
		I	II	III
1	Показатель капиталотдачи (капиталоемкости) и т. п.	1	2	3
2	Показатель ликвидности инвестиций и т. п.	1	3	2
3	Показатель эффективности использования трудовых ресурсов	2	3	1
4	Показатель оборачиваемости товарных запасов и т. п.	3	2	1
5	Рентабельность создаваемой в ходе проекта новой продукции	1	3	2
6	Рентабельность производства на участке реализации проекта и т. п.	2	1	3
	Сумма мест	10	14	12

Таблица 2

Итоговая таблица по разделу «Показатели коммерческой эффективности проектов» на основе применения коэффициентов, используемых в работах [1, 7]

№	Показатель	№ проекта		
		I	II	III
1	Показатель сальдо аккумулированных реальных денег	1	2	3
2	Денежный поток; чистый дисконтированный доход	2	1	3
3	Внутренняя ставка отдачи, модифицированная норма доходности	1	2	3
4	Индекс доходности инвестиций	2	1	3
5	Дисконтированный период окупаемости инвестиций	2	3	1
6	Показатель расчетной нормы прибыли	3	2	1
	Сумма мест	11	11	14

Проведем расчет длины вектора потенциала трех проектов по разделу 1 (табл. 1) согласно алгоритма [4, 5]:

$$B_{11} = 100 - (10 - 6) \times \frac{100}{6 \times (3 - 1)} = 67 \% ; \quad (1)$$

$$B_{12} = 100 - (14 - 6) \times \frac{100}{6 \times (3 - 1)} = 33 \% ; \quad (2)$$

$$B_{13} = 100 - (12 - 6) \times \frac{100}{6 \times (3 - 1)} = 50 \% . \quad (3)$$

Аналогично проведем расчет длины оставшихся трех векторов «квадрата потенциала» проектов (по итогам табл. 2–4).

Таблица 3

Итоговая таблица по разделу «Показатели финансовой эффективности проектов» на основе применения коэффициентов, используемых в работах [2, 7]

№	Показатель	№ проекта		
		I	II	III
1	Коэффициент маневренности собственных средств	2	3	1
2	Коэффициент обеспеченности собственными средствами	2	3	1
3	Коэффициент автономии	1	2	3
4	Коэффициент финансовой зависимости	3	2	1
5	Коэффициент покрытия	1	2	3
6	Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	2	3	1
7	Коэффициент самофинансирования	2	3	1
8	Рентабельность собственного капитала	1	2	3
	Сумма мест	14	16	14

Таблица 4

Итоговая таблица по разделу «Роль проекта в повышении рыночной стоимости предприятия» на основе применения коэффициентов, используемых в работах [4, 5]

№	Показатель	№ проекта		
		I	II	III
1	Показатель объема стартовых инвестиций	1	2	3
2	Обеспеченность финансовых ресурсов: наличие кредитных линий, объем (структура) заемных средств и пр.	1	3	2
3	Изменение мультипликатора (Цена / прибыль на акцию) после реализации проекта	2	1	3
4	Вклад ИП в повышение рыночной стоимости бизнеса	3	2	1
5	Показатель стоимостного разрыва	3	1	2
6	Показатель самофинансирования стартовых инвестиций	1	2	3
7	Адаптированная текущая стоимость проекта	2	1	3
	Сума мест	13	12	17

Таблица 5

Результаты расчетов длин векторов «квадратов потенциалов» инвестиционных проектов

Параметры	Вектор 1	Вектор 2	Вектор 3	Вектор 4
Проект I	67	58	63	57
Проект II	33	58	50	64
Проект III	50	33	63	29

По результатам расчетов длин векторов инвестиционных проектов в табл. 5 строим «квадраты потенциалов» данных проектов (рис. 2). Если в результате построения векторов получится фигура, близкая к квадрату, то рассматриваемый проект имеет сбалансированный потенциал, что служит основой повышения успеха реализации данного проекта.

Было предложено [3, 5] оценивать потенциал как: высокий (70–100 %), средний (30–70 %) и небольшой (до 30 %).

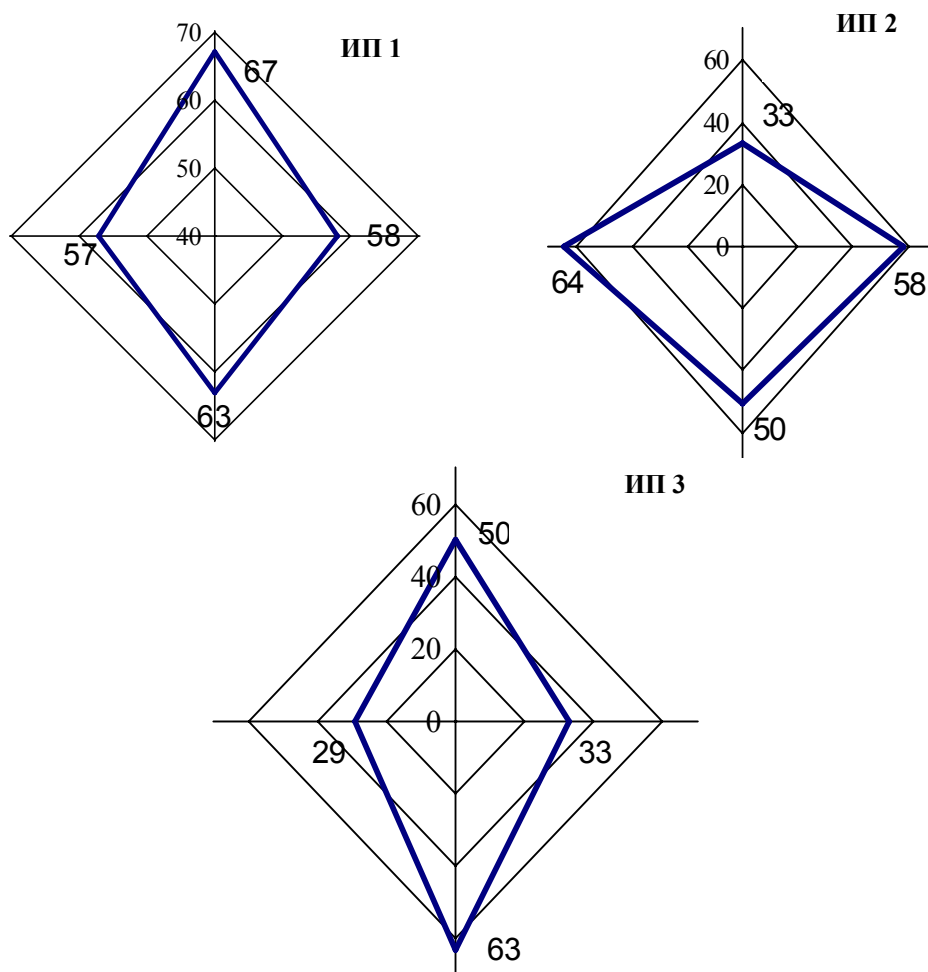


Рис. 2. «Квадраты потенциалов» трех альтернативных инвестиционных проектов

Итак, сам внешний контур «квадрата потенциала» (рис. 2) в зависимости от полученных результатов определяет возможности трансформации потенциала проекта до оптимальных параметров (или резерв нереализованных возможностей).

ВЫВОДЫ

Таким образом, предлагаемый выше графоаналитический подход к оценке уровня реализации потенциала проектов позволяет разработать обоснованные управленческие решения, направленные на дальнейшее развитие оптимальной инвестиционной политики предприятия.

Например, при выявлении имеющихся резервов для наращивания инвестиционного потенциала проведенный анализ инвестиционных альтернатив показал (рис. 2):

– проект I наиболее привлекателен для инвесторов, поскольку по всему спектру анализируемых критериев он показывает наилучшие результаты (особенно по показателям экономической эффективности и стабильности финансовой базы проекта), проекты II и III имеют показатели потенциала на среднем уровне;

– несмотря на сравнительно низкий уровень показателей экономической эффективности у проекта II, относительно других вариантов, он может представлять определенный интерес, если инициатор проекта сфокусирует внимание на возможности роста рыночной стоимости предприятия, в повышение которой внесет свой вклад реализация данного проекта (это

обумовлено сравнительно высокими показателями стоимостного разрыва, возможностью увеличения мультипликатора «Цена / Прибыль» и адаптированной текущей стоимости);

– после своей реализации проект III не обеспечит существенный прирост рыночной стоимости предприятия, однако показатели экономической эффективности и финансового положения выглядят достаточно привлекательно (если изыскать возможность и улучшить показатели коммерческой эффективности, то, вполне вероятно, что будет устранен некоторый «дисбаланс потенциала» проекта, а результатом станет увеличение вклада проекта в повышение рыночной стоимости всего предприятия в целом, т. е. показатели четвертого раздела также будут улучшены).

Следовательно, проведение такого комплексного анализа инвестиционных альтернатив способствует формированию наиболее оптимальной для предприятия инвестиционной политики по следующим направлениям (рис. 1):

– обеспечение минимизации рисков по каждому объекту инвестирования, ранжирование отдельных объектов инвестирования по уровню их рисков и отбор тех из них, которые обеспечивают их минимизацию (пятый этап);

– разработка комплекса мероприятий для обеспечения ликвидности инвестиций, ранжирование отдельных проектов и отбор наибольший уровень ликвидности (шестой этап);

– определение необходимого объема инвестиционных ресурсов и оптимизация структуры их источников, т. е. оценка общей потребности в инвестиционных ресурсах (и по отдельным этапам), анализ возможности их формирования за счет собственных источников и оценка целесообразности привлечения заемных финансовых средств (седьмой этап).

В перспективе предложенный метод анализа можно использовать для разработки оптимальной инвестиционной стратегии и выявления резервов наращивания инвестиционного потенциала предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Беренс В. Руководство по оценке эффективности инвестиций / В. Беренс, Питер М. Хавранек ; пер. с англ. А. О. Гридина [и др.] ; под ред. Н. В. Сараева. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : АОЗТ «Интерэксперт», «ИНФРА – М», 1995. – 528 с.
2. Костенко Т. Д. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства : навч. посібник / Т. Д. Костенко [и др.]. – [2-е вид., перероб. і доп.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 400 с.
3. Федонін О. С. Потенціал підприємства : формування та оцінка : навч. посібник / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.
4. Валдайцев С. В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия : уч. пособие для вузов / С. В. Валдайцев. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 720 с.
5. Грязнова А. Г. Оценка бизнеса : учебник для вузов / А. Г. Грязнова [и др.] ; под ред. А. Г. Грязновой. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 512 с.
6. Добыкина Е. К. Экономический потенциал : структура и методы оценки уровня его реализации / Е. К. Добыкина, В. С. Рыжиков // Вісник ДДМА : збірник наукових праць. – 2005. – № 1. – С. 252–259.
7. Добыкина Е. К. Оценка эффективности инвестиционных проектов с использованием графоаналитического метода «Квадрат потенциала» / Е. К. Добыкина, М. Н. Яковенко, Е. В. Латышева // Культура народов Причерноморья : научный журнал. – Симферополь : Крымский НЦ НАНУ, Таврический национальный университет им. В. И. Вернадского, МВЦ «Крым». – 2006. – № 85. – С. 20–24.
8. Кудряшов И. Н. Совершенствование инвестиционной политики на предприятиях металлургической отрасли : автореферат дисс. ... канд. экон. наук : разослан к защите 29.06.07 г. в СПбГГИ [Электронный ресурс] / Кудряшов Игорь Николаевич. – С.-Пб. : СПбГГИ, 2007. – 19 с. – Режим доступа : <http://www.spmi.ru/download/kudryashov.doc>.

УДК 658.012

Дубинская Е. С.

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ МОДЕЛЕЙ И МЕТОДИК ПРОГНОЗИРОВАНИЯ КРИЗИСНОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

В зарубежной и национальной экономической литературе предлагается несколько отличающихся методик и математических моделей диагностики вероятности наступления банкротства предприятий [1–6].

Первые исследования аналитических коэффициентов для предсказания возможных осложнений в финансовой деятельности компаний проводились в США ещё в начале тридцатых годов. В современной практике финансово-хозяйственной деятельности зарубежных фирм для оценки вероятности банкротства наиболее широкое применение получили модели, разработанные Э. Альтманом и У. Бивером [3–5].

Как отмечают многие отечественные авторы, многочисленные попытки применения иностранных моделей прогнозирования банкротства в отечественных условиях не принесли достаточно точных результатов [7–11]. Были предложены различные способы адаптации «импортных» моделей к украинским условиям, в частности «Z-счёта» Э. Альтмана и двухфакторной математической модели. Новые методики диагностики возможного банкротства, предназначенные для отечественных предприятий, были разработаны Р. С. Сайфуллиным, Г. Г. Кадыковым и О. О. Терещенко. Однако и в этих разработках существуют некоторые недостатки, которые затрудняют их применение на предприятиях Украины.

Целью работы является анализ зарубежных и отечественных существующих методов и методик прогнозирования кризисного состояния предприятия и их адаптация в условиях украинской экономики, а также выявление слабых сторон зарубежных моделей диагностики кризисных ситуаций на украинских предприятиях.

Все системы прогнозирования банкротства, разработанные зарубежными и отечественными научными деятелями, включают в себя несколько ключевых показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия. На их основе в большинстве из названных методик рассчитывается комплексный показатель вероятности банкротства с весовыми коэффициентами у индикаторов.

Эти методики и модели должны позволять прогнозировать возникновение кризисной ситуации предприятия заранее, ещё до появления её очевидных признаков. Такой подход особенно необходим, так как жизненные циклы коммерческих организаций в рыночной экономике коротки (4–5 лет). В связи с этим короткие и временные рамки применения в них антикризисных стратегий, а в условиях уже наступившего кризиса организации их применение может привести к банкротству. Указанные методики должны позволять использовать различные антикризисные стратегии заранее, ещё до наступления кризиса коммерческой организации, с целью предотвращения этого кризиса.

Вероятность банкротства предприятия – это одна из оценочных характеристик текущего состояния и обстановки на предприятии. Проводя анализ вероятности ежемесячно, руководство предприятия или технологической цепочки может постоянно поддерживать вероятность на низком уровне [1].

Поскольку вероятность зависит от ряда показателей, то для положительного результата необходимо следить не за каким-то одним, а за несколькими основными показателями одновременно. Показатель вероятности банкротства получил название показателя Альтмана по имени своего создателя [4].

Суть метода заключается в анализе аддитивной модели вида [4]:

$$Y = \sum_{i=1}^n x_i, \quad (1)$$

где Y – результирующая функция; X – вектор факторов.

Значение функции определяется уравнением, переменные которого отражают некоторые ключевые характеристики анализируемого предприятия – его ликвидность, скорость оборота капитала и другие. Если для анализируемого предприятия коэффициент превышает определенную пороговую величину, то оно зачисляется в разряд надежных, если же полученный коэффициент ниже критической величины, то финансовое положение такого предприятия внушает опасения и ему, возможно, требуется антикризисная программа.

В формуле Альтмана используются пять переменных:

$x_1 = TA/BB$ – отношение оборотного капитала к сумме активов фирмы;

$x_2 = ДК/BB$ – отношение нераспределенного дохода к сумме активов;

$x_3 = \Pi_{осд} / BB$ – отношение операционных доходов (до вычета процентов и налогов) к сумме активов;

$x_4 = УК / BB$ – отношение рыночной стоимости акций фирмы к общей сумме активов;

$x_5 = BP / BB$ – отношение суммы продаж к сумме активов.

В модели Альтмана применяется метод множественного дискриминантного анализа. Классификационное «правило», полученное на основе уравнения, гласило:

– если значение Y меньше 1,767, то фирму следует отнести к группе потенциальных банкротов;

– если значение Y больше 1,767, фирме в ближайшей перспективе банкротство не угрожает.

Для оценки финансовой устойчивости можно пользоваться следующей формулой, адаптированной к российской терминологии:

$$Y = 1,2x_1 + 1,4x_2 + 3,3x_3 + 0,6x_4 + x_5. \quad (2)$$

Степень близости предприятия к банкротству определяется по шкале, представленной в табл. 1. Принимая во внимание, что формула расчета Y в представленном виде отличается от оригинала (в частности, вместо уставного капитала ($УК$) в оригинальном варианте используется рыночная стоимость акций – неопределяемый для большинства предприятий показатель) рекомендуется снизить верхнюю границу «очень высокой» степени вероятности банкротства до 1.

Таблица 1

Шкала вероятности банкротства

Значение Y	Вероятность банкротства
менее 1,8	очень высокая
от 1,81 до 2,7	высокая
от 2,71 до 2,99	средняя
от 3,0	низкая

При ретроспективном анализе предприятия следует обращать внимание не столько на шкалу вероятностей банкротства, сколько на динамику этого показателя.

В связи с использованием данной формулы необходимо отметить следующее. По мнению некоторых отечественных специалистов формула Альтмана не имеет права на

существование, поскольку составлена некорректно: переменная x_1 связана с кризисом управления, x_4 характеризует наступление финансового кризиса, в то время как остальные – экономического.

Однако формула Альтмана как обобщающий показатель должна использоваться для ретроспективного анализа финансового состояния. Это позволит руководству предприятия проанализировать причины наступления кризиса.

Показатель вероятности банкротства является комплексным показателем, включающим в себя целую группу показателей, характеризующих разные стороны деятельности предприятия: структуру активов и пассивов, рентабельность и оборачиваемость.

На основе комплексного анализа финансового состояния можно сделать предварительные выводы о причинах кризисного состояния предприятия и направления вывода его из кризиса. Следующим этапом управления несостоятельными предприятиями является стабилизация финансового состояния предприятия.

У. Бивер предложил пятифакторную систему для оценки финансового состояния предприятия с целью диагностики банкротства, содержащую следующие индикаторы [5]:

- рентабельность активов;
- удельный вес заёмных средств в пассивах;
- коэффициент текущей ликвидности;
- доля чистого оборотного капитала в активах;
- коэффициент Бивера, рассчитанный как отношение суммы чистой прибыли и амортизации к величине заёмных средств.

Весовые коэффициенты для индикаторов в модели У. Бивера не предусмотрены и итоговый коэффициент вероятности банкротства не рассчитывается. Полученные значения данных показателей сравниваются с их нормативными значениями для трёх состояний фирмы, рассчитанными У. Бивером: для благополучных компаний, для компаний, обанкротившихся в течение года, и для фирм, ставших банкротами в течение пяти лет.

Система показателей У. Бивера и их значения для диагностики банкротства представлены в табл. 2.

Таблица 2

Система показателей У. Бивера для диагностики банкротства

Показатель	Значения показателей		
	Благоприятно	5 лет до банкротства	1 год до банкротства
1. Коэффициент Бивера	0,4–0,45	0,17	–0,15
2. Рентабельность активов, %	6–8	4	–22
3. Финансовый леверидж, %	< 37	< 50	< 80
4. Коэффициент покрытия оборотных активов собственными оборотными средствами	0,4	< 0,3	< 0,06
5. Коэффициент текущей ликвидности	< 3,2	< 2	< 1

Дискриминантная модель, разработанная Лис для Великобритании, получила выражение:

$$Z = 0,063x_1 + 0,092x_2 + 0,057x_3 + 0,001x_4, \quad (3)$$

где x_1 – отношение оборотного капитала к сумме активов; x_2 – отношение прибыли от продажи к сумме активов; x_3 – отношение нераспределённой прибыли к сумме активов; x_4 – отношение собственного капитала к заёмному капиталу. Предельное значение коэффициента составляет 0,037.

Таффлером разработана следующая модель:

$$Z = 0,53x_1 + 0,13x_2 + 0,18x_3 + 0,16x_4, \quad (4)$$

где x_1 – отношение прибыли от продажи к величине краткосрочных обязательств; x_2 – отношение оборотных активов к сумме обязательств; x_3 – отношение краткосрочных обязательств к сумме активов; x_4 – отношение выручки от продажи к сумме активов.

Если величина Z – счёта больше 0,3, это говорит о том, что у фирмы неплохие долгосрочные перспективы, если меньше 0,2, то банкротство более чем вероятно.

Все последующие модели можно условно разделить на три группы. Исследования первой группы в значительной мере касались теоретического моделирования (модель Wilcox, 1971 и модель Santomero-Vinso, 1977). Вторая группа моделей была связана с поиском наилучших прогнозных переменных (модели Mensah, 1983, Casey-Bartczak, 1985, Gentry, 1987) и исследованием нефинансовых показателей (модели Peel, 1986, Keasy-Watson, 1987, Betts-Belhoul, 1987) и модели из третьей группы занимались поиском наиболее эффективного метода прогнозирования.

Из всех моделей для национальных предприятий, наиболее приемлемой является методика Бивера, по которой оценивается интервал времени до наступления несостоятельности предприятия по пяти параметрам: коэффициент Бивера, рентабельность активов, финансовый леверидж, коэффициент покрытия активов чистым оборотным капиталом, коэффициент покрытия.

Рассмотрев модели и методики прогнозирования банкротства зарубежных авторов необходимо выделить ряд недостатков данных моделей применительно к украинским предприятиям:

- зарубежные модели Э. Альтмана и У. Бивера содержат значения весовых коэффициентов и пороговых значений комплексных и частных показателей, рассчитанные на основе американских аналитических данных прошлых лет. В связи с этим они не соответствуют современной специфике экономической ситуации и организации современного бизнеса, в том числе отличающейся системе бухгалтерского учёта и налогового законодательства и т. д.;

- отсутствие статистических материалов по организациям-банкротам не позволяет скорректировать методику исчисления весовых коэффициентов и пороговых значений с учётом экономических условий, а определение данных коэффициентов экспертным путём, не обеспечивает их достаточной точности;

- в моделях зарубежных авторов не учитываются некоторые важные показатели, специфические для национального рынка, например, доля денежной составляющей в выручке;

- при использовании большинства из представленных моделей не учтены отраслевые особенности развития предприятия;

- модели не дают ответы на вопросы, какие факторы повлияли на определенный уровень финансовой устойчивости;

- отсутствует углубленная классификация финансовой устойчивости исследуемого объекта исследования (в большинстве моделей определяется три – четыре уровня вероятности банкротства);

– по результатам использования моделей нельзя получить информацию о дополнительных шансах (возможности развития) предприятия;

– период прогнозирования в вышеуказанных методиках и моделях колеблется от трёх – шести месяцев до пяти лет (в модели «Z-счёта» Э. Альтмана и в методике У. Бивера), а в некоторых моделях срок прогнозирования вообще не указывается. В условиях нестабильной и динамично реформируемой к рыночным отношениям экономической системы Украины использование периода прогнозирования, равного пяти годам, как это имеет место в моделях зарубежных авторов преждевременно, и необходимо использовать более короткие промежутки времени (до одного – двух лет).

– в некоторых методиках используются показатели, отличающиеся высокой положительной или отрицательной корреляцией или функциональной зависимостью между собой. Это приводит к ненужному усложнению этих методик, не увеличивая точности прогнозирования.

– предложенные предельные значения часто недостижимы для отечественных предприятий. Указанные методики дают возможность определить вероятность приближения лишь стадии кризиса (банкротства) коммерческой организации и не позволяют прогнозировать наступление фазы роста и других фаз её жизненного цикла [12].

Учитывая перечисленные недостатки зарубежных моделей, много усилий было направлено на адаптацию их к украинской экономике и разработке единого интегрированного показателя.

Р. С. Сайфуллин и Г. Г. Кадыков предложили использовать для оценки финансового состояния предприятий рейтинговое число [11]:

$$R = 2K_0 + 0,1K_{мл} + 0,08K_u + 0,45K_m + K_{np}, \quad (5)$$

где K_0 – коэффициент обеспеченности собственными средствами; $K_{мл}$ – коэффициент текущей ликвидности; K_u – коэффициент оборачиваемости активов; K_m – коммерческая маржа (рентабельность реализации продукции); K_{np} – рентабельность собственного капитала.

При полном соответствии финансовых коэффициентов их минимальным нормативным уровням рейтинговое число будет равно единице, и организация имеет удовлетворительное состояние экономики. Финансовое состояние предприятий с рейтинговым числом менее единицы характеризуется как неудовлетворительное.

Данная модель учитывает специфику отечественной экономики, однако не исправляет всех других перечисленных выше недостатков подобных моделей.

Экономистом О. Терещенко также была сделана попытка решить проблемы невозможности использования моделей многофакторного дискриминантного анализа на практике, и разработан алгоритм анализа для отечественных условий хозяйствования [10].

В результате исследования групп показателей финансового состояния предприятий на предмет соблюдения определенных критериев О. Терещенко была выведена дискриминантная функция с 6 переменными:

$$Z = a_1X_1 + a_2X_2 + a_3X_3 + a_4X_4 + a_5X_5 + a_6X_6, \quad (6)$$

где a_1, \dots, a_6 параметры дискриминантной функции, вес показателей; a_0 – свободный член дискриминантной функции; X_1 – коэффициент покрытия; X_2 – коэффициент финансовой автономии; X_3 – коэффициент оборотности капитала (активов); X_4 – коэффициент рентабельности операционных продаж по Cash – flow; X_5 – коэффициент рентабельности активов по Cash – flow; X_6 – коэффициент оборачиваемости заемного капитала.

Данная модель имеет значительные преимущества перед традиционными методиками:

- учитывает отраслевые особенности,
- разработана модель на основе отечественных статистических данных;
- учитывается современная международная практика,
- за счет использования различных модификаций базовой модели к предприятиям различных видов деятельности решается проблема критических значений показателей;
- является удобной в применении [12].

Однако данный метод также имеет недостатки:

- необходимость корректировки некоторых коэффициентов до значений шкалы корректировок искажает реальное финансовое состояние предприятия;
- отсутствие углубленной классификации устойчивости финансового состояния (есть только – удовлетворительное и неудовлетворительное финансовое состояние);
- получение значений в пределах от $-0,9$ до $0,9$ обязывает проводить дополнительный анализ для идентификации устойчивости финансового состояния [12].

ВЫВОДЫ

На основании результатов проведенных исследований можно сделать вывод, что среди разнообразия представленных моделей в сегодняшнее время нет метода или модели, которые давали бы достоверные результаты оценки возможности банкротства применительно к украинским предприятиям.

Кроме того, при использовании тех или иных методов оценки финансового состояния можно получить противоречивые выводы об уровне кризисного состояния предприятия или возможность его банкротства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Крюков А. Ф. Анализ методик прогнозирования кризисной ситуации коммерческих организаций с использованием финансовых индикаторов / А. Ф. Крюков, И. Г. Егорычев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 2.
2. Федотов М. А. Как оценить финансовую устойчивость предприятия / М. А. Федотов // Финансы. – 1995. – № 6.
3. Altman E. I. Financial Ratios. Discriminant Analysis, and the Prediction of Corporate Bankruptcy / E. I. Altman // Journal of Finance, September 1968.
4. Altman E. I. Zeta Analysis : A New Model to Identify Bankruptcy Risk of Corporation / E. I. Altman, R. G. Haldeman, P. Narayanan // Journal of Banking and Finance, June 1977.
5. Beaver W. H. Financial Ratios and Predictions of Failure / W. H. Beaver // Empirical Research in Accounting Selected Studies, Supplement to Journal of Accounting Research, 1996.
6. Великий Ю. М. Особливості кризового стану вітчизняних підприємств і методів його оцінки / Ю. М. Великий, О. Ю. Проскура // Фінанси України. – 2002. – № 10. – С. 29–34.
7. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебн пособие / Г. В. Савицкая. – [6-е изд., перераб и доп.] – Минск : ООО «Новое знание», 2001. – 704 с.
8. Русак Н. А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования : справ. пособ. / Н. А. Русак, В. А. Русак. – Мн. : Выш. Шк., 1997. – 309 с.
9. Бланк И. Д. Стратегия и тактика управления финансами / И. Д. Бланк. – К. : Ника – центр, 1996. – 317 с.
10. Терещенко С. І. Моделі оцінки платоспроможності підприємств / С. І. Терещенко // Фінанси України. – 2001. – № 7. – С. 69–74.
11. Колесар К. Моделі діагностики банкрутства підприємств України / К. Колесар // Економіст. – 2002. – № 10. – С. 60–63.
12. Елисеєва О. К. Методи та моделі оцінки і прогнозування фінансового стану підприємств : монографія / О. К. Елисеєва, Т. В. Решетняк. – Краматорськ : ДДМА, 2007. – 208 с.

УДК 368.029

Дьячкова Ю. Н.

МОДЕЛЬ ОЦІНКИ ВПЛИВУ ВНУТРІШНІХ ФАКТОРІВ НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

Фінансова стійкість страхової компанії є визначальним фактором для інвесторів та споживачів страхових послуг. Концепція розвитку страхового ринку України до 2010 року, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 23.08.2005 р. № 369-р, зазначає, що основними напрямками розвитку національного страхового ринку є підвищення рівня капіталізації страховиків, їх фінансової стійкості та платоспроможності.

Підвищення фінансової стійкості потребує розробки певної стратегії у вигляді послідовності управлінських рішень. Для цього необхідно визначити фактори, які впливають на її рівень.

Фактори, які впливають на забезпечення фінансової стійкості, можна умовно розділити на зовнішні і внутрішні. До зовнішніх факторів можна віднести ті, на які страховик не має прямого впливу з метою забезпечення фінансової стійкості. Такими факторами можуть виступати: норми ліцензування страхової діяльності, методи державного контролю інвестиційної політики страховика, ставки оподаткування страхової і перестрахової діяльності, форсмажорні обставини, що приводять до зміни ситуації на світовому або національному страховому ринку та ін. Найбільше значення з погляду можливості підвищення фінансової стійкості страхової компанії мають внутрішні фактори. До внутрішніх факторів, що забезпечують фінансову стійкість, відносяться ті, які є керованими з позиції страховика, тобто фактори, на які страховик має можливість впливати з метою забезпечення фінансової стійкості.

Теоретичним і практичним аспектам проблеми визначення факторів, що мають вплив на фінансову стійкість страхової компанії, присвячені роботи зарубіжних і вітчизняних науковців. Серед закордонних вчених слід відмітити Д. Хемптона, К. Дейкіна, С. Пентікайнена, М. Ранталла, Х. Бонсдорфа та ін. Серед вітчизняних фахівців та науковців країн СНД цю проблему досліджували Л. Орланюк-Малицька, В. Шафран [3], В. Духненко, О. Дуброва, А. Хисамов, Р.А. Шмойлова [4], Н. Кирилова, В. Плиса, Л. Примостка, М. Олександрова, С. Луконін, О. Селиверстов та ін.

Аналізуючи дані роботи, можна відзначити відсутність механізму, за допомогою якого можливо відстежити вплив окремих внутрішніх факторів на рівень фінансової стійкості з метою прийняття управлінських рішень щодо його підвищення.

Метою даної роботи є побудова та економічна інтерпретація моделі, яка відображує зв'язок між окремими внутрішніми факторами та рівнем фінансової стійкості страховика. Для цього в роботі необхідно вирішити наступні основні завдання:

– виділення окремих, але найбільш важливих факторів, які впливають на фінансову стійкість страховика. Останні чинники можуть бути або відбиті з меншою точністю, або зовсім бути відсутніми в моделі. В теорії проведення статистичних досліджень підкреслюється, що виключення неістотних чинників є важливою перевагою моделі, бо їх наявність в реальному об'єкті утрудняє розуміння основних закономірностей.

– обробка статистичних даних на предмет виявлення зв'язку між факторними ознаками та рівнем фінансової стійкості компанії;

– перевірка адекватності побудованої моделі на онові F -критерію Фішера;

– економічна інтерпретація результатів за допомогою розрахунку коефіцієнтів взаємозаміщення та еластичності.

Розділення чинників, які використовуються в моделі, на істотні і неістотні залежить від характеру конкретного дослідження. В роботі [1] за допомогою методу експертних оцінок було здійснено відбір факторів, які мають найбільший вплив на фінансову стійкість страховика, у відношенні до яких думки експертів є погодженими.

У відповідності до здійсненого відбору, побудуємо багатofакторну економетричну модель залежності показника фінансової стійкості (Y) від таких чинників як доля власного капіталу в валюті балансу (X_1), ефективність перестраховування (X_2), рівень забезпечення страхових резервів ліквідними активами (X_3).

В якості цільового (результативного) критерію оцінки стану об'єкту управління використовуємо інтегральний показник фінансової стійкості, запропонований регулятором (Держфінпослуг) [2], тому що даний показник є кількісним, методика його визначення розроблена на основі використання сучасного міжнародного досвіду та відповідає критеріям практичності та не надлишковості.

У якості показника ефективності перестраховування у даній роботі розглядається співвідношення між ефектом від даної операції та витратами на її здійснення :

$$E = \frac{N}{C}, \quad (1)$$

де C – загальна сума витрат, зв'язаних з укладанням договору перестраховування.

У якості ефекту пропонується розглядати нетто-результат після використання перестраховування на певний момент часу $N(t_0)$, який визначитися як:

$$N(t_0) = (P(t_0) + qL(t_1)) - (L(t_1) + qP(t_0)), \quad (2)$$

де $P(t_0)$ – величина отриманих цедентом страхових премій на момент часу t_0 ;

$L(t_1)$ – очікувана на момент часу t_1 величина страхових виплат;

q – частка участі перестраховика у відшкодуванні збитків і отриманої цедентом премії ($q < 1$).

Даний показник, на відміну від раніш запропонованих, відповідно до теорії ефективності, має такі властивості, як повнота інформації про ступінь досягнення мети операції, простота використання, можливість визначення без великих ресурсних витрат, наочність і однозначність інтерпретації. При використанні перестраховування в кожен момент часу $t_1 > t_0$, якщо виконується нерівність $E(t_1) \geq E(t_0)$ (тобто, при підвищенні ефективності перестраховування) при інших незмінних факторах досягається підвищення фінансової стійкості страховика.

Для розрахунку показника ефективності перестраховування та інтегрального показника фінансової стійкості було використано дані рейтингового центра інформаційної групи агентства «Експерт Україна» [3]. Досліджувалось 29 компаній з 342. Вибірка є неповторною, тому за розрахунками помилка репрезентативності з вірогідністю 0,954 (95,4 %) не перевищує 17,8 % [4].

Статистичні дані для виявлення тісноти і напрямку передбачуваного зв'язку між факторними ознаками і результативною ознакою наведені в табл. 1.

Теоретична обґрунтованість використання кореляційного аналізу забезпечена виконанням наступних основних умов:

– сукупність досліджених даних є однорідною;

- між факторними ознаками немає мультиколінеарної залежності;
- факторні ознаки мають кількісний вираз;
- досліджувана сукупність є достатньою;
- результати дослідження факторної та результативної ознаки в момент часу t_1 не залежать від результатів дослідження показників в момент часу t_0 .

Таблиця 1

Дані для розрахунку рівняння регресії

Назва компанії	Частка власного капіталу в валюті балансу (x_1)*	Ефективність перестраховування (x_2)	Рівень покриття страхових резервів ліквідними активами (x_3)*	Інтегральний показник фінансової стійкості (Y)
РОСНО Україна	0,794	1,955	5,290	0,787
Альфа-Гарант	0,777	2,010	4,020	0,864
Статус	0,831	0,874	3,140	1,009
Резерв	0,937	0,667	7,980	1,009
ВЕСКО	0,800	0,470	2,360	1,023
Вексель	0,604	0,445	2,400	1,056
Раритет	0,752	1,018	2,810	1,111
Саламандра Лтава	0,624	1,629	5,960	1,170
Азов	0,844	1,075	3,990	1,222
Кримська страхова компанія	0,886	0,000	3,340	1,233
АСКА	0,665	0,820	2,390	1,316
ІНТО	0,687	1,389	4,680	1,372
АСКО-Медсервис	0,703	1,276	3,110	1,385
Страхова група ТАС	0,703	1,087	3,050	1,447
Городская страховая компания	0,804	0,214	0,740	1,482
Захід Резерв	0,986	0,409	228,67	1,573
Нова	0,523	0,468	1,630	1,576
ОЛВИ	0,941	0,000	17,060	1,596
Глобус	0,577	2,063	2,080	1,625
Провідна	0,300	0,120	1,670	1,640
Українська страхова група	0,454	1,204	3,030	1,648
Алькона	0,762	0,253	0,870	1,666
Універсальна	0,584	0,441	2,370	1,814
Днепринмед	0,801	0,121	2,580	1,831
Ильичевская	0,742	0,366	3,270	1,877
Бусин	0,590	0,217	2,450	1,884
АСКО Донбас Північний	0,489	0,720	1,830	1,953
ІНГО Україна	0,401	0,579	1,230	1,988
Партнер	0,485	0,134	1,180	2,069

Результати дослідження.

Кореляційна матриця була визначена за допомогою редактору електронних таблиць табличного процесору MS Excel (зокрема командою майстра функцій «СТАТИСТИЧЕСКИЕ | КОРРЕЛ»), і має вигляд:

$$\begin{matrix} & X_1 & X_2 & X_3 & Y \\ \begin{matrix} X_1 \\ X_2 \\ X_3 \\ Y \end{matrix} & \left(\begin{array}{cccc} 1 & 0,211 & 0,528 & -0,580 \\ 0,211 & 1 & 0,597 & -0,469 \\ 0,528 & 0,597 & 1 & -0,496 \\ -0,580 & -0,469 & -0,496 & 1 \end{array} \right) \end{matrix}$$

Припускаємо, що залежність лінійна, тобто може бути представлена у вигляді лінійного рівняння регресії (3):

$$Y = a_0 + a_1X_1 + a_2X_2 + \dots + a_kX_k, \quad (3)$$

де $a_0, a_1, a_2, \dots, a_k$ – параметри (коефіцієнти регресії); X_1, X_2, \dots, X_k – факторні ознаки.

Коефіцієнти рівняння лінійної регресії відшукаємо методом найменших квадратів за умови мінімуму суми квадратів відхилень табличних значень Y від емпіричних Y^* :

$$\sum_{i=1}^n (Y_j - Y_j^*) = \min. \quad (4)$$

В результаті перетворень отримаємо систему лінійних рівнянь, причому відомими є середні значення факторних ознак, а невідомими – параметри (коефіцієнти регресії). Дана система має наступний чисельний вигляд:

$$\begin{cases} 0,487a_1 + 0,157a_2 + 2,080a_3 + 0,685a_0 = 0,999; \\ 0,157a_1 + 0,195a_2 + 0,971a_3 + 0,213a_0 = 0,254; \\ 2,080a_1 + 0,971a_2 + 10,680a_3 + 2,877a_0 = 4,0401; \\ 0,685a_1 + 0,213a_2 + 2,877a_3 + a_0 = 1,498. \end{cases}$$

Розв'яжемо систему методом Крамера. за допомогою команди майстра функцій «МАТЕМАТИЧЕСКИЕ | МОПЕД» табличного процесора MS Excel. Отже маємо:

$$a_1 = -1,311; a_2 = -0,318; a_3 = -0,006; a_0 = 2,482.$$

Тобто вираз (3) буде мати наступний вигляд:

$$Y = 2,482 - 1,311X_1 - 0,318X_2 - 0,006X_3. \quad (5)$$

Отримана кореляційна модель не враховує дії некерованих параметрів, а також факторів, які було визнано менш значущими.

Частку варіації результативної ознаки (показника фінансової стійкості), обумовлену змінами факторних ознак, що входять в багатофакторну регресійну модель, характеризує множинний коефіцієнт детермінації R^2 [4]. Для отриманої моделі $R^2 = 0,873$. Він досить близький до одиниці, що гарантує якість побудованої моделі.

Перевірка адекватності моделі здійснюється за допомогою розрахунку F -критерію Фішера. При цьому треба порівняти значення критеріїв F_p та F_a . Критерій F_p розраховується за формулою:

$$F_p = \frac{\frac{1}{1+k}}{\frac{1}{n-k-1} \sum (Y_i - \bar{Y}_k)^2}, \quad (6)$$

де $\bar{Y}_{1,2...k}$ – теоретичні значення результативної ознаки за рівнянням регресії; n – загальний обсяг сукупності; k – кількість факторних ознак.

Величина F_a визначається за таблицями на основі вірогідності $\alpha = 0,05$; $\alpha = 0,01$, $\alpha = 0,001$ та кількості ступенів свободи $v_1 = k - 1$; $v_2 = n - k$. Для $n = 29$ і $k = 3$ за даними табл. 1: $F_p = 53,6$; $v_1 = 2$; $v_2 = 26$.

При рівні значущості $\alpha = 0,05$ та кількості ступенів свободи $v_1 = 2$; $v_2 = 26$, $F_a = 3,37$ [4], тому для даної моделі $F_p > F_a$. Якщо $F_p > F_a$, то гіпотеза про невідповідність закладених у рівняння регресії зв'язків відкидається. Згідно з тестом Фішера, дана модель з імовірністю 95 % адекватно відображує залежність фінансової стійкості від частки власного капіталу в валюті балансу, ефективності перестраховування та рівня покриття страхових резервів ліквідними активами.

На підставі моделі (6) можна визначити коефіцієнти еластичності, які показують, на скільки відсотків зміниться фінансова стійкість, якщо відповідний фактор зміниться на один відсоток:

$$E_i = a_i \frac{\bar{X}_i}{\bar{Y}}, \quad (7)$$

де \bar{X}_i – середнє значення i -ої факторної ознаки; \bar{Y} – середнє значення результативної ознаки; a_i – коефіцієнт регресії відповідної факторної ознаки ($i = 1...3$).

$$E_1 = a_1 \frac{\bar{X}_1}{\bar{Y}} = -1,311 \frac{0,685}{1,498} = -0,60; \quad E_2 = a_2 \frac{\bar{X}_2}{\bar{Y}} = -0,318 \frac{0,213}{1,498} = -0,05;$$

$$E_3 = a_3 \frac{\bar{X}_3}{\bar{Y}} = -0,006 \frac{2,877}{1,498} = -0,012.$$

Важливими для розробки стратегії управління показниками діяльності страхової компанії є коефіцієнти взаємозаміщення, які визначаються за формулою:

$$h_{ij} = \frac{a_i}{a_j}, \quad (8)$$

де a_{ij} – коефіцієнти регресії відповідних факторних ознак ($i, j = 1...3$).

Припускаючи сталість показника фінансової стійкості (Y), якщо $h > 0$, зменшення i -го чинника компенсується збільшенням j -го. Розрахуємо деякі коефіцієнти взаємозаміщення факторів впливу за кореляційною моделлю (5).

$$h_{12} = \frac{a_1}{a_2} = \frac{1,311}{0,318} = 4,12; \quad h_{21} = \frac{a_2}{a_1} = \frac{0,318}{1,311} = 0,243;$$

$$h_{32} = \frac{a_3}{a_2} = \frac{0,006}{0,318} = 0,019.$$

ВИСНОВКИ

Побудована багатofакторна економетрична модель відображує залежність фінансової стійкості (Y) від таких чинників, як частка власного капіталу в валюті балансу (X_1), ефективність перестрашування (X_2), рівень забезпечення страхових резервів ліквідними активами (X_3) є значущою відповідно до F -тесту Фішера. На підставі коефіцієнту детермінації можна стверджувати, що на 87 % варіація показника фінансової стійкості пояснюється варіацією вищевказаних факторів і на 13 % – іншими чинниками. При цьому збільшення частки власного капіталу на 1 % викликає збільшення фінансової стійкості на 0,60 %, збільшення ефективності перестрашування на 1 % викликає збільшення фінансової стійкості на 0,05 %, збільшення частки ліквідних активів в покритті страхових резервів на 1 % викликає збільшення фінансової стійкості на 0,012 %.

Враховуючи те, що інтегральний показник фінансової стійкості (Y) змінюється за шкалою від 1 до 4 [2], такі значення коефіцієнтів еластичності можна вважати значущими.

За допомогою отриманої моделі можна забезпечити збереження рівня фінансової стійкості при негативних змінах у показниках діяльності страховика. Розраховані коефіцієнти взаємозаміщення факторів дозволяють спрогнозувати, наприклад, що зменшення частки власного капіталу та рівня покриття страхових резервів ліквідними активами на 1 % може бути компенсоване збільшенням ефективності перестрашування (на 4,12 % і на 0,019 % відповідно). Зменшення ефективності перестрашування на 1 % може бути компенсоване збільшенням частки власного капіталу на 0,243 %, зменшення рівня покриття страхових резервів ліквідними активами на 1 % може бути компенсоване збільшенням ефективності перестрашування на 0,019 %. Таким чином, використання запропонованої моделі на практиці дозволить підвищити рівень фінансової стійкості страхової компанії.

ЛІТЕРАТУРА

1. Дьячкова Ю. Н. Оценка факторов, оказывающих влияние на процесс обеспечения финансовой устойчивости страховщика / Ю. Н. Дьячкова // *Економіка : проблеми теорії та практики*. – Дніпропетровськ : ДНУ. – 2005. – № 208. – С. 391–399.
2. Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України № 3755 від 17.03.05. «Про затвердження Рекомендацій щодо аналізу діяльності страховиків» // *Документи*. – 2005. – № 13.
3. Шапран В. Незастрахованная прозрачность / В. Шапран, В. Духненко, О. Дуброва, А. Хисамов // *Експерт*. – 2006. – № 3. – С. 70–80.
4. *Теория статистики : учебник / под ред. проф. Р. А. Шмойловой*. – [3-е изд., перераб.]. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 560 с.

УДК 658.589:330.341.1

Єременко В. В

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО ПОРТФЕЛЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Положення, що склалося в промисловості, з устаткуванням ні в якому разі не можна вважати допустимим, оскільки із-за наявності у виробничому процесі морально і фізично зношеного устаткування найчастіше утворюються «вузькі місця» і диспропорції у виробничих потужностях. Оновлення засобів праці більшою мірою виправдовує себе, коли старе устаткування замінюється не лише фізично, але і морально новим, прогресивнішим, яке перевершує старі зразки по продуктивності.

Важливість для підприємства технологічної модернізації виробництва підтверджується дослідженнями з боку провідних учених, серед яких: Алексєєв І. В. [1], Ансоф І. [2], Карлоф Б. [3], Немцов В. Д. [4], Лепа М. М. [5], Томпсон А., Стрикленд А. [6], Пономаренко В. С. [7], Тридід О. М. [8], Кизим М. О. [9] та ін.

Проте проблему формування інноваційно-технологічного портфелю промислового підприємства розглянуто недостатньо, дослідження нечисленні, а її аналіз має поверхневий характер.

Метою роботи є на основі аналізу і оцінки технологічної позиції підприємства і визначення пріоритетів технологічного розвитку підприємства обґрунтувати процедуру формування інноваційно-технологічного портфелю підприємства.

Аналіз технологічних процесів підприємства виробляється з метою виявлення рівня технологічної позиції підприємства з використанням наступних узагальнюючих показників.

1) Продуктивність технологічного процесу (добова) P_{rj} :

$$P_{rj} = \frac{V_{TJ}}{T}, \quad (1)$$

де V_{TJ} – об'єм виробленої продукції (робіт) на j -м технологічному процесі за прийнятий для виміру період в натуральному або вартісному вираженні;

T – тривалість прийнятого для виміру періоду, доба.

2) Тривалість прийнятого для виміру періоду P_{ij} :

$$P_{ij} = \frac{V_{TJ}}{L_{GJ}}, \quad (2)$$

де L_{GJ} – трудомісткість всього обсягу виробництва на j -м технологічному процесі за прийнятий період, люд.-год.

3) Матеріаловіддача технологічного процесу V_{mj} :

$$V_{mj} = \frac{V_{TJ}}{M_{GJ}}, \quad (3)$$

M_{GJ} – витрати по j -му технологічному процесу на весь обсяг виробництва за прийнятий період в натуральному (за основним матеріалом) або вартісному вираженні.

4) Машиновіддача технологічного процесу V_{ei} :

$$V_{ei} = \frac{V_{TG} \times K_T}{C_{FEJ}}, \quad (4)$$

де K_T – коефіцієнт приведення обсягу виробництва за прийнятий період до річного періоду (365/Т), од.;

C_{FEJ} – вартість основних засобів, включених до складу j -го технологічного процесу.

5) Підвищення рівня прогресивності вживаної технології:

$$K_{n.m.} = \mathcal{C}_{n2} / \mathcal{C}_o, \quad (5)$$

де $K_{n.m.}$ – коефіцієнт, що враховує частку економічного ефекту від підвищення рівня прогресивності вживаної технології;

\mathcal{C}_{n2} – кількість робітників, що здійснюють прогресивні технологічні процеси після заходів, люд.;

\mathcal{C}_o – загальна кількість робітників після заходів, люд.

6) Технологічна оцінка процесу, яка враховує витрати всіх ресурсів у відносних одиницях (розраховується по функції Харрінгтона):

$$T_0 = d_1^{M_2} \times d_2^{M_2} \times \dots \times d_n^{Mn}, \quad (6)$$

де T_0 – технологічна оцінка процесу;

D_i – умовна оцінка i -го показника;

n – кількість показників;

m – важливість i -го показника.

Оцінка технологічної позиції підприємства проводиться шляхом порівняння підприємств лише з однаковим рівнем технологоемності. Для визначення технологічної позиції підприємства використовуються різні моделі і підходи методи оцінки технологічної позиції підприємства: метод динамічних рядів, технологічна «S-крива», матриця технологічного портфеля, модифікована модель конкуренції М. Портера та ін.

Для дослідження динаміки зміни технічної будови технологічній позиції підприємства застосовується метод динамічних рядів і розраховуються по кожному показнику коефіцієнти випередження (відставання) по формулі:

$$K_{SIJ} = \frac{S_{ij}}{S_j}, \quad (7)$$

де K_{SIJ} – коефіцієнт випередження (відставання) i -го підприємства (виробництва) по j -му показнику;

S_{ij} , S_j – відповідно темп зростання j -го показника на i -м підприємстві і темп зростання цього показника в середньому по галузі (за планом, нормативу) за аналізований період.

Особливий інтерес представляють матричні методи якісного аналізу, що дозволяють зіставити підприємства – конкурентів по різних параметрах.

Для реалізації матричного підходу необхідна підготовча робота за визначенням переліку об'єктів, відносно яких розглядається первинна, вторинна і третинна дія чинників, що впливають на технологічну позицію підприємства (рівень технічного оснащення, ступінь інноваційності устаткування та технології, рівень морального і фізичного зносу техніки).

Але апробація цих моделей і підходів виявила ряд великих труднощів і проблем, які суттєво зменшують можливість їх практичного використання.

Більш ефективним для визначення технологічної позиції підприємства є використання SWOT – аналізу для виявлення параметрів оптимізації інноваційно-технологічного розвитку, а також аналізу витрат і результатів для виявлення залежності функції відгуку (результативності) від керованих параметрів.

Оцінка технологічної позиції підприємства у галузі здійснюється шляхом порівняння кожного з параметрів результативності з відповідними даними по конкурентах, а також на базі врахування можливих витрат, пов'язаних з підвищенням її рівня. На підставі цієї оцінки вибираються відсталі в технічному відношенні технологічні процеси, які піддаються детальнішому аналізу. При проведенні детального аналізу застосовується система показників, що відображають якісні характеристики трьох елементів: технологічних методів, знарядь і предметів праці. Отже інноваційно-технологічний розвиток підприємства значною мірою реалізується удосконаленням основних виробничих фондів та базується на такому стратегічному орієнтиру, як виробнича потужність. А цей стратегічний орієнтир передбачає, перш за все, поліпшення використання активної частини основних фондів, тобто робочих машин і механізмів. Серед таких показників слід назвати фондівдачу, показник використання виробничих потужностей. Отже є необхідність визначення причинно-наслідкових залежностей між цими показниками і чинниками їх формування.

Як відомо, при виготовленні одних і тих же, або подібних деталей в машинобудуванні можуть бути вибрані самі різні технологічні процеси і маршрути, а також різні види і типорозміри устаткування. З великого їх числа необхідно вибирати один варіант. Як основний критерій вибору повинна виступати економічність. Проте в практиці роботи технологічних підрозділів з числа можливих варіантів до виконання приймаються не завжди найкращі, такі, що відповідають принципу найбільшої економічності. Особливо недооцінюється цей напрям зростання ефективності виробництва на машинобудівних підприємствах з індивідуальним і дрібносерійним характером виробництва [10].

Перед формуванням інноваційно-технологічного портфеля підприємству необхідно визначитися у потребі підприємства в модернізації устаткування і технології:

1. Аби оцінити потребу виробництва в часткових поліпшеннях технології, необхідно:

- виявити ділянки, на яких відбуваються технологічні збої;
- оцінити експлуатаційну надійність використовуваного устаткування;
- визначити характер збоїв і їх вплив на виконання всього технологічного процесу;
- оцінити рівень втрат підприємства; зіставити витрати на часткові поліпшення з отримуваною вигодою (у тому числі усунення втрат).

В разі, якщо ефект від часткового поліпшення складає менше 50 % від не обходженого, слід пропрацювати питання можливості модернізації устаткування в рамках існуючої технології.

2. Аби визначити необхідність модернізації виробництва в рамках існуючої технології, потрібний:

- виявити «вузькі місця» в технології;
- визначити вплив «вузьких місць» на вживання технології на суміжних ділянках, дія на довкілля;
- скласти схему «продуктивності матеріального потоку», показавши на ній, які елементи системи можливо поліпшити, а які вимагають заміни на аналогічних по продуктивності;
- зіставити витрати на поліпшення і заміну устаткування в рамках існуючої технології і спрогнозувати економічні характеристики виробництва і реалізації на п'ять років вперед. В разі, якщо, наприклад, передбачається істотне збільшення попиту (реалізації), має сенс пропрацювати питання кардинальної зміни устаткування в рамках здійсненій новій технології виробництва.

3. Аби визначити доцільність кардинальної зміни технології і устаткування необхідно:

- визначити необхідність оптимізації внутрішньої логістики підприємства;
- оцінити претензії на лідерство у галузі;

– чітко розрахувати фінансове навантаження і оцінити ризики.

Вибір майбутньої технології повинен спиратись на можливість отримання конкурентних переваг в результаті її впровадження.

Особливе значення має вибір складу технологічного устаткування для реалізації обраної технології.

Під вибором складу технологічного устаткування маються на увазі:

1. Вибір і розробка планувального вирішення розставлення існуючого устаткування, що знов купується, в рамках єдиного технологічного ланцюга.
2. Вибір нового устаткування в рамках всієї технології виробництва.
3. Розробка і вибір унікального технологічного устаткування, здатного вирішити багаточільові завдання модернізації.

Визначальним чинником, що гарантує правильність вибору складу технологічного устаткування, є чітко складене технічне завдання.

Формування інноваційно-технологічного портфеля може відбуватися за рахунок:

1) впровадження прогресивної технології. Слід розрізняти принципово нові технологічні процеси і нові або вдосконалені технологічні процеси, засновані на традиційному принципі. У обох випадках заходу цієї групи охоплюють зміну основних елементів технологічного процесу – технологічних методів і виробничих потужностей. Істотні або часткові зміни може зазнати і продукт праці, його споживчі характеристики. При впровадженні принципово нових технологічних процесів ці зміни суттєві і можуть охоплювати суміжні технологічні процеси і виробництва.

2) Вдосконалення вживаних технологічних методів. Зміни в цьому випадку стосуються удосконалення методів перетворення виробничих потужностей, продуктів праці, що дозволяють поліпшити споживчі характеристики, інтенсифікувати технологічний процес, понизити трудомісткість, поліпшити використання предметів праці, зменшити їх втрати, комплексно використовувати всі корисні компоненти сировини і відходів, регенеровані використані матеріали. До цієї групи відносяться також заходи щодо впровадження передового досвіду на окремих операціях технологічного процесу.

3) Заміна морально застарілого, зношеного устаткування автоматичним, високопродуктивним, спеціальним прогресивним. Впровадження засобів, що автоматизують і механізують технологічний процес і працю робітників. Модернізація традиційного устаткування, у тому числі за рахунок капітального ремонту. Підвищення оснащення технологічного процесу оснащенням і пристосуваннями.

4) Вживання більш економічних видів предметів праці. Зміна структури традиційних предметів праці на користь сировини і матеріалів, що містять споживчі характеристики та більш повно відповідають вимогам технологічного процесу.

Визначаючи пріоритети інвестування в технологічний розвиток, треба враховувати, що деякі технології (як правило, модифіковані) можна придбати ззовні: купити, отримати по ліцензії або скопіювати у конкурентів, але це не повинно стримувати подальших технологічних зусиль, підприємства і подальшого вдосконалення власних технологій. Підприємство не може генерувати весь ланцюг технологічних нововведень, але воно не повинно здавати позиції в галузі тих технологій, які мають ключове значення для формування конкурентоспроможності його продукції. Наявність у різних підприємств різних інвестиційних можливостей обумовлює використання моделей інноваційно-технологічного розвитку, які базуються на різних технологіях. Існують різні моделі вибору формування інноваційно-технологічного портфелю підприємства. Серед матричних моделей можна обрати технологічну матрицю, техніка роботи з якою передбачає врахування привабливості нової технології і відносної технологічної позиції підприємства. Але найбільшої уваги заслуговує матриця інноваційно-технологічного портфеля [14].

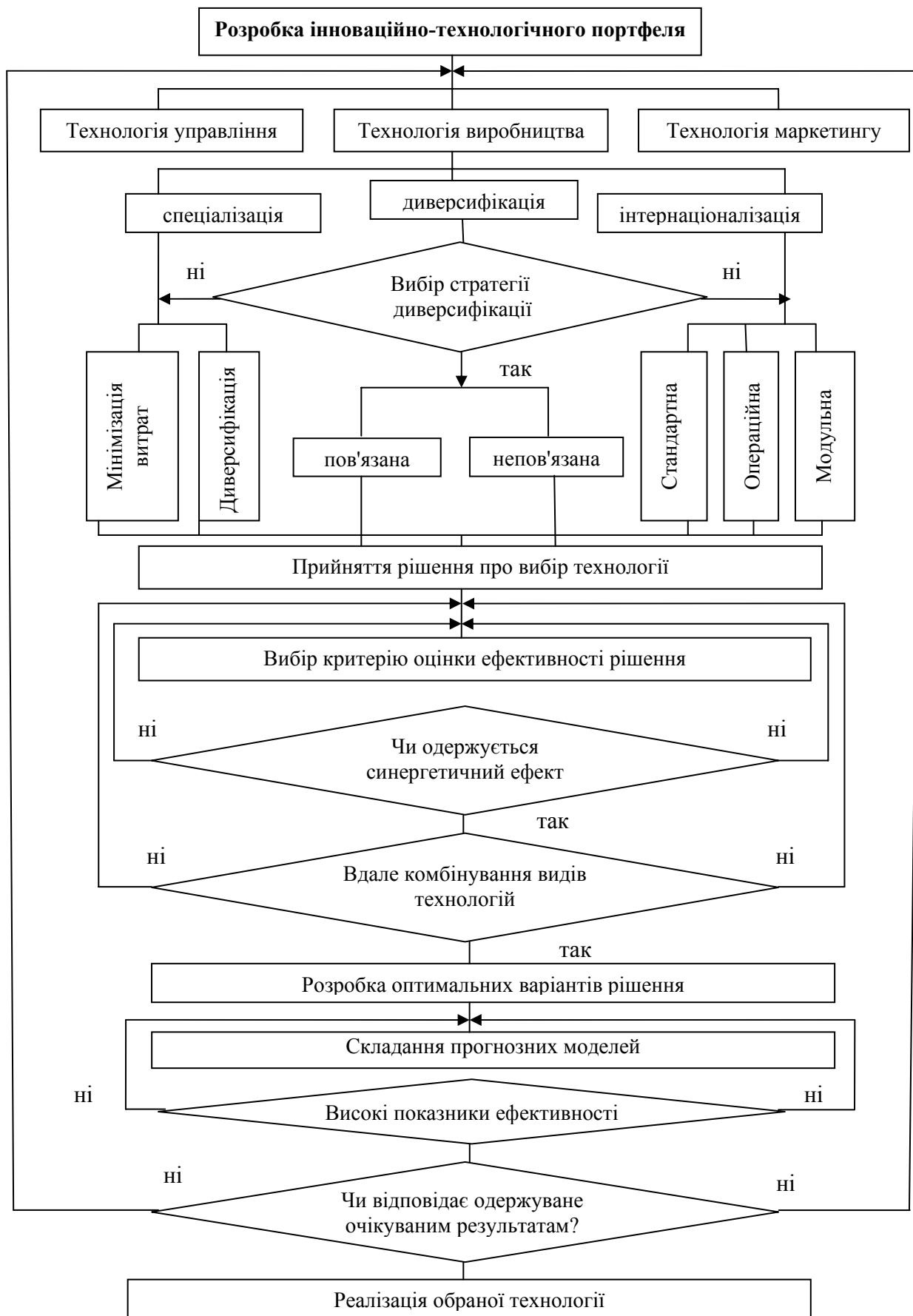


Рис. 1. Алгоритм розробки інноваційно-технологічного портфеля підприємства

Дана модель припускає вибір стратегії технологічного розвитку в залежності від двох характерних факторів:

- 1) технологічної привабливості (може бути низькою, середньою чи високою);
- 2) ресурсного потенціалу.

Формуючи інноваційно-технологічний портфель підприємства, слід приділити належну увагу конкурентоспроможності підприємства. Тож, взявши до уваги все вищесказане, автор пропонує алгоритм розробки інноваційно-технологічного портфеля підприємства, де рішення про диверсифікацію необхідно приймати, виділяючи її серед спеціалізації (рис. 1).

Вибір портфеля технологій має здійснюватись на дотриманні принципу рівноваги, тобто встановлення раціонального балансу між інвестиційним ризиком і потенційним результатом, а також між розвитком (удосконаленням) існуючого продукту і створенням нового продукту. В сучасній практиці використовуються три основні підходи до аналізу інвестиційного ризику: очікувана вартість; дисконтні ставки, скориговані на ринок; аналіз ризику через моделювання. При цьому лише третій підхід пропонує практичну технологію для аналізу загального ризику інвестиційних рішень.

ВИСНОВКИ

Таким чином, формування інноваційно-технологічного портфеля підприємства має складну систему, управління якою вимагає обґрунтованої інтелектуальної підтримки щодо процесів прийняття, реалізації моніторингу управлінських рішень. При формуванні інноваційно-технологічного портфеля підприємства доцільно враховувати той факт, що вибір технології визначається тією ситуацією, яка склалася на ринку, та тими ресурсами, які є у підприємства для реалізації обраної технології.

ЛІТЕРАТУРА

1. Алексеев І. Фондовіддача як інструмент оцінки технічної політики підприємства і держави / І. Алексеев // Вісник УАДУ при Президентіві України. – 2000. – № 4. – С. 116–119.
2. Ансофф І. Стратегическое управление / І. Ансофф ; пер. с англ. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
3. Карлофф Б. Деловая стратегия / Б. Карлофф ; научн. ред. В. А. Приписнов; пер. с англ. – М. : Экономика, 1991. – 240 с.
4. Немцов В. Д. Стратегічний менеджмент / В. Д. Немцов, Л. С. Довгань. – К. : ТОВ «УВПК ЕКСОБ». – 2001. – 506 с.
5. Лепя Н. Н. Методы и модели стратегического управления предприятием / Н. Н. Лепя // НАН України. Ін-т економіки промисловості. – Донецьк : ООО «Юго-Восток», 2002. – 186 с.
6. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд ; пер. с англ. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
7. Пономаренко В. С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи / В. С. Пономаренко, О. М. Тридід, М. О. Кизим. – Х. : Інжсек, 2003.
8. Кизим Н. А. Организация крупномасштабных экономико-производственных систем / Н. А. Кизим. – Х. : Бизнес Информ, 2000. – 108 с.
9. Тридід А. Н. Модели стратегий предприятия / А. Н. Тридід // Вестник Харьковского гос. политех. университета. – 2000. – № 92. – С. 158–161.
10. Моисеев Г. В. Эффективность работы инженерно-технических подразделений предприятий / Г. В. Моисеев, А. Д. Ремесник, Г. А. Ільїна. – Видавництво «Наукова думка». – 1979. – 204 с.
11. Піддубний І. О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства / І. О. Піддубний, А. І. Піддубна. – Харків : Інжсек, 2004. – 389 с.

УДК 658.8.03

Еськов А. Л., Федорова Н. В., Бражник В. Я.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИЙ ЦЕН ПРИ ИХ ПРОГНОЗИРОВАНИИ, РАЗРАБОТКЕ И ПРИМЕНЕНИИ В ХОДЕ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА

Важное место среди различных рычагов экономического механизма хозяйственной политики предприятия принадлежит ценам и ценообразованию, в которых отражаются все стороны его экономической деятельности. Цена оказывает непосредственное воздействие на производство, распределение, обмен и потребление. В рыночных условиях цена выступает как связующее звено между производителем и потребителем, как механизм обеспечения равновесия между спросом и предложением.

Отечественные промышленные предприятия все в большей степени осваивают и широко применяют современные методы конкурентной борьбы и формируют потенциал выхода со своей продукцией на мировые рынки. Среди факторов конкурентоспособности продукции цена остается одним из ведущих, а эффективный механизм управления ценообразованием на предприятии позволяет проводить адекватную ценовую политику.

Цена всегда была основным фактором, определяющим выбор покупателя. Исторически цены устанавливали продавцы и покупатели в ходе переговоров друг с другом и сходились на взаимовыгодной цене. Единые цены получили распространение только в конце XIX века благодаря возникновению крупных предприятий розничной торговли.

Вопросы теории ценообразования исследовались в работах многих ученых. Среди зарубежных экономистов значительный вклад в теорию ценообразования внесли А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс, Дж. М. Кейнс, П. Самуэльсон, Ф. Котлер, А. Маршалл, К. Монро, М. Портер [1, 2]. Среди отечественных ученых – В. В. Герасименко, Коринев В. Л., А. А. Дерябин, В. Е. Есипов, В. Г. Князев, И. К. Липсиц, А. Н. Лорин, С. И. Лушин, Е. И. Пунин, С. Г. Столяров, Э. А. Уткин, Г. Н. Чубаков и ряд других [3, 4]. Труды, посвященные ценообразованию, охватывают широкий диапазон вопросов, начиная от теории трудовой стоимости до современных маркетинговых подходов.

Целью статьи являются исследование теоретических аспектов основных функций цен и обоснование необходимости их использования в хозяйственной практике.

В современных условиях хозяйствования исследование механизма рыночного ценообразования как системы, обеспечивающей удовлетворение интересов всех субъектов рынка, имеет важное теоретическое и практическое значение. Цена является одним из важнейших экономических рычагов повышения эффективности производства и представляет собой денежное выражение стоимости товара или изделия. Цена – экономическая категория, которая позволяет косвенно измерить затраченное на производство продукции общественно необходимое время, учесть стоимость потребленных в процессе производства сырья, материалов, энергии, топлива, амортизации и т. д. С помощью цен соизмеряются затраты и результаты хозяйственной деятельности предприятия, экономически обосновываются наиболее выгодные варианты капитальных вложений, стимулирования производства и качества изделий.

Исходным моментом в планировании деятельности предприятия и есть определение цен на изготавливаемую продукцию и услуги. Разработка ценовой политики относится к компетенции высших руководителей предприятия.

Перед всеми коммерческими и многими некоммерческими организациями в качестве одной из основных встает проблема определения цены на свои товары и услуги. В условиях рынка ценообразование представляет весьма сложный процесс, подвержено воздействию

множества факторов. Выбор общего направления в ценообразовании, главных подходов к определению цен на новые и уже выпускаемые изделия, оказываемые услуги с целью увеличения объемов реализации, товарооборота, повышения производства и укрепления рыночных позиций предприятия обеспечивается на основе маркетинга. Цены и ценовая политика выступают одной из главных составляющих маркетинга предприятия. Цены находятся в тесной зависимости от других сторон деятельности компании, от уровня цен во многом зависят достигаемые коммерческие результаты. Неверная или правильная ценовая политика оказывает многоплановое воздействие на все функционирование предприятия. Суть целенаправленной ценовой политики заключается в том, чтобы устанавливать на товары такие цены, так варьировать ими в зависимости от ситуации на рынке, чтобы овладеть его максимально возможной долей, добиться запланированного объема прибыли и успешно решать все стратегические и тактические задачи. В рамках ценовой политики частные решения (взаимосвязь цен на товары в пределах ассортимента, использование скидок, варьирование ценами, обеспечение оптимального соотношения своих цен и цен конкурентов, формирование цен на новые товары) увязываются в единую интегрированную систему.



Рис. 1. Факторы, влияющие на ценообразование

В системе внутрифирменного менеджмента ценовая политика предприятия, механизм установления цен, стратегия формирования цен относятся к наиболее важным инструментам, которые определяют его успех на рынках потребителя и оказывают решающее влияние на устойчивое развитие, конкурентоспособность и финансовую стабильность. На примере ЗАО «НКМЗ» довольно четко видно, что блок ценоформирования является одним из особо важных. Как свидетельствует многолетний опыт работы акционерного общества на зарубежных рынках индустриальной техники, все преуспевающие фирмы и корпорации машиностроительного профиля, безусловно ориентируясь на постоянные изменения рыночной конъюнктуры, тем не менее в своей деятельности руководствуются четко выработанной

ценовой политикой, выстраивая, исходя из этого, стратегию ценообразования на выпускаемую продукцию и услуги. Анализируя процесс ценоформирования машиностроительного предприятия на примере ЗАО «НКМЗ», можно увидеть, что при установлении цен на выпускаемую продукцию прежде всего учитываются факторы, влияющие на процесс ценообразования, которые в свою очередь условно подразделяются на внутренние и внешние, как показано на рис. 1.

При прогнозировании, разработке и применении цен необходимо учитывать объективно присущие им функции. Через функции проявляется роль цен в экономическом управлении, место каждого вида цен в хозяйственном механизме, взаимосвязь системы ценообразования со смежными системами экономического управления. Функции выражают объективные свойства цены. Изучение и использование функций цены позволяет более четко определить ее роль и значение в экономическом управлении.

Для нормального хода воспроизводственного процесса в рыночной экономике цена имеет особое значение, которое определяется ее основными функциями. Функции цены используются для решения широкого круга экономических задач. Необходимо обратить внимание, что не задачи определяют функции цены, а наоборот, функциями цены определяется, какие экономические задачи можно решать с помощью цен.

Аналитический обзор публикаций [3, 4] позволил выделить следующие функции цены, представленные на рис. 2.



Рис. 2. Функции цены

В первую очередь цена выполняет учетно-измерительную функцию, которая отражает возможность использования цены для измерения результатов и стоимостного учета различных экономических процессов. Цена дает возможность определить затраты различных ресурсов на производство товара и размер прибыли; сопоставить различные экономические процессы; организовать товарообмен, определив количество денежных средств, которое покупатель должен уплатить, а продавец получить за товар. В условиях рынка цена может существенно отклоняться от издержек. Производитель заинтересован в получении максимальной прибыли от продажи товара, а покупатель – в минимальной цене покупки.

Чтобы противостоять конкурентам, производитель товара должен постоянно контролировать издержки, сравнивать их с затратами конкурентов. Выстоять в конкурентной борьбе он сможет благодаря снижению затрат, улучшению качества производимого товара. Именно поэтому учетно-измерительная функция цены исключительно важна для разработки системы маркетинга, формирования товарной и ценовой политики предприятия. Кроме того, цена, выступая одним из главных показателей эффективности производства, является носителем важнейшей экономической информации и участвует в расчете всех стоимостных показателей, применяемых в статистике, анализе и прогнозировании экономических систем. В этой функции цена – это важнейший инструмент анализа и планирования.

Сравнивая цены разных товаров, можно подразделить их на дешевые и дорогие. Если цены учитывают полезность, то по их соотношению можно судить о соотношении полезности разных товаров. В данном случае цена выполняет соизмерительную функцию [4].

Распределительная функция связана с возможностью отклонения цены от реальной стоимости под воздействием множества рыночных факторов. Перераспределительная функция цен означает, что с помощью цены осуществляется перераспределение вновь созданной стоимости между отраслями, секторами национальной экономики, регионами страны, иными словами, происходит регулирование доходов отраслей, субъектов хозяйствования. Данная функция цены отражается через акцизы на конкретные группы товаров, налог на добавленную стоимость и другие формы изъятия налогового характера, поступающие в бюджет.

В рыночных условиях особое значение имеет стимулирующая функция. Она проявляется в интересах участников рынка. Осуществляя операцию купли-продажи, каждый участник стремится к достижению оптимальных для себя результатов. Для продавца – это получение максимальной прибыли от продажи товара, для покупателя – минимизация затрат на приобретение данного товара. С помощью цены можно стимулировать научно-технический прогресс, улучшение качества товаров, построение оптимальной структуры производства и потребления, экономию потребляемых ресурсов. Стимулирующее воздействие на развитие рынка через цены оказывают уровень рентабельности продавца, уровень расходов на производство товаров, таможенные пошлины, величина налогов и сборов с одной стороны, а с другой стороны – величина косвенных налогов и методы ценообразования продавца, например, скидки и надбавки.

Балансирующая (регулирующая) функция представляет собой баланс спроса и предложения, которая выражается в том, что через цены осуществляется связь между производством и потреблением, спросом и предложением. Цена – это один из инструментов для достижения равновесия между спросом и предложением, который позволяет под влияние спроса стимулировать повышение качества и расширение ассортимента ряда товаров, пользующихся спросом. По каждому товару цена свидетельствует о необходимости либо сокращения его выпуска в случае, если наблюдается снижение спроса, либо увеличения производства в случае повышения спроса. Проявлением балансирующей функции цены можно считать то, что при дефиците товара высокая цена стимулирует увеличение его производства и предложения, а при излишке товара цена снижается, ограничивая его выпуск.

Функция размещения производства состоит в том, что с помощью цен происходит перелив капиталов в те отрасли, где имеется высокая норма прибыли, поскольку хозяйствующие субъекты в рыночных условиях, как правило, выбирают те сферы деятельности для инвестирования капитала, где высокий уровень прибыли.

Важной функцией цены является обеспечение доходности предприятия. Предприятие стремится установить такую цену на свою продукцию, чтобы обеспечить максимальный доход при оптимальном объеме производства данного товара и достигнутом уровне себестоимости. Особо следует выделить роль цены как одного из показателей конкурентоспособности продукции и стимулирующего фактора повышения ее качества.

Все названне функції ціни взаємозв'язані і взаємодіють друг з другом. Ця взаємозв'язь може бути як прямою, так і обертою, многогранною, требующою детального і углубленого аналізу економічних процесів з конкретною ціллю в конкретних умовах. Хозяйствующим суб'єктам при формуванні собственого механізму цінообразовання необхідно учитивати функції ціни, приймаючи во увагу множественність ринкових факторів, серед яких немаловажне значення відведено структурі ринку в залежності від степені свободи конкуренції.

Функції цін направилені на те, щоб диалектично об'єднати інтереси потреби-теля і виробника. Ціна повинна забезпечувати їм умови реалізації собствених інтересів. Для виробника завжди благо, когдa ціна висока. Но, якщо у виробника нет стимула к сокращению издержек, то это означает, что низкая ціна його практично не стимулює. Диалектика їх взаємозв'язі заключається в тому, що тільки когдa виробник буде заінтересован в сниженні издержек, тогдa покупець почне торгуватися о ціні. В цих умовах виробник стремиться снизить издержки.

ВЫВОДЫ

Важна роль цін в економічній житті визначається тим, що вони являються основою всіх економічних вимірювань, оказують значительное влияние на затраты и результаты деятельности всех хозяйствующих субъектов. В рыночных условиях ціна приобретает все большее значение как економічний елемент взаимоотношений підприємства з покупцями, поставщиками і державою.

Переходний характер сучасної економіки і відсутність досвіду господарювання в умовах розвиваючихся ринкових відносин викликали більші труднощі у підприємств. Для них оказалось очень непросто приспособиться к новому рыночному механізму господарювання. І однією з найбільш складних і болезненних проблем стало свободне цінообразовання після лібералізації цін.

В нових умовах виникла необхідність правильної орієнтації в ценовій кон'юнктурі ринку і проведення собственої, ефективної для підприємства ценової політики. Ціна оказалась таким параметром, от которого во многом стало зависеть благополучие підприємства, розміри його доходів і витрат.

Таким образом, ціна в умовах ринкової економіки являється найважливішим економічним параметром ринкової середовища діяльності підприємства, з яким воно повинно считатися і по можливості на него впливати. Поэтому исследование механизма рыночного цінообразовання як системи, которая забезпечує задоволення інтересів всіх господарюючих суб'єктів, має важне теоретичне і практичне значення.

Внешнім проявленням внутрішнього змісту ціни являються її функції. Вони відражають сутність ціни, її роль в економіці, місце серед інших економічних категорій і взаємозв'язь з цими категоріями. Функція є спосіб реалізації в реальній дійсності внутрішньої глибинної сутності економічної категорії.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бартепов С. А. История экономических учений / С. А. Бартепов. – М. : Юрист, 2000. – 456 с.
2. Кириленко В. Теория ціны и современное цінообразовання в Украине / В. Кириленко, Л. Кириленко // Экономика Украины. – К., 2002. – № 8. – С. 56–62.
3. Есипов В. Е. Цены и цінообразовання : учебник / под. ред. В. Е. Есипова. – [3-е изд., испр. и доп.]. – СПб : Питер, 2001. – 454 с.
4. Корінсв В. Л. Цінова політика підприємства : монографія / В. Л. Корінсв. – К. : КНЕУ, 2001. – 257 с.

УДК 336.581

Железняк В. Ю., Зоренко Л. А., Ях'яєва Г. І.

ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ МЕХАНІЗМУ КОНЦЕСІЙ В УКРАЇНІ

Сучасний стан економіки України характеризується скороченням державного фінансування, незначними обсягами довгострокового кредитування банківським сектором і недостатнім припливом інвестицій, особливо до реального сектору. На цей час підприємства та об'єкти найбільш привабливих галузей економіки вже отримали достатню кількість інвестиційних ресурсів, а фінансова криза унеможливує інвестування в менш прибуткові галузі. Проте в Україні існує досить обширний державний сектор, інвестування в суб'єкти господарювання якого характеризується можливістю отримання прибутків, рівень яких викликає зацікавленість вітчизняних та зарубіжних інвесторів. До того ж, стан фінансової системи України, який характеризується стійким дефіцитом як державного так і консолідованого бюджетів (табл. 1) [1] не дає можливості фінансово підтримувати та розвивати зазначені об'єкти.

Таблиця 1

Динаміка бюджетного дефіциту України за 2002–2007 рр.

Показник	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Дефіцит зведеного бюджету						
млн. грн.	-1635,4	506,7	11009,0	7806,3	3700,8	7701,7
% до ВВП	-0,7	0,2	3,2	1,8	0,7	1,1
Дефіцит державного бюджету						
млн. грн.	-1119,4	1043,1	10216,5	7945,7	3776,6	9842,9

Зазначене потребує розробки та впровадження нетрадиційних механізмів залучення фінансових ресурсів, зокрема в об'єкти державної власності, тому особливої актуальності набуває дослідження перспектив застосування концесій, як форми додаткового залучення фінансових ресурсів до реального сектору економіки.

Концесійній формі інвестиційного проектування присвячені роботи таких зарубіжних авторів: Варнавського В. Г. [2], Мар'їна Д. А. [3], Волосова А. И. [4] та інших. Не дивлячись на значні перспективи застосування концесійних договорів на сучасному етапі розвитку економіки ця проблема в Україні почала вивчатися тільки з 1999 р. Серед основних дослідників, які присвятили свої роботи економічним та правовим аспектам зазначеної проблеми, слід відзначити роботи Бардиша Г. О. [5], Рогальської Н. Г. [6], Килимник І. І. [7], Сидорова Я. О. [8], Медведевої О. А. [9], Ніколаєва І. С. [10], Гайко Є. Ю. [11]

Метою роботи є дослідження сучасного стану, проблем та перспектив застосування механізму концесій в сучасних умовах економіки України, як форми залучення фінансових ресурсів в реальний сектор на основі поєднання інтересів державного сектора та суб'єктів господарювання недержавних форм власності.

Пошук нових форм залучення іноземних інвестицій до української економіки набув особливого значення останнім часом, тому що сучасний рівень накопичення капіталу не

відповідає потребам в інвестиційних ресурсах. За даними Держкомстату в перших трьох кварталах 2008 р. [12] було зафіксовано вкрай невисокий приріст інвестицій в основний капітал підприємств (довгостроково функціонуючі матеріальні цінності; фінансові вкладення; незавершені капітальні вкладення; нематеріальні активи) (рис. 1). В порівнянні з аналогічним періодом 2007 р. темпи росту інвестицій в основний капітал вповільнилися майже в чотири рази.

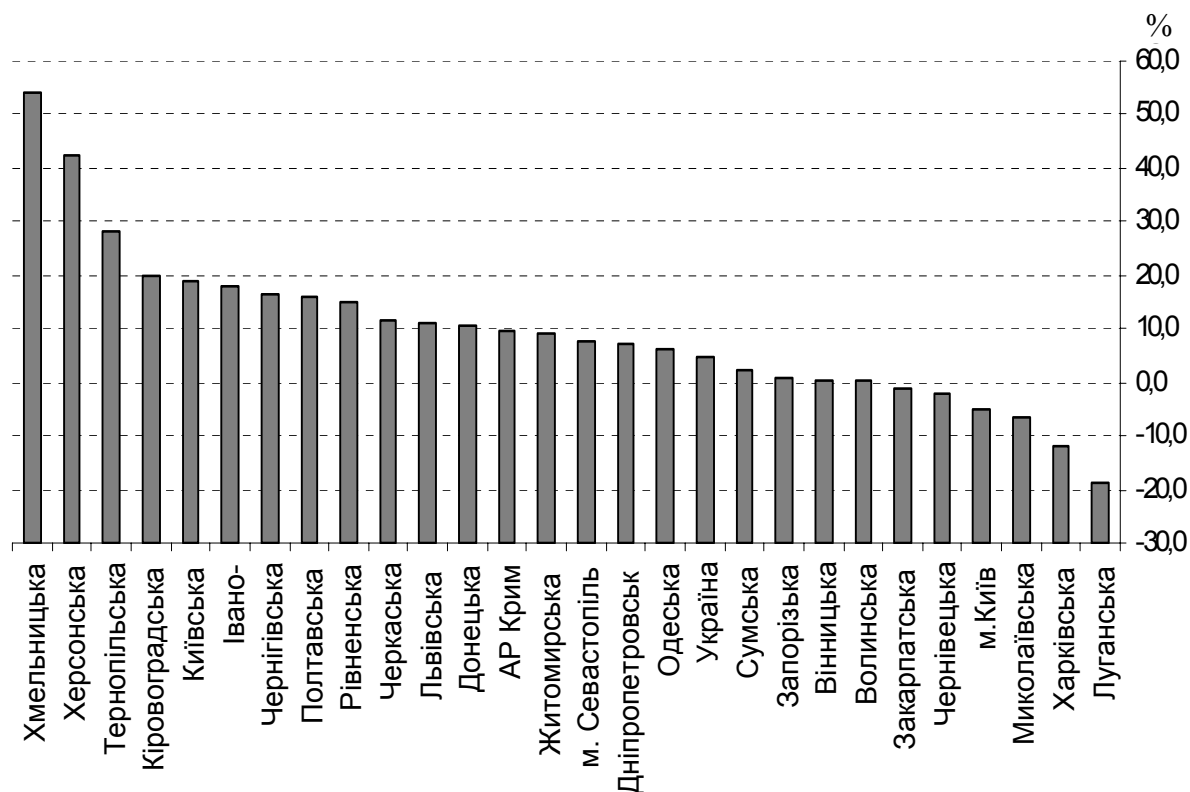


Рис. 1. Приріст інвестицій в основний капітал (у січні-вересні 2008 р.) у порівнянні до відповідного періоду попереднього року

У той же час Держкомстат відзначає зміни в галузевих перевагах інвесторів. У загальній структурі інвестицій в основний капітал знизилася частка вкладень у переробну промисловість (на 2,9 %, до 25,3 %) і в сектор транспорту й зв'язку (на 2 %, до 14,6 %). Виросла частка інвестицій у видобувну промисловість (на 0,9 %, до 8,6 %), торгівлю (на 1,7 %, до 9 %) і будівництво (на 0,7 %, до 4,1 %). Незмінною – на рівні 21,7 % – залишилася частка інвестицій у сектор операцій з нерухомістю [13].

Зниження темпів росту інвестицій в основний капітал експерти пояснюють зменшенням кількості перспективних підприємств, які мають нестачу в оборотних коштах. Найбільш привабливі українські активи, головним чином у таких секторах, як металургія, машинобудування й харчова промисловість, уже залучили інвестиції, тому інвестори постали перед вибором – інвестувати в менш дохідні галузі економіки або вкладати капітал у створення нових активів.

Ще одним фактором зниження темпів інвестицій в основний капітал експерти називають соціальну політику нинішнього уряду. Ряд галузей, зокрема, транспорт і зв'язок,

в основному представлений державними компаніями. Соціальний вектор політики уряду автоматично приводить до згортання державних інноваційних програм, а, виходить, і до зменшення державних інвестицій у ці сектори.

Експерти у зв'язку із цим не бачать підстав для поліпшення динаміки припливу інвестицій в основний капітал найближчим часом. Без зміни економічної політики немає підстав очікувати, що ситуація зміниться й в 2009 році. Єдиним виключенням залишаються експортно-орієнтовані галузі економіки. При цьому вже в найближчому майбутньому найбільш перспективною галуззю для інвесторів може стати сільське господарство. Держкомстат констатує, що інвестиції в сільське господарство за півріччя виросли на 1,5 % – до 6,3 % [13].

Проте подальший розвиток економіки державного сектору України без залучення ресурсів приватних підприємств майже неможливий. У цей час у більшості країн світу розвиток економіки характеризується ослабленням прямого й посиленням непрямого державного регулювання, зміцненням місця й значення приватних інвесторів у певних галузях, установлення партнерських відносин держави й приватного бізнесу. Досвід багатьох країн світу з різними політичними й економічними системами, рівнем розвитку ринкових відносин свідчить про те, що одним з найбільш ефективних шляхів фінансового забезпечення об'єктів державної власності є залучення до фінансування й управління ними приватного капіталу, однак не на основах їх приватизації, а на концесійній основі.

Термін «концесія», що характеризує передачу державної власності приватним особам, використовувався в практиці європейських країн ще в середні століття. Так, в Англії державні концесії видавалися приватним компаніям в XVII–XVIII століттях. У Сполучених Штатах Америки перші згадування про концесії відносяться також до XVII століття, коли губернатори штатів видали громадянам, які прибували на поселення з інших країн перші концесії на землю, ріки, будівництво доріг тощо. Серед найбільш відомих концесійних інвестиційних проектів, які були реалізовані, слід відмітити будівництво Суецького каналу (Єгипет) та Транссибірської залізниці (Росія).

Розвинені країни світу, маючи більш ніж вікову практику використання концесій в інфраструктурних комплексах, видобувній промисловості, лісокористуванні, інших галузях, еволюційно перейшли до масштабного використання концесій. За даними Світового банку, на концесії в розвинених країнах більше 66 % контрактів доводиться на сферу транспортної інфраструктури. Щорічно на основі концесійних механізмів у світову економіку інвестується більше ніж 80 мільярдів доларів [14].

Правові умови для впровадження механізму концесії в нашій країні були створені Законом України «Про концесії» [15], який було прийнято у 1999 році з метою підвищення ефективності використання державного й комунального майна й забезпечення потреб громадян України в товарах (роботах, послугах). Відповідно до визначеного в ньому переліку, у концесію можуть передаватися об'єкти права державної й комунальної власності в таких сферах господарювання, як: водопостачання; відвід й очищення стічних вод; надання послуг міським громадським транспортом; збір й утилізація сміття; надання послуг, пов'язаних з передачею споживачам тепла; будівництво й експлуатація автомобільних доріг, об'єктів дорожнього господарства; будівництво й експлуатація вантажних і пасажирських портів, аеропортів; надання поштових послуг і послуг зв'язку; громадське харчування; будівництво житлових будинків; використання об'єктів соціально-культурного призначення, що не ввійшли в статутні фонди приватизованих підприємств; створення комунальних служб паркування автомобілів; надання ритуальних послуг; будівництво й експлуатація готелів, туристичних комплексів, кемпінгів тощо. Перелік об'єктів було затверджено постановою КМУ № 2293 від 11.12.1999 р. [16] Пропозиції щодо об'єктів, які можуть передаватися в концесію, вносяться відповідними центральними органами виконавчої влади.

Місцеві ради мають право ухвалювати рішення щодо додаткового переліку сфер господарської діяльності, у яких об'єкти права комунальної власності можуть передаватися в концесію. Так, в АРК в 2007 році до такого переліку було включено 27 об'єктів комунальної форми власності, а станом на 1 січня 2008 року їх кількість становить уже 52 об'єкта.

За станом на 1 січня 2008 року в автономії в шести районах – Сімферопольському, Сакському, Ленінському, Бахчисарайському, Кіровському та Білогірському діяв 21 договір концесії об'єктів права комунальної власності (укладені в 13-ти селищних і сільських радах). Для порівняння: на 1 січня 2007 року було укладено 12 договорів у чотирьох районах автономії. За період дії договорів концесії в бюджети сільських, селищних рад були залучені кошти інвесторів на суму більше 500 тис. грн, і це за умови, що підприємцям були надані відстрочки від сплати концесійних платежів [14].

Передача об'єктів у концесію в Україні здійснюється на строк не менш 10 і не більше 50 років, а платіж вноситься відповідно до умов договору незалежно від результатів господарської діяльності й зараховується в державний або місцевий бюджет в залежності від рівня власності, до якого відноситься об'єкт, що передається у концесію.

Серед найбільш великих проектів загальнодержавного значення на концесійній основі слід відмітити будівництво першої в Україні міжнародної автотраси Краківець – Львів, яка входить у третій міжнародний транспортний коридор Берлін (Дрезден) – Вроцлав – Львів – Київ. До речі, територією області проходить і п'ятий автотранспортний коридор: Трієст – Любляна – Будапешт (Братислава) – Львів. До того ж найбільш проблемний для забезпечення належних умов руху транспорту в зоні транспортного коридору № 3 з українського боку стан автодороги на ділянках Львів – Рівне, й особливо Краківець – Львів. Автотраса між двома останніми на різних своїх ділянках має категорії II і IV, проходить через багато населених пунктів і здебільшого потребує реконструкції [17].

Взагалі, стан шляхів в Україні потребує серйозних інвестицій. Дорожнє будівництво – справа дуже капіталомістка. Звісно, далеко не всі питання може вирішити концесія. Це лише один із реальних інструментів, за допомогою якого можна залучити потрібні кошти. Малоімовірно, що, за великим рахунком, це будуть гроші українських інвесторів. Швидше за все, інвестиції прийдуть з-за кордону, адже окупність проекту – 15–17 років, і на таких «довгих» грошах наші банки ще не працюють.

Серед позитивних особливостей концесійних договорів слід зазначити такі:

по-перше, вони, на відміну від контрактних відносин, носять багатоцільовий і довгостроковий характер, що дозволяє обом сторонам здійснювати стратегічне прогнозування й планування своєї діяльності.

По-друге, у концесіях приватний сектор має високу й повну волю в прийнятті адміністративно-господарських й управлінських рішень.

По-третє, у держави в рамках концесійного договору залишається досить важелів впливу на концесіонера у випадку порушення ним умов концесії або загального законодавства, а також при виникненні необхідності захисту інтересів суспільства в концесіях. При наявності суспільної необхідності держава має право в односторонньому порядку переривати концесію з виплатою концесіонерові компенсації.

По-четверте, у концесійних проектах перерозподіляються ризики (юридичні й політичні ризики, включаючи ризик дострокового припинення договору (концесії), внаслідок невиконання зобов'язань концедента, ризики пов'язані зі своєчасним й якісним завершенням робіт, ризики прийнятності тарифів/платоспроможного попиту споживачів, ризики збирання платежів і потреби в послугах, заміна одного концесіонера на інший до кінця терміну дії угоди) між всіма його учасниками (державою, концесіонером, інвесторами, фінансовими інститутами, страховими компаніями тощо.), завдяки чому істотно підвищується життєздатність концесійного проекту.

На будь-якій стадії реалізації такого проекту роль держави досить значима, а вигода очевидна. Так, більша частина фінансування перекладається на приватний сектор, що крім прямої економії бюджетних коштів, не несе в собі інфляційної складової. Для самих інвесторів такий договір також передбачає масу позитивних моментів. Серед них: прогнозований період часу для створення й використання об'єкта концесії; часткове фінансування проекту з державного бюджету, при тому, що об'єкт обліковується на окремому балансі інвестора і ним же амортизується; захист інвестора чинним законодавством як від одностороннього припинення концесійного договору з ініціативи держави, так і від змін до гіршого в законодавстві, що регулює діяльність інвестора.

Однак про мінуси концесійного договору для інвестора забувати теж не слід, тим більше, що їх на порядок більше, ніж плюсів:

- необхідність внесення інвестором концесійної плати за використання вже побудованого об'єкта;
- фіксований довгий строк, на який укладається концесійний договір, у рамках якого інвестор зобов'язаний забезпечити будівництво й уведення в експлуатацію об'єкта, а також здійснювати його експлуатацію, однак ніяких гарантій окупності інвестицій у нього немає і вийти з концесії можна лише в результаті юридично складної процедури;
- точно не визначений статус об'єкта концесії в період його експлуатації;
- не кожному зацікавленому інвесторові може бути дозволено брати участь у концесії, для цього концесіонером необхідно задовольняти вимогам, які висуваються державою, а, крім того, ще й виграти тендер.

Концесії – досить універсальний засіб вирішення економічних проблем, незалежної від багатьох базисних характеристик і факторів суспільства. Ця форма управління державною власністю знайшла застосування в найрозвиненіших країнах миру (США, Великобританія, Німеччина, Франція, Італія, інші держави ЄС, Австралія, Канада, Японія), у Центральній і Латинській Америці (Мексика, Аргентина, Бразилія, Чилі, Болівія, Коста-Ріка, Венесуела, Колумбія, Болівія, Перу, Уругвай), в Азії (Китай, Республіка Корея, Тайвань, Шрі-Ланка, Бангладеш, держави ОПЕК), в Океанії (Індонезія, Малайзія, Сінгапур), у Східній Європі (Польща, Чехія, Словаччина, Угорщина, Румунія, Болгарія, Югославія), у СНД (Україна, Казахстан, Узбекистан, Молдова), в Африці (Танзанія, Мадагаскар, Нігер, Камерун, Замбія). Більш ніж в 120 країнах миру в цей час використовується концесійна форма управління державною власністю [2].

ВИСНОВКИ

Безсумнівно, механізм концесії є одним з найбільш перспективних для України механізмів залучення фінансових ресурсів до об'єктів державної та комунальної власності, оскільки передбачає фінансові надходження в економіку регіону ззовні й не викликає додаткового навантаження на бюджет.

Серед пріоритетних галузей для залучення концесійного механізму в Україні слід зазначити: житлово-комунальне господарство (передача в концесію об'єктів цієї галузі допоможе залучити інвестиції й модернізувати підприємства комунальної сфери, дозволить направити фінансові й матеріальні ресурси міста на інші цілі); розвідку та розробку природних ресурсів (зокрема, видобуток вугілля, енергетики, вуглеводнів на шельфі Чорного і Азовського моря); будівництво та обслуговування транспортної та соціальної інфраструктури; розвиток рекреаційного та туристичного комплексу (Крим, Закарпаття). Проте, для успішного функціонування концесійної форми однією з необхідних умов є наявність сильної держави, яка у стані протистояти інтересам приватного бізнесу, який отримує державну власність в концесію. У країнах, де функції державного контролю недостатньо сильні й розвинені,

іноді виникають скандальні викриття корупції й зловживань переданими в концесію об'єктами державної власності.

Крім того, обов'язковою умовою для здійснення концесійних програм є стійкість економічної й політичної ситуації та надання дотацій, компенсацій та пільг концесіонерам збиткових і низькорентабельних об'єктів, що мають важливе соціальне значення. Але на цей час такі умови не характерні для України, яка знаходиться в стані тривалої політичної та під впливом світової фінансової кризи, тому проблема адаптації концесійних відносин до економічних умов, що склалися в Україні, потребує подальших досліджень.

ЛІТЕРАТУРА

1. Статистичний щорічник України за 2007 р. / Держкомстат України ; за ред. О. Г. Осауленка – К. : Консультант, 2008. – 572 с.
2. Варнавский В. Г. Концептуальные экономические и правовые основы концессионной деятельности [Электронный ресурс] / В. Г. Варнавский // *Полемика*. – 2002. – № 13. – Режим доступу : <http://www.irex.ru/press/pub/polemika/13/var/>.
3. Марьин Д. А. К проблеме изучения концессионной политики СССР в отечественной историографии : общие критические замечания и актуальность исследования [Электронный ресурс] / Д. А. Марьин // *Историко-экономические исследования*. – 2004. – № 3. – Т. 5. – Режим доступа : http://jh.isea.ru/2004--5_3/3_3-3.asp.
5. Волосов А. И. Концессия как форма управления государственными инвестициями [Текст] / А. И. Волосов // *Материалы Всерос. науч.-практ. конф. «Проблемы управления экономикой в трансформируемом обществе»*. – Пенза, 2004. – С. 225–227.
6. Бардиш Г. О. Проектне фінансування [Текст] : підруч. / Г. О. Бардиш. – [2-ге вид.]. – К. : Алеута, 2007. – 463 с.
7. Рогальська Н. Г. Перспективи організації діяльності підприємств на основі комерційної концесії [Текст] / Н. Г. Рогальська, Л. О. Халаміренко // *Міжнародні тенденції розвитку бухгалтерського обліку і аудиту та перспективи для України : тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції*. – К. : КНЕУ. – 2006. – С. 115–116.
8. Килимник І. І. Особливості правового регулювання договору комерційної концесії (франчайзингу) : автореф. дис... канд. юрид. наук : 12.00.03 / І. І. Килимник [Нац. юрид. акад. України ім. Я. Мудрого]. – Х., 2003. – 22 с.
9. Сидоров Я. О. Договір комерційної концесії : аналіз зарубіжного досвіду і тенденції розвитку в Україні [Текст] / Я. О. Сидоров // *Підприємництво, господарство і право*. – 2004. – № 1. – С. 51–54.
10. Медведєва О. А. Концесія як правова форма використання державного майна у господарській діяльності недержавними суб'єктами [Текст] : автореф. дис... канд. юрид. наук : 12.00.04 / О. А. Медведєва; [Нац. юрид. акад. України ім. Я. Мудрого]. – Х., 2005. – 19 с.
11. Ніколаєв І. С. Участь держави Україна у концесійних відносинах [Текст] / І. С. Ніколаєв // *Право України*. – 2004. – № 10. – С. 44–47.
12. Гайко Є. Ю. Комплексна методика оцінки економічної ефективності концесійних проектів у сфері комунальної інфраструктури [Електронний ресурс] // *Коммунальное хозяйство городов : науч.-техн. сб. сер. экон. науки*. – 2007. – Вып. 78. – С. 54–63. – Режим доступу : <http://eprints.ksame.kharkov.ua/555/>.
13. Приріст інвестицій в основний капітал (у січні-вересні 2008 року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/SIMap/map.html>.
14. Панченко Ю. Темпы роста инвестиций в основной капитал [Электронный ресурс] / Ю. Панченко // *Коммерсантъ – Украина*. – 2008. – Від 19 серпня. – № 144. – Режим доступу : <http://www.kommersant.ua/doc.html>.
15. Бороновский Д. Концессия – перспективное направление хозяйствования [Электронный ресурс] / Д. Бороновский // *Крымские известия*. – 2008. – От 13 февраля. – № 28. – Режим доступу : <http://www-ki.rada.crimea.ua/nomera/2008/028/koncessy.html>.
16. Закон України «Про концесії» від 16.07.1999 № 997–XIV (зі змінами та доповненнями станом на 31.01.2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=997-14>.
17. Постанова КМУ від 11.12.1999 р. № 2293 «Про затвердження Переліку об'єктів права державної власності, які можуть надаватися в концесію» (станом на 26.03.2007) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uapravo.net/data/base50/ukr50670.htm>.
18. Носарева Л. Автобан до Києва доведе [Електронний ресурс] / Л. Носарева // *Дзеркало тижня*. – 2000. – Від 28 жовтня. – № 42. – Режим доступу : <http://www.dt.ua/2000/2250/28897/>.

УДК 336:334.012.64

Заревчацька Т. В.

АНАЛІЗ ВПЛИВУ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ ІННОВАЦІЙНОЇ СПРЯМОВАНОСТІ

Мале підприємництво є невід'ємним елементом економіки ринкового типу через виконання таких функцій, як сприяння створенню робочих місць та забезпечення нових комбінацій факторів виробництва [1]. Однак однією з основних функцій малого підприємництва є здійснення інноваційної діяльності шляхом самостійного проведення досліджень і розробок та випуску на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг. Саме діяльність малих підприємств інноваційної спрямованості, тобто підприємств, що здійснюють інноваційну діяльність, є вкрай важливою для економіки як на мікро-, так і на макрорівні завдяки певній гнучкості та мобільності малого підприємства у порівнянні з великими суб'єктами господарювання, що набуває особливої актуальності в період фінансової нестабільності. Тому однією з задач державного регулювання економіки, особливо в умовах кризових явищ, є сприяння діяльності інноваційного підприємництва зокрема шляхом забезпечення податкових пільг для малих підприємств, що здійснюють інноваційну діяльність.

Дослідженню проблем малих підприємств інноваційної спрямованості та впливу податків на результати діяльності таких суб'єктів господарювання присвячені праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як З. С. Варналій [2], С. В. Мочерний, І. П. Булеєв, В. М. Ляшенко, Л. І. Воротіна, А. Е. Воронкова, Г. В. Козаченко, Я. А. Жаліло, В. В. Стадник, В. Ю. Медянік, Б. Я. Панасюк, С. А. Музиченко [3], Л. Д. Буряк, О. Л. Кривоног [4] В. Савченко, В. Є. Лялін, К. В. Павлов, В. В. Хахулін. Дослідниками [5] проведено порівняння заходів державної підтримки сектору малого підприємництва в Україні і в світі, проаналізовано світовий досвід застосування податкових пільг для інноваційних малих підприємств в світовій практиці. Водночас подальшого дослідження потребує проблема застосування пільгового оподаткування для інноваційно спрямованих малих підприємств в межах вітчизняних умов господарювання.

Метою статті є дослідження впливу податкового чинника на результати діяльності малих підприємств та виділення взаємозв'язку між рівнем податкового навантаження та ефективністю діяльності підприємства – суб'єкта малого підприємництва. В процесі дослідження вирішуються такі задачі, як обґрунтування доцільності застосування податкових пільг до інноваційно спрямованих малих підприємств, а також доведення впливу податкового навантаження на ефективність діяльності підприємства.

Визнання на державному рівні вагомого впливу податкового чинника на результати діяльності суб'єктів малого підприємництва, а також належне усвідомлення ролі малого підприємництва у функціонуванні економічних процесів в суспільстві підтверджується розробкою та впровадженням спрощеної системи оподаткування у вигляді єдиного податку. Однак інноваційні малі підприємства потребують спеціальних заходів підтримки з боку держави через вагомий вплив таких підприємств на формування соціально-економічних процесів на макрорівні. З цього приводу І. П. Булеєвим справедливо зазначено: «Относительно всех малых предприятий ... законодательство не должно создавать административных и бюрократических барьеров, институциональных ловушек развитию малого бизнеса. В то же время реальная материальная и финансовая поддержка государства должна направляться тем малым предприятиям, которые способствуют реализации государственной политики инновационного развития» [6]. Заходи такої підтримки мають бути реалізовані, перш за все, шляхом надання податкових пільг суб'єктам малого підприємництва. Як відзначено В. І. Ляшенком,

застосування податкових пільг, особливо в період необхідності структурної перебудови економіки, є одним з найефективніших заходів податкової політики держави [7].

Для підтримки діяльності інноваційних малих підприємств важливим заходом має стати часткове їх звільнення від оподаткування. В процесі розгляду особливостей застосування податкових пільг до інноваційно спрямованих малих підприємств Кривоногом О. Л. відмічено необхідність застосовування «диференційованого підходу при наданні податкової пільги, зокрема звільнення від податків новостворених малих підприємств у перші два роки їх роботи та зменшення пільги у наступні три роки, за умови, що вивільнені кошти спрямовуватимуться на їх розвиток» [4].

Пільгове оподаткування малих підприємств інноваційної спрямованості доцільно здійснювати стосовно часткового звільнення таких підприємств від податку на додану вартість (далі – ПДВ), оскільки розмір цього податку безпосередньо залежить від розміру доданої вартості, створеної підприємством та, зазвичай, складає значну частину загального обсягу обов'язкових платежів малого підприємства. Однак звільнення суб'єкта господарювання від оподаткування може привести до певних податкових зловживань, тому з метою упередження таких зловживань з боку суб'єктів малого підприємництва, пропонується наступний механізм застосування податкової пільги: підприємство, що є платником ПДВ, має нараховувати його на загальних підставах, але перераховувати не до бюджету, а на спеціальні рахунки, кошти з яких мають спрямовуватись виключно на здійснення інноваційної діяльності. В зазначеному випадку дохід підприємства буде збільшений на суму вивільненого у результаті застосування пільги податку на додану вартість, що суттєво сприятиме підвищенню ефективності діяльності підприємства.

Ефективність діяльності є доволі широким показником, тому існує декілька підходів до її оцінки [8–10]. Комплексну оцінку ефективності діяльності малого підприємства доцільно здійснювати через оцінку його вартості. Однак з метою аналізу впливу певних чинників на результат діяльності суб'єкта господарювання найбільш виправданим є застосування узагальнюючого показника. Для оцінки впливу запропонованої податкової пільги на ефективність діяльності підприємства останню розглянуто як «співвідношення отриманого в грошовій формі результату з витратами на його досягнення» [10]. В узагальненому вигляді такий розрахунок може бути здійснений за формулою 1:

$$EE = \frac{D - B}{B} \times 100\%, \quad (1)$$

де EE – економічна ефективність, %; D – розмір доходу підприємства у звітному періоді, тис. грн.; B – витрати звітного періоду, тис. грн.

За умови застосування податкової пільги дохід підприємства збільшиться на суму вивільненого ПДВ. В такому випадку співвідношення між показниками ефективності до та після застосування пільги матиме вигляд:

$$\frac{EE_1}{EE} = \frac{(D + ПДВ) - B}{B} \div \frac{D - B}{B} = \frac{((D + ПДВ) - B) \times B}{B \times (D - B)} = \frac{(D - B) + ПДВ}{D - B} = 1 + \frac{ПДВ}{D - B}, \quad (2)$$

де EE_1 – показник економічної ефективності після застосування пільги з податку на додану вартість; $ПДВ$ – розмір податку на додану вартість, що підлягає сплаті до бюджету за результатами звітного періоду, $ПДВ > 0$.

Аналіз співвідношення, наведеного у формулі 2, свідчить про підвищення показника ефективності діяльності підприємства за умови застосування зазначеної пільги. У разі збитковості діяльності ($D < B$) застосування пільги сприятиме зменшенню від'ємного значення ефективності, що також позитивно впливатиме на подальшу діяльність підприємства.

Кількісний аналіз застосування зазначеної податкової пільги малими підприємствами доцільно здійснити шляхом дослідження зміни податкового навантаження на підприємства до та після застосування пільги. Передусім слід зазначити, що ані в науковій економічній літературі, ані в офіційних документах не надано єдиного тлумачення терміну «податкове навантаження», а також не розроблено єдиної методики розрахунку цього показника. Поряд із терміном «податкове навантаження» у близьких значеннях науковцями застосовуються такі поняття, як «податковий тягар», «податковий тиск». А. Соколовською відзначено, що «віддання переваги одному з цих термінів та уникнення другого є безпідставним, оскільки вони є синонімами» [11]. Через певну невизначеність у термінології в даному дослідженні для оцінки рівня оподаткування на підприємстві застосовується поняття «податкове навантаження».

Поряд із невизначеністю у термінології існує ряд підходів до кількісної оцінки податкового навантаження. Такі підходи доцільно умовно розподілити на наступні групи:

– розрахунок податкового навантаження через визначення питомої ваги податків та зборів в обсязі доходу (виторгу) підприємства (А. В. Єлисеєв, А. Г. Завгородній, В. С. Лисюк);

– розрахунок податкового навантаження шляхом застосування непрямих методів (М. Жежера, М. Крейніна) з використанням таких показників діяльності підприємства, як виторг від реалізації, собівартість продукції, прибуток без безпосереднього використання суми податкових платежів підприємства;

– визначення податкового навантаження через оцінку співвідношення нарахованих податків і зборів та доданої вартості, створеної на підприємстві (В. П. Вишневський, А. В. Чудаков, В. М. Мельник, О. М. Сердюк).

Методи останньої групи найбільш коректно характеризують рівень податкового навантаження через урахування як доходів, так і витрат підприємства, що є вкрай важливим для малих підприємств через різні рівні матеріаломісткості, працемісткості та фондомісткості їхньої продукції (робіт, послуг). Прихильниками методів, в основі яких полягає визначення відношення податкових платежів до доданої вартості, основна увага приділяється питанню визначення останньої. Так, В. П. Вишневським в процесі оцінки податкового навантаження додана вартість визначається як сума виторгу від реалізації з вирахуванням амортизаційних відрахувань та матеріальних витрат. В межах дослідження підходів до оцінки рівня податкового навантаження О. М. Сердюк удосконалено названий підхід та запропонована формула:

$$TP = \frac{\sum_{i=1}^n Tc_i + Tw_i + Td_i + Tp_i}{Output_i - F_i \times N_a - M_i} \times 100\%, \quad (3)$$

де TP – податковий тиск, %; Tc_i – податки, що включаються до валових витрат, грн.; Tw_i – відрахування від фонду оплати праці, грн.; Td_i – податок на додану вартість, грн.; Tp_i – податок на прибуток, грн.; $Output_i$ – виторг від реалізації без ПДВ, грн.; F_i – балансова вартість основних засобів, грн.; N_a – норма амортизації; M_i – матеріальні витрати, грн. [12]

В процесі оцінки рівня податкового навантаження доцільним є також урахування витрат на оплату праці через їх значний вплив на формування витрат підприємства, що, в свою чергу, відбивається на значенні доданої вартості. Тому податкове навантаження для малих підприємств, оподаткування яких здійснюється на загальних підставах, пропонується визначати за формулою (3), модифікувавши її наступним чином:

$$TP = \frac{\sum_{i=1}^n Tc_i + Tw + Td + Tp}{R - A - M - W} \times 100\%, \quad (4)$$

де TP – податкове навантаження, %; R – чистий дохід, тис. грн; A – сума амортизаційних відрахувань, тис. грн; W – витрати на оплату праці, тис. грн.

Розрахунок податкового навантаження, здійснений за формулою 4 для двох малих підприємств м. Краматорська за даними 2007 року, наведений в табл. 1.

Таблиця 1

Податкове навантаження, розраховане для двох малих підприємств м. Краматорська за даними 2007 року

Найменування показника	Одиниця виміру	Умовне позначення	Підприємство 1	Підприємство 2
1. Обов'язкові платежі, у тому числі:	тис. грн	–	111,11	4,80
– ПДВ до сплати	тис. грн	Td	38,44	1,16
– відрахування від фонду оплати праці	тис. грн	Tw	65,83	2,67
– податок на прибуток (податковий облік)	тис. грн	Tp	6,52	0,91
– податки, що включаються до валових витрат	тис. грн	Tc_i	0,32	0,06
2. Чистий дохід без ПДВ	тис. грн	$Output$	654,00	464,00
3. Амортизація	тис. грн	A	15,30	0,00
4. Матеріальні витрати	тис. грн	M	282,40	426,20
5. Витрати на оплату праці	тис. грн	W	193,40	7,20
6. Усього додана вартість (р.2–р.3–р.4–р.5)	тис. грн	–	162,90	30,60
7. Податкове навантаження (р.1/р.5)	%	TP	68,21	15,69

Значення показників податкового навантаження, розрахованих для двох підприємств, є доволі високим для кожного з них, що свідчить про доцільність застосування податкових пільг: для інноваційно спрямованого підприємства 2 обов'язкові платежі складають більш, ніж 15 % доданої вартості; для не інноваційного підприємства 1 – майже 70 % (68,21 %).

У разі звільнення підприємств від необхідності сплати податку на додану вартість та перерахування зазначеного податку на спеціальні рахунки для цільового використання чистий дохід підприємства збільшиться на суму такого податку. Це сприятиме зменшенню податкового навантаження та підвищенню ефективності діяльності підприємства (табл. 2).

Таблиця 2

Аналіз впливу зміни податкового навантаження за умови застосування пільги з ПДВ

Найменування показника	Одиниця виміру	Підприємство 1			Підприємство 2		
		без пільги	з урахуванням пільги	відносне відхилення, %	без пільги	з урахуванням пільги	відносне відхилення, %
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Чистий дохід	тис. грн	654,0	692,4	5,9	464,0	465,2	0,2
2. Додана вартість	тис. грн	162,9	201,3		30,6	31,8	3,8
3. Витрати	тис. грн	717,1	717,1	0,0	462,1	462,1	0,0

Продовження таблиці 2

1	2	3	4	5	6	7	8
4. Обов'язкові платежі	тис. грн	111,1	111,1	0,0	4,8	4,8	0,0
5. Фінансовий результат (р. 1–р. 3)	тис. грн	–63,1	–24,7	–60,9	2,0	3,1	58,6
6. Податкове навантаження (р. 4 / р. 2)	%	68,21	55,19	–19,1	15,69	15,09	–3,8
7. Показник ефективності (р. 5 / р. 3)	%	–8,8	–3,4	60,9	0,4	0,7	58,6

Як свідчать результати розрахунків, наведених в табл. 2, порівняно незначне зменшення податкового навантаження призводить до значного збільшення показника ефективності діяльності (рис. 1).

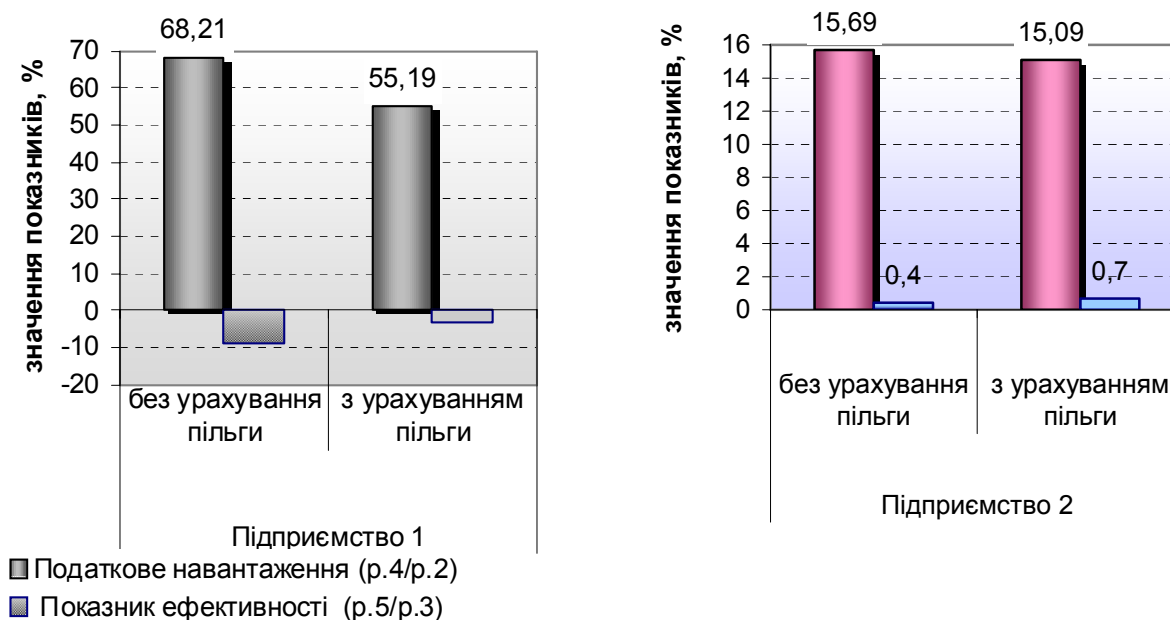


Рис. 1. Порівняння показників податкового навантаження та ефективності діяльності з урахуванням та без урахування податкової пільги

Зменшення податкового навантаження у зв'язку із застосуванням податкової пільги призвело до підвищення ефективності кожного з підприємств: для збиткового підприємства 1 потенційне зменшення податкового навантаження сприяє зменшенню збитків. Для підприємства 2, діяльність якого спрямована на активний пошук нових можливостей виробництва, тобто інноваційно спрямованого підприємства – зменшення податкового навантаження на 3,8 % призвело до збільшення ефективності більш, ніж на 58 %, що доводить доцільність застосування запропонованої пільги.

Через те, що застосування пільгового оподаткування зменшує потенційні доходи бюджету, такі пільги мають надаватись лише тим підприємствам, діяльність яких спрямована на розвиток шляхом здійснення інноваційної діяльності. Тому, зважаючи на ефективність пільги з ПДВ, пропонується її застосування тільки для інноваційно активних малих підприємств, оскільки їх діяльність є стратегічно важливою для держави. Період застосування такої пільги має бути оптимальним як з точки зору держави, так і з позиції підприємства. В. І. Ляшенком з цього приводу відзначено, що «оптимальний період действия налоговой льготы составляет четыре года. За меньший отрезок времени льгота не срабатывает, а за больший – возникают

возможности злоупотреблений и потери эффективности» [7]. В цілому, застосування зазначеної пільги доцільно до досягнення суб'єктом малого підприємництва рівня доходу, характерного для середнього підприємства (більш, ніж 500000 євро за звітний рік), але не більше чотирьох років.

ВИСНОВКИ

Зниження податкового навантаження шляхом часткового звільнення від оподаткування інноваційно активних малих підприємств є основним чинником, що сприяє підвищенню ефективності діяльності таких суб'єктів господарювання. Тому в межах заходів державної підтримки інноваційних малих підприємств доцільним є часткове звільнення їх від оподаткування податком на додану вартість за умови використання вивільнених коштів на здійснення інноваційної діяльності.

Для суб'єктів малого підприємництва, якими обрано спрощену систему оподаткування у вигляді єдиного податку за ставкою 10 % у разі включення податку на додану вартість до складу єдиного податку пропонується дохід, отриманий від здійснення інноваційної діяльності, не враховувати до складу виручки від реалізації, що підлягає оподаткуванню, за умови цільового використання вивільнених коштів.

Період застосування пільги з податку на додану вартість має бути оптимальним як з позиції підприємства, так і з боку держави. Тому застосування зазначеної пільги доцільно до досягнення суб'єктом малого підприємництва рівня доходу, характерного для середнього підприємства (більш, ніж 500000 євро за рік), але не більше чотирьох років.

ЛІТЕРАТУРА

1. Друкер П. Ф. *Новые реальности : в правительстве и политике, в экономике и бизнесе, в обществе и мировоззрении* / П. Ф. Друкер. – М. : Бук Чембэр Интернэшнл, 1994. – 381 с.
2. Варналій З. С. *Мале підприємництво України : моніторинг, інфраструктура, кадри* / З. С. Варналій, О. В. Сергійко, Л. П. Хмелевська. – НДІ приватного права і підприємництва Академії правових наук України. – К. : НДІ приватного права і підприємництва АПРН України, 2002. – 60 с. – (Бібліотечка кандидата в народні депутати України).
3. *Науково-методичні засади податкового регулювання малого бізнесу : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.02.03 [Електронний ресурс] / Степан Анатолійович Музиченко. – Науково-дослідний економічний ін-т Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України. – К., 2004. – 17 с. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/ard/2004/04msarmb.zip>.*
4. *Фінансове забезпечення господарської діяльності суб'єктів малого підприємництва : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.00.08 [Електронний ресурс] / О. Л. Кривоног. – Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К., 2007. – 20 с. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/ard/2007/07kolsmp.zip>.*
5. *Развитие малого предпринимательства : отечественный и зарубежный опыт* / В. Е. Лялин, В. И. Ляшенко, К. В. Павлов, В. В. Хахулин. – М. : Экономистъ, 2006. – 254 с.
6. *Булеев И. П. Трансформация общества и экономика : опыт и перспективы : монография* / И. П. Булеев. – НАН Украины ; Ин-т экономики промс-ти. – Донецк, 2006. – 336 с.
7. *Ляшенко В. И. Регулирование развития малого предпринимательства в Украине : проблемы и пути решения : монография* / В. И. Ляшенко. – НАН Украины. – Ин-т экономики промс-ти. – Донецк, 2007. – 452 с.
8. *Большой экономический словарь : 22000 терминов* / А. Н. Азрилиян (ред.). [– 4-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Институт новой экономики, 1999. – 1245 с.
9. *Берзинь И. Э. Экономика фирмы* / И. Э. Берзинь. – М. : Институт международного права и экономики, 1997. – 253 с.
10. *Економічний механізм забезпечення ефективного функціонування підприємств : автореф. дис... д-ра екон. наук : 08.06.01 [Електронний ресурс] / Н. Ю. Брюховецька. – НАН України. – Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2001. – 32 с. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/ard/2001/01bnyefp.zip>.*
11. *Соколовська А. Теоретичні засади визначення податкового навантаження та рівня оподаткування економіки* / А. Соколовська // *Економіка України. – 2005. – № 5. – С. 4–12.*
12. *Сердюк О. М. Вплив податків на функціонування та вибір стратегії промислових підприємств : дис... канд. екон. наук : 08.04.01 / НАН України. – Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2007. – 220 с. : рис., табл. – Бібліогр. : арк. 185-200.*

УДК 338.246: 621.311

Заруба В. Я., Ходак М. І.

АНАЛІЗ МЕХАНІЗМІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЧНИМИ РЕСУРСАМИ

Одним з найважливіших стратегічних показників економічного розвитку країни є рівень забезпечення матеріальної і нематеріальної сфер виробництва енергетичними ресурсами. З огляду на те, що продукція крупних енергоємних виробництв складає основу промисловості України та її експорту, стан електроенергетики, що є складовою паливно-енергетичного комплексу в цілому, безпосередньо впливає на конкурентоспроможність вітчизняної продукції.

Електроенергетичний ринок країни (ЕЕР) являє собою велику систему, у якій реалізуються процеси виробництва електроенергії, її закупівлі, передачі електричними мережами та споживання. Функціонування такої великої системи неможливе без чіткого узгодження дій усіх суб'єктів діяльності (агентів), що входять до її складу. Узгодження дій в ринкових умовах господарювання досягається шляхом уведення та дотримання усіма суб'єктами діяльності певних норм діяльності (правил, процедур), які можуть носити формальний та неформальний характер. При цьому виконання вимог норм може носити добровільний характер або ґрунтуватися на застосуванні покарань за їх порушення.

Суттєво важливо, що норми, на відміну від управлінських дій, розповсюджуються не на конкретні особи, а на ті ролі (функції), які вони виконують в системі. Завдяки цієї властивості норми дозволяють регулювати «відкриті» системи, в яких можуть змінюватися і конкретний склад її агентів, і ті ролі, які виконують конкретні особи [1].

Для ЕЕР у зв'язку з його підвищеним соціальним значенням першорядне значення мають формальні норми, які вводяться органами державного управління. Разом з тим, формальні норми можуть не відбивати реальні інтереси агентів. У цьому випадку фактична поведінка агентів може відрізнятись від нормативної, а самі формальні норми можуть не сприяти, а перешкоджати виконанню системою своїх функцій.

Під механізмом функціонування будь-якої соціально-економічної системи (підприємства, ринку, регіону тощо) розуміють сукупність діючих у ній норм. Наприклад, М. С. Дороніна визначає механізм як «систему формальних і неформальних правил, процедур, засобів впливу на порядок функціонування та порядок змінювання» [2]. Д. С. Новиков механізмом функціонування називає «сукупність правил, законів та процедур, які регламентують взаємодію учасників організаційної системи» [3].

На теперішній час ключові норми механізму функціонування ЕЕР визначають Закон України «Про електроенергетику» та «Про заходи, спрямовані на забезпечення сталого функціонування підприємств паливно-енергетичного комплексу». Механізм забезпечення підприємств електроенергетичними ресурсами є складовою частиною загального механізму функціонування ЕЕР і визначається можливими способами постачання електроенергії споживачам.

Повільне і здебільшого суперечливе реформування економіки країни за умов економічного занепаду у 90-х роках призвело до кризового економічного стану паливно-енергетичного комплексу (ПЕК) країни та, зокрема, електроенергетики. Протягом багатьох років ПЕК практично «кредитував» промисловість та сільське господарство, відпускаючи електричну енергію та інші енергоносії без належної і своєчасної сплати за них. Склалася стійка тенденція до зростання собівартості виробництва продукції практично у всіх галузях

ПЕК та критичний знос основних виробничих фондів при гострому дефіциті інвестиційних ресурсів, перш за все в електроенергетиці.

В результаті структурної перебудови електроенергетичного комплексу у 1996 році на підставі колективного Договору був створений оптовий ринок електричної енергії України (ОРЕ), який визначив механізм функціонування підприємств електроенергетичної галузі в трансформаційних умовах господарювання в Україні. Завдяки утворенню ОРЕ відбулося розділення функцій з виробництва, передачі та постачання електроенергії, була запроваджена чітка система формування фактичних фізичних балансів її виробництва та споживання в Об'єднаній енергетичній системі України (місячних, добових, погодинних), а також прозорих балансів купівлі-продажу електроенергії в ОРЕ, якою охоплюються всі крупні виробники та постачальники електроенергії України.

Разом з тим, нинішній стан ПЕК і, зокрема, електроенергетичної галузі все ще суттєво обмежує конкурентоспроможність і можливості інноваційного розвитку вітчизняних товаровиробників, активізує комплекс загроз їх економічній безпеці і водночас економічній безпеці держави та її територіальних утворень [6, 7]. Для поліпшення стану енергопостачання підприємств виникає необхідність трансформування наявного механізму функціонування електроенергетичної галузі у напрямку лібералізації економічних відносин, посилення конкуренції між виробниками та постачальниками електроенергії, створення привабливих умов для інвестування в електроенергетику.

Для забезпечення подальшого розвитку ЕЕР Урядом України прийнято Концепцію функціонування та розвитку ОРЕ [8]. Цією Концепцією передбачається здійснити поступовий перехід до лібералізованого ринку шляхом запровадження: ринку прямих товарних поставок електроенергії за контрактами між виробниками та постачальниками і кінцевими споживачами, укладеними як на біржі, так і на позабіржевому ринку; балансуючого ринку електроенергії та ринків фінансових контрактів та допоміжних послуг.

Теоретичні і прикладні питання ефективного функціонування електроенергетичних розглядалися в працях П. Я. Бачієва, Г. К. Вороновського, М. Е. Тулієва, М. О. Данилюка, В. Й. Едельмана, Т. Б. Ігнашкіна, Н. Н. Кожевникова, О. Є. Кузьміна, Є. В. Крикавського, Т. А. Коцка, А. Г. Кадимова, В. І. Лапіцкого, О. О. Лапко, І. В. Недіна, В. А. Непомнящого, С. Л. Прузнера, Й. М. Петровича, Л. П. Падалко, Б. В. Папкова, М. В. Римара, В. О. Точиліна, Є. В. Хлобистова, Н. І. Чухрай, О. М. Шишова і інших авторів. В працях названих авторів ґрунтовно досліджені економічні проблеми функціонування електроенергетичних підприємств в умовах національної електроенергетичної системи, розроблені положення щодо напрямів розвитку механізму функціонування електроенергетичної галузі. Водночас, залишаються малодослідженими питання управління підприємствами з енергоємними виробництвами у комплексі з розв'язанням завдань їх енергозабезпечення, а також процеси адаптації діяльності промислових підприємств до змін у механізмі функціонування електроенергетичного ринку.

Метою роботи є аналіз відомих з світової практики механізмів забезпечення підприємств електроенергетичними ресурсами з точки зору економічної привабливості цих механізмів для самих споживачів.

Як було зазначено вище, створення ОРЕ в умовах важкої економічної ситуації в державі дозволило зберегти можливість гарантованого енергозабезпечення споживачів, створити прозору систему купівлі-продажу електричної енергії, закласти основу запровадження ринкових відносин в електроенергетиці.

Запроваджений ОРЕ має просту організаційну структуру. Учасниками ОРЕ є:

- 1) виробники електричної енергії;
- 2) постачальники електричної енергії, що купують електроенергію на ринку та здійснюють її постачання споживачам роздрібного ринку електроенергії;

3) крупні промислові споживачі, які купують електроенергію безпосередньо на оптовому енергоринку для власного споживання;

4) оператор оптового ринку – Державне підприємство (ДП) «Енергоринок», яке забезпечує функціонування ОРЕ, в межах наданих повноважень, зокрема, розробляє графік навантаження, на основі наданих даних розраховує оптову ринкову ціну, здійснює розрахунки з виробниками;

5) системний оператор – підприємство магістральних та міждержавних електричних мереж ДП НЕК «Укренерго», яке здійснює передачу електроенергії високовольтними мережами та диспетчеризацію на підставі графіків навантаження, розроблених оператором ринку.

До складу виробників електричної енергії входять: енергогенеруючі компанії теплових електростанцій та енергогенеруючі теплоелектроцентралі (питома вага відпущеної ними електроенергії у 2007 році в загальному відпуску складала 41 %); національна атомна енергетична компанія, яка поєднує 4 атомні електростанції (обсяг продажу – біля 50 % від загального); гідроенергуюча компанія, яка поєднує 8 найбільших гідроелектростанцій (обсяг продажу – 5 % від загального); виробники малої потужності.

Постачальники електричної енергії поділяються на дві групи: за регульованим тарифом та за нерегульованим тарифом. Постачальники електроенергії за регульованим тарифом працюють на закріпленій території, мають власну локальну електромережу, через яку здійснюють постачання споживачам (обсяг купівлі електроенергії в ринку – 82 %). Постачальники електроенергії за нерегульованим тарифом передають електроенергію своїм споживачам мережами, які належать постачальникам за регульованим тарифом (обсяг купівлі – біля 9 %). Наявність на електроенергетичному ринку постачальників за нерегульованим тарифом надають споживачам певної можливості самостійного вибору способу забезпечення своїх потреб в електричній енергії.

По способу формування цін за електроенергію, продану в ОРЕ України, виробники поділяються на дві групи. До першої групи належать виробники електроенергії, що працюють за ціновими заявками (генеруючі компанії теплових електростанцій, деякі теплоелектроцентралі). До другої групи належать виробники, для яких тарифи на електроенергію встановлює Національна комісія регулювання електроенергетики (НКРЕ) України (ДП «НАЕК «Енергоатом»», ВАТ «Укргідроенерго», гідро- та гідроакумуючі електростанції, теплоелектроцентралі, а також виробники, що використовують нетрадиційні джерела енергії).

Для постачальників електроенергії за Правилами ОРЕ України ціна продажу електричної енергії формується з урахуванням середньої оптової ціни купівлі електроенергії від виробників, а також надбавки, що включає: витрати ДП НЕК «Укренерго» на передачу електроенергії магістральними та міждержавними лініями електропередачі і централізоване диспетчерське управління, витрати на утримання ДП «Енергоринок» та збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на електричну і теплову енергію. Крім того, у формуванні оптової ринкової ціни враховуються дотаційні сертифікати, що встановлюються постачальникам електричної енергії, які працюють за регульованим тарифом, для компенсації збитків від постачання електричної енергії окремим категоріям споживачів.

Механізм функціонування електроенергетичного ринку, який був запроваджений в Україні шляхом створення ОРЕ, має у світовій практиці назву моделі єдиного покупця. За цією моделлю, одна спеціально створена компанія закуповує всю вироблену в країні електроенергію та одночасно є єдиним продавцем оптової електроенергії розподільчим компаніям та крупним споживачам.

Модель єдиного покупця має певні недоліки. За цією моделлю учасники ЕЕР не можуть здійснювати діяльність як комерційно незалежні суб'єкти. У зв'язку із недостатністю законодавчого врегулювання можуть створюватись умови для прийняття неефективних рішень щодо функціонування ОРЕ та діяльності його учасників. Влада, використовуючи

політичні або комерційні важелі впливу, може нав'язувати не вигідні договори про закупку електроенергії, втручатись у розподіл коштів. Обмеження конкуренції серед виробників електричної енергії не дає змоги формувати ефективну ринкову ціну на електричну енергію, що призводить до неоптимальних цінових сигналів для учасників ОРЕ, споживачів та потенційних інвесторів, не сприяє зменшенню неефективних витрат палива. Внаслідок невизначеності порядку ціноутворення на системні допоміжні послуги (резерв потужності, регулювання частоти, регулювання напруги та інше) електричні станції, які включаються в роботу у зв'язку із системною необхідністю і для надання допоміжних послуг не мають для цього економічних стимулів, що обмежує важелі впливу на режими роботи в енергосистемі.

Аналіз світового досвіду розвитку оптових ринків електричної енергії показує можливість його застосування в умовах України. До варіантів моделей ЕЕР з вертикально розмежованою структурою, крім моделі єдиного покупця, відносяться ще й такі основні моделі: лібералізованого ринку з єдиним покупцем, повномасштабного (обов'язкового) спотового ринку, двосторонніх контрактів з балансуєчим ринком [8].

У відповідності з моделлю лібералізованого ринку з єдиним покупцем національний ринок розподіляється на організований та незалежний сектори. Організований сектор ринку передбачає подання цінових заявок, і ціна на ньому встановлюється за ціною заявкою останнього енергогенеруючого блоку, що був включений в операційний графік. До неї додається плата за передачу та системні послуги. На незалежному ринку генератори та споживачі (зазвичай крупні промислові підприємства) укладають двосторонні контракти та повідомляють про їх обсяги оператору організованого ринку, який включає їх у графік розподілу навантаження. Ціни таких контрактів вільно обговорюються сторонами. Витрати на передачу та системні послуги розраховуються та стягуються оператором системи за кожним контрактом.

Всі кошти, що сплачуються покупцями з організованого сектора ринку, проходять через центральний рахунок, який контролюється оператором ринку від імені членів ринку. Розподіл коштів генеруючим компаніям здійснюється за алгоритмом пропорційного розподілу коштів.

Моделю лібералізованого ринку з єдиним покупцем зменшує недоліки моделі єдиного покупця шляхом значного скорочення ринкової частки єдиного покупця. Але при організації ЕЕР за цією моделлю спостерігаються інші недоліки: процедури визнання споживачів правомочними для вступу до незалежного сектора ринку можуть бути непрозорими; виникають труднощі з чітким визначенням процедури доступу генераторів до незалежного сектора ринку та переходу від незалежного до організованого ринків; розподіл навантаження за двосторонніми контрактами та цінові заявки на організованому секторі ринку можуть бути неоптимальними.

Моделю повномасштабного (обов'язкового) спотового ринку передбачає наявність заснованого на багатосторонній угоді пула, через який всі великі генератори продають і всі постачальники купують електроенергію. Ціни і графік диспетчеризації визначаються за результатами регулярних аукціонів. Оператор ринку прогнозує попит споживання та складає попередній графік, використовуючи отримані заявки у порядку зростання цін без врахування обмежень системи. Гранична ціна системи розраховується як найдорожча ціна заявки виробників, необхідна для задоволення попиту відповідно до попереднього графіку. Гранична ціна системи сплачується всім виробникам за попереднім графіком. Оператор ринку обчислює належні платежі, виписує рахунки і може вести кліринговий рахунок, через який платежі переводяться від постачальників до генераторів.

Важливою особливістю спотового ринку є торгівля контрактами на різницю, яка використовується постачальниками та генераторами для страхування ризиків від коливань оптової ціни ринку.

У відповідності з моделлю двосторонніх контрактів з балансуєчим ринком учасники балансового ринку здійснюють торгівлю електроенергією за двосторонніми контрактами між виробниками, постачальниками і трейдерами на фізичну купівлю та продаж електроенергії. Торгівля контрактами може здійснюватися шляхом прямих двосторонніх торгів, через спеціалізовані біржі та через інші організовані та неорганізовані ринки. Двосторонні контракти укладаються між сторонами у процесі безпосередніх прямих переговорів, а електроенергетичні біржі є інструментом, зі допомогою якого стандартизовані контракти на виробіток та постачання електроенергії можуть продаватися просто, швидко та практично безпосередньо перед самим моментом поставки. Біржі електричної енергії зараз функціонують практично в усіх країнах ЄС.

Складність цієї моделі полягає у тому, що обсяги, зазначені у контрактах, мають бути узгоджені з роботою системи у реальному часі. Тому для учасників ринку встановлюються детально розроблені та обов'язкові правила, за якими вони надають повідомлення про обсяги електроенергії, зазначені у контрактах, оператору системи. Крім заявки контрактних обсягів до розрахункового центру виробники та постачальники електричної енергії зобов'язані заявляти оператору системи про свої передбачувані оперативні рівні.

Процес регулювання небалансу передбачає порівняння обсягів електроенергії, які учасники повинні продати або купити за контрактами, з їх дійсними фізичними обсягами генерації або споживання. За відповідну плату генератори можуть підвищувати або знижувати потужність своїх агрегатів, а постачальники можуть запропонувати своїм споживачам можливість підвищення або зниження їх споживання. Оператор системи може «прийняти» окремі пропозиції продажу-купівлі, які надані генераторами та постачальниками, для забезпечення національного та локального балансу генерації і споживання. При розрахунку надлишку або дефіциту небалансу енергії застосовується ціна небалансу енергії, яка у залежності від характеру небалансу виступає у формах. ціни купівлі системи та ціни продажу системи.

Учасники надання послуг з балансування можуть здійснювати фізичну торгівлю до часу безпосереднього постачання. Торгівля може здійснюватися за двосторонніми договорами або за результатами торгів на електроенергетичних біржах. Робота балансового механізму для певного інтервалу часу починається після того, як остаточна фізична заявка, а також пропозиції продажу-купівлі, були розглянуті оператором системи. Принципи балансування розробляються оператором системи. Ціна дисбалансу обчислюється оператором системи і виставляється учасникам ринку на обсяг їх дисбалансу.

Модель двосторонніх контрактів з балансуєчим ринком є складнішою, ніж інші моделі, і тому для її запровадження необхідне сучасне технічне обладнання.

Світовий досвід показав переваги структури ринку, яка базується на двосторонніх контрактах. Зокрема всі країни європейського союзу розвивають ринки, для яких характерна взаємодія між двосторонніми контактами та балансовим ринком або між ринком залишкових продажів. Разом з тим, незважаючи на переваги моделі двосторонніх контрактів з балансуєчим ринком, багато проблем функціонування українського електроенергетичного ринку можуть бути розв'язаними без суттєвої трансформації діючого механізму, заснованого на моделі єдиного покупця.

Комплекс таких проблем створюють: неповна поточна оплата та заборгованості за спожиту електричну енергію; відсутність сприятливих умов для інвестування в електроенергетику; недосконалість ціноутворення, зокрема завищення цін на електричну енергію промислових споживачів через підтримання соціально необхідного рівня тарифу для населення; зростання оптових цін з причин неефективних технологій використання палива та високого рівня витрат електричної енергії в місцевих (локальних) електричних мережах; недосконалість систем комерційного обліку електричної енергії, що призводить до зростання понаднормативних витрат електричної енергії, її несанкціонованого споживання; недосконалість

нормативної та договірної бази для взаємовідносин постачальників електричної енергії за регульованим тарифом та незалежних постачальників, що створює нерівні умови, дає можливість місцевим постачальникам використовувати своє монопольне становище у передачі електричної енергії та наданні інформаційних послуг [9].

Розв'язання зазначених проблем зв'язане з загальним розвитком економіки України, удосконаленням нормативно-правової бази господарської діяльності, що є загальною передумовою трансформації моделі ЕЕР.

Для переходу до повномасштабного ринку двосторонніх договорів і балансуючого ринку необхідно також створити відповідні технологічні, нормативні та мотиваційні умови: здійснити впровадження автоматизованих вимірювальних систем комерційного обліку та обміну даними, які відповідають міжнародним стандартам в усіх учасників двосторонніх контрактів – виробників, передавальних та розподільчих компаній, постачальників та споживачів; розробити всі елементи балансового механізму, внести відповідні зміни до законодавства та розробити необхідні нормативні документи; отримати згоду більшості членів ОРЕ підписати двосторонні договори на купівлю електричної енергії між виробниками і кінцевими споживачами (незалежно від обсягу енергоспоживання) та між виробниками і постачальниками; забезпечити готовність для торгівлі на енергетичній біржі; запровадити механізми страхування цінних ризиків, що буде сприятиме зменшенню коливань ціни на електричну енергію.

ВИСНОВКИ

Нинішній стан електроенергетичної галузі все ще суттєво обмежує конкурентоспроможність і можливості інноваційного розвитку вітчизняних товаровиробників. У роботі з використанням понятійного апарату інституціональної економіки досліджений зміст діючого механізму функціонування електроенергетичного ринку України. Проведено аналіз привабливості для споживачів електричної енергії відомих з світової практики моделей електроенергетичних ринків. Розглянуті проблеми адаптації діяльності промислових підприємств до змін у механізмі функціонування електроенергетичного ринку.

ЛІТЕРАТУРА

1. Заруба В. Я. Оценка устойчивости норм экономического взаимодействия : труды международной научно-практической конференции / В. Я. Заруба // Теория активных систем – 2007. – М. : ИИУ РАН, 2007. – С. 43–47.
2. Дороніна М. С. Управління економічними та соціальними процесами підприємства : монографія / М. С. Дороніна. – Харків : Вид. ХДЕУ, 2002. – 432 с.
3. Новиков Д. А. Теория управления организационными системами. – М. : Издательство физико-математической литературы, 2007. – 584 с.
4. Про електроенергетику : Закон України від 16 жовтня 1997 року № 575/97-ВР // Нормативно правові акти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.er.gov.ua/doc.php?f=7>.
5. Про заходи, спрямовані на забезпечення сталого функціонування підприємств паливно-енергетичного комплексу : Закон України від 23.06.2005 р. № 2711-IV // Нормативно правові акти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.er.gov.ua/doc.php?f=7>.
6. Гончарук А. Про ефективність розподілу електроенергії в Україні / А. Гончарук // Економіка України. – 2007. – № 4. – С. 28–38.
7. Єрмілов С. Формування конкурентних енергоринків в Україні / С. Єрмілов // Економіка України. – 2007. – № 10. – С. 15–28.
8. Концепція функціонування та розвитку оптового ринку електричної енергії України : Постанова Кабінету Міністрів України від 16.11.2002 № 1789 // Нормативно правові акти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.er.gov.ua/doc.php?f=7>.
9. Державне підприємство «Енергоринок». Аналіз роботи ОЕС України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.er.gov.ua/doc.php?c=4>.

УДК 658.114

Зикова Г. С.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Одним з основних засобів досягнення сталого розвитку економіки України є створення оптимальної структури господарського комплексу країни, який буде орієнтований на задоволення споживчого попиту і підвищення конкурентноздатності товарів і послуг. Реалізація цієї мети потребує впровадження в практику господарювання нових методів регулювання економіки, які повинні враховувати ринкові відносини.

Перші кроки становлення і розвитку підприємництва в Україні свідчать про те, що проблема підприємницької діяльності досить багатогранна. Її економічні і правові основи знаходяться в стані формування. Наукова розробка пов'язаних з підприємництвом питань, а також узагальнення вітчизняного і зарубіжного досвіду значно відстають від практики підприємництва. Як перешкоди виступають не тільки недостатність знань, досвіду, але і відсутність організаційного початку, нерідко елементарного порядку, почуття партнерства.

Так, формування й удосконалення підприємницького середовища – це шлях до виходу з кризового стану, стабілізації економіки країни, подальшого економічного і соціального розвитку кожного регіону. Саме правильна організація суспільного виробництва в кожному регіоні, ефективне використання виробничого і науково-технічного потенціалу, трудових і природних ресурсів, залучення активної частини населення, особливо безробітних, у сферу підприємницької діяльності на нових основах мотивації ініціативної економічної діяльності допоможе відродити економіку країни, створити нові робочі місця і на цій основі поступово підвищити рівень життя населення, вирішувати соціальні проблеми. На жаль, дотепер справжнього класичного підприємництва не досягнуто, тому що відповідної бази для господарювання в умовах економічної свободи і конкуренції, що становить економічний зміст підприємництва, не створено.

Це і визначає нагальну потребу наукового дослідження, обґрунтування й узагальнення висновків для усебічного використання підприємництва як економічного механізму.

Але разом з констатацією значних наукових досліджень необхідно відзначити, що теорія і практика сучасного підприємництва дотепер не стали об'єктом послідовного і глибокого аналізу. Питання розвитку підприємництва розглядаються в контексті загальних ринкових перетворень. Відсутність системного, комплексного розгляду дій підприємця в логічній послідовності основних кроків його діяльності не дозволяє усвідомити справжню природу цього явища, досліджувати тенденції розвитку підприємництва в умовах переходу до ринкової системи господарювання. Усі ці обставини й обумовлюють актуальність та необхідність більш глибокого вивчення проблем підприємництва регіону та України в цілому як одного з основних напрямків господарської діяльності в сучасних умовах.

Дослідженню ролі підприємництва у формуванні економічних відносин та особливостей функціонування малих підприємств присвячені праці таких авторів, як О. М. Коваленко [1], Ю. Г. Лисенко [2], В. І. Ляшенко [3], Ю. М. Уманців [5]. Незважаючи на велику кількість робіт, присвячених підприємству, дотепер чіткого, заснованого на науковій теорії, однозначного визначення поняття підприємства ще не склалося, а існуючі на сьогодні концепції характеризують підприємство у трьох напрямках:

1) доступність різних видів ресурсів і можливість ними розпоряджатися з метою одержання прибутку при постійній наявності фактора ризику і невизначеності кінцевого результату діяльності;

2) ефективне управління й організація виробничого процесу з постійним і широким використанням нововведень;

3) особлива новаторська, творча поведінка суб'єкта підприємництва, його заповзятливість, що є рушійною силою економічного процесу.

Метою статті є дослідження та узагальнення проблем підприємництва в сучасних умовах господарювання та виділення ролі малого підприємництва у вирішенні фінансово-економічних проблем суспільства.

Накопичений досвід усіх без винятку індустріально розвинутих країн з ринковою економікою безапеляційно свідчить, що підприємництво – необхідна умова досягнення економічного успіху, тому що воно супроводжується науково-технічною, організаційною, комерційною творчістю, новими підходами до вирішення господарських задач, обумовлює особливий стиль господарської поведінки, в основі якого лежить постійний пошук нових можливостей і ресурсів, а також персональна відповідальність за наслідки своєї діяльності.

Нині український ринок являє собою не зовсім сприятливе середовище для ділових починань, однак, мистецтво підприємництва в тім і полягає, щоб використовувати собі на користь не тільки переваги, але і труднощі, перетворювати поразки в перемогу. Економічна нестабільність збільшує ризик, вона ж підвищує шанси того, хто може правильно оцінити ситуацію, прогнозувати втрати і прибутки.

Тим часом в умовах переорієнтації економіки внесок підприємців у відновлення суспільства особливо значущий. Відомо, що підприємницька активність конструктивно виявляється саме на хвилі піднесення при подоланні суспільством занепаду в економіці.

Тому побудова власної моделі розвитку підприємництва в Україні передбачає, насамперед, оволодіння реальною ситуацією, управління цим видом діяльності. Під управлінням у даному випадку необхідно розуміти реалізацію об'єктивної економічної необхідності координації, узгодження діяльності підприємств з метою досягнення загальної мети макроекономічного розвитку задоволення суспільних і власних потреб.

Найбільш розповсюдженою формою підприємництва не тільки в Україні, але й в інших країнах є мале підприємництво.

За рахунок мобільності, гнучкості малі підприємства здатні швидко пристосуватися до змін споживчого попиту, знайти свою ринкову нішу, оперативно здійснити виробництво нової продукції малими партіями. Вони мають невисокі витрати, створюють раціональну структуру організації і управління, здійснюють постійний пошук нетрадиційних рішень і нових способів дій. Саме цим визначається значення малого бізнесу в сучасному суспільстві і пояснюється ретельно продумана державна підтримка малого бізнесу за рубежом.

Характеризуючи зростання ролі малих підприємств у ринковій економіці, варто враховувати не тільки їхнє значення у всій інфраструктурі підприємств, але і соціальний бік процесу, зокрема, роль малих підприємств як фактора зміни структури власності, як регулятора зайнятості населення і взагалі як буферної зони ринкової економіки, здатної пом'якшувати наслідки структурних зрушень, що відбуваються в ній.

По-перше, це пов'язано з питаннями переорієнтації економіки до ринкових умов, необхідністю первісного їхнього вирішення в умовах кризи, нестабільності законодавчої бази підприємництва, загостренням проблеми зайнятості.

По-друге, з неоднозначним ставленням владних структур, відсутністю навичок ведення власної справи в більшості підприємців, «тонізацією» економіки.

Малі підприємства можуть створюватися у всіх галузях, на основі будь-якої форми власності, здійснювати усі види господарської діяльності, що не заборонені чинним законодавством і які відповідають цілям, передбаченим у статуті підприємства.

Слід також зазначити, що малі підприємства можуть утворюватися і функціонувати і як окремі, цілком самостійні суб'єкти господарювання, і у взаємодії з великими і середніми підприємствами, чи бути утягненими в корпоративні мережі.

У той же час цей сектор підприємництва найбільш уразливий внаслідок дій макроекономічних факторів. Наприклад, сприятлива система оподаткування призводить до збільшення кількості суб'єктів малого підприємництва і навпаки.

В Україні багато малих підприємств з'явилося на світ зовсім не в силу економічної доцільності, а тільки із загальної надії, мрії їхніх організаторів на досить абстрактне «краще Життя». Певним чином психологічні чекання швидкого процвітання домінували над тверезим економічним розрахунком і навіть розумом.

Саме по собі зростання кількості малих підприємств не означає, що усі вони ефективно працюють. Навпаки, багато з них формально існують тільки на папері, – підприємці їх зареєстрували, а бізнес не розвивається. А ліквідувати фірми теж немає сенсу. Тому часто створюється враження, що зайнята вирішенням проблем наповнення бюджету, держава абсолютно не працює на перспективу.

Це свідчить про те, що мале підприємство так і не стало пріоритетним напрямком державної політики. Тоді як світовий досвід показує, що малий бізнес – це самий перспективний напрямок розвитку економіки. У доповіді Всесвітнього банку говориться, що в країнах з перехідною економікою нові підприємства з числом зайнятих не більше 50 чоловік перетворилися в основне джерело нових робочих місць і прискорили розвиток економіки. Загальна кількість малих підприємств в Україні на 1000 жителів у 1,5 рази менше, ніж у Росії, у 9 разів менше, ніж у Польщі (рис. 1).

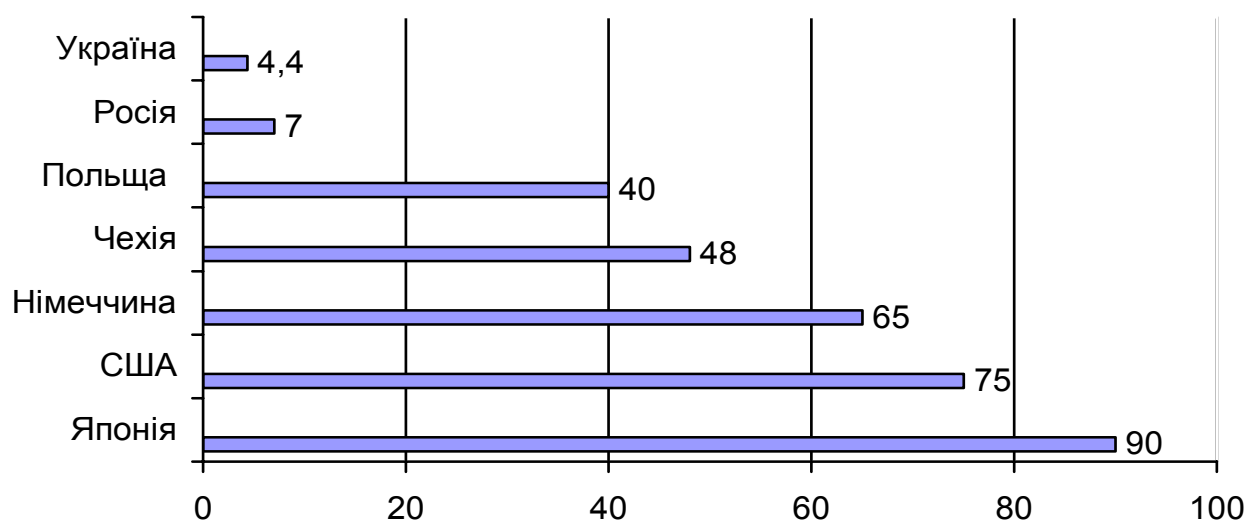


Рис. 1. Кількість малих підприємств на 1000 жителів (за даними 2008 року)

Кількість малих підприємств в Україні з кожним роком зростає в середньому на 10–13 % і сьогодні вже перевищує 200 тис. Однак при збільшенні кількості підприємств і обсягів реалізації їхньої продукції все-таки спостерігається стійка тенденція скорочення середньооблікової чисельності працюючих на одному малому підприємстві: якщо у 1998 р. вона складала 25 чол., то у 2007 р. скоротилася до 8 чол.

Разом з тим, за оцінками вітчизняних і зарубіжних експертів, близько 50 % працездатного населення України тою чи іншою мірою задіяне в малому бізнесі й одержує «тіньові доходи» – готівку, з якої не сплачуються податки і збори. За різними оцінками, частка бізнесу, яку підприємці ховають у «тіні» становить від 10 до 50 %.

Звертають на себе увагу і сфери діяльності малих підприємств Донецької області. Абсолютним лідером була і є торгівля (36 %), за нею йдуть операції з нерухомістю (20 %), промисловість (15 %) і будівництво (10 %) (рис. 2). Але малий бізнес не можна зводити тільки

до торгівлі і дрібного виробництва. Малий бізнес – це специфічний уклад всієї економіки. Він може активно розвиватися й у сфері високих технологій, наприклад, у виробництві програмних продуктів і нових технологій, бізнесі-освіті тощо.

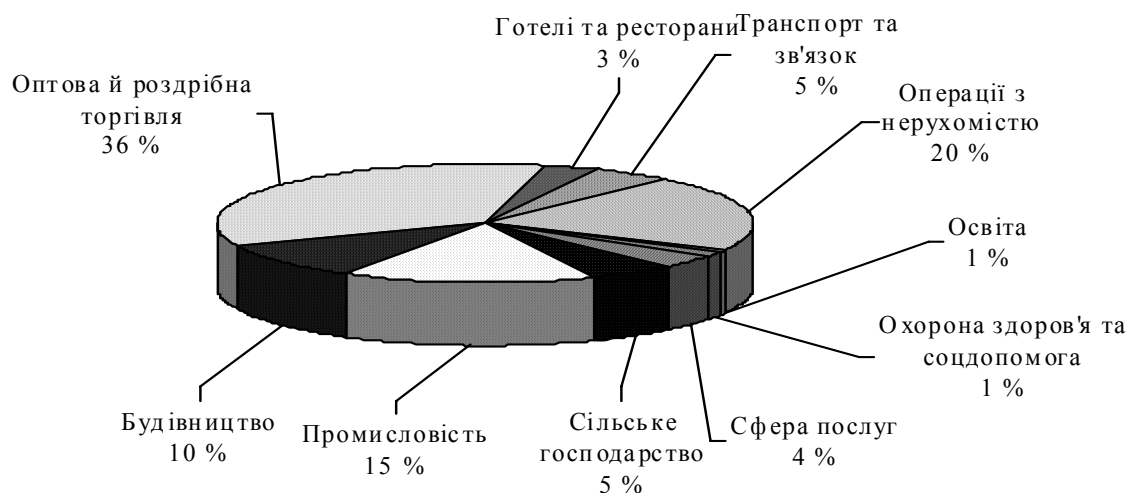


Рис. 2. Сфери діяльності малих підприємств України за 2008 рік

Важлива роль малому підприємству відводиться в забезпеченні зайнятості населення Донецької області.

У сфері малого бізнесу задіяні більше 300 000 людей. Дохід кожної п'ятої родини в регіоні сьогодні залежить від результатів підприємницької діяльності. 150 тисяч мешканців регіону працюють на 26 тисячах підприємств. У 146 тисяч фізичних осіб за договором працює близько 65 тисяч найманих працівників.

Відсутність конкуренції між суб'єктами малого підприємництва в значній мірі обумовлює нерозвиненість виробничого й інноваційного підприємництва. Більшість малих підприємств функціонує у сфері торгівлі і сфері послуг. Лише кожне п'яте мале підприємство в Україні належить до виробничої сфери, тоді як трансформація промислового комплексу неможлива без активної участі підприємництва.

Регульований процес розвитку підприємництва, особливо у сфері малого бізнесу, стає можливим у його синхронному зв'язку з виходом національної економіки з кризового стану. Лише на такій основі розвиток підприємництва здатний зупинити падіння виробництва і валового національного продукту, домогтися їхньої стабілізації, а потім і зростання.

Практично у всіх країнах для малих і середніх підприємств створені прості і зрозумілі умови оподаткування, до мінімуму скорочені адміністративні бар'єри, щоб підприємці могли вільно розвивати свій бізнес, врахована специфіка малого бізнесу, як менш захищеного, ніж великий, шляхом створення специфічних форм державної підтримки.

Таким чином, вище викладене свідчить, що малий бізнес – важливий компонент ринкової економіки, має свої характерні риси, що відрізняють його від інших суб'єктів підприємницької діяльності, користується підтримкою у всіх розвинутих країнах світу і несе в собі величезний потенціал для розвитку економіки і суспільства в цілому.

Але, на жаль, досягнутий рівень розвитку малого підприємництва в Україні недостатній для виконання тієї ролі, яку повинен виконувати сектор малого бізнесу. Сьогодні можна констатувати, що реальний ефект здійснюваних останнім часом заходів був практично

невідчутний для підприємців, у результаті чого в Україні дотепер не створений ефективний механізм державної підтримки малого бізнесу, відсутня належна мотивація підприємницької діяльності.



Рис. 4. Стратегічні напрями оптимізації підприємницької діяльності

Мотивація являє собою надзвичайно складний соціально-економічний феномен, що підкоряється не тільки об'єктивним законам розвитку економіки, але і закономірностям мотивуючого впливу поведінкових реакцій. Тому проблеми мотивації однаково актуальні для будь-якого стану економіки: і в періоди кризи, і в періоди піднесення. Що ж стосується України, то при дослідженні цього питання на перший план виходять не тільки специфічні проблеми мотивації, обумовлені особливостями сучасної соціально-економічної ситуації в країні, характером поточних задач, але і загальнометодологічні проблеми мотивації. Виходячи з цього, мотивація підприємницької діяльності має свої особливості.

Головною ланкою мотиваційного механізму підприємницької діяльності виступають підприємницькі інтереси, що являють собою сукупність відносин, що склалися між підприємцями й іншими учасниками ринку, спрямовані на задоволення власних потреб.

Як відомо, для підприємця його трудова діяльність не насаджується ззовні і не протистоїть йому як прояв чужої волі, а виступає формою прояву власної суті. Вона присутня в індивідуальній свідомості і реалізується за допомогою самостійної, творчої і новаторської діяльності.

У структурі підприємницького інтересу присутня взаємодія двох аспектів: матеріально-мотиваційного, зв'язаного з ринковою оцінкою діяльності, розмірами винагороди у формі доходу (прибутку), і загальноекономічного, зв'язаного з реалізацією індивідуальних здібностей, можливостями повноцінного і диференційованого прояву потреби до самостійної ініціативної діяльності.

Здатність кожного суб'єкта господарювання виявляти свої підприємницькі інтереси в значній мірі залежить від дії факторів, що визначають підприємницьку активність. Тому формування підприємницького сектора необхідно розглядати в комплексі взаємодії конкурентного механізму, закону попиту та пропозиції.

Оздоровленню підприємництва буде сприяти скасування державних пільг (дотацій і субсидій) для окремих галузей, тому що це перевершує фінансові можливості держави, підсилює можливості для корупції, створює нерівні умови для конкуренції, перешкоджає виникненню й функціонуванню ринків у цілому. У цьому зв'язку необхідно зробити інвентаризацію виданих раніше субсидій і дотацій, скоротити число інститутів, що розподіляють фінансові кошти, скасувати податкові пільги для окремих секторів економіки.

Крім того, необхідно враховувати сучасний стан української економіки, умови, що гальмують творчо-виробниче підприємництво, зводять мотивацію усього лише до одержання прибутку за рахунок спекулятивних дій, переваги непродуктивного підприємництва.

ВИСНОВКИ

Отже, формування цивілізованого сучасного підприємництва, зокрема, малого, в економічному просторі України є важливим чинником стабільного економічного зростання та досягнення нормального рівня життєзабезпечення громадян.

В ринковій економіці мале підприємництво має потенціал щодо сприяння вирішенню проблем швидкої переорієнтації ресурсів із менш ефективного виробництва в більш ефективне (потрібне споживачу, прибуткове) під час змін кон'юнктури ринку. У цьому ж ракурсі мале підприємництво може відіграти вагомий роль від утримання на бюджеті низькорентабельних та збиткових підприємств за допомогою оренди їх майна і перетворенні наявних виробничих потужностей на прибуткові і потрібні суспільству.

У вирішенні фінансово-економічних проблем держави сектор малого підприємництва як важливий платник податків відіграє важливу роль, що підтверджено досвідом економічно розвинутих країн. Значний потенціал має у цій сфері мале підприємництво ринкової економіки. Мале підприємництво активно сприяє вирішенню проблеми дефіциту державного бюджету і надає можливість державі розробляти та фінансувати свої трансформаційні, економічні й соціальні програми.

ЛІТЕРАТУРА

1. Коваленко О. М. *Стратегічне управління підприємницькою діяльністю в промисловому виробництві* : автореф. дис... канд. екон. наук 08.07.01. – Економіка промисловості // Національний університет «Львівська політехніка». – Львів, 2003. – 20 с.
2. Лысенко Ю. Г. *Поиск эффективных решений в экономических задачах* / Ю. Г. Лысенко, А. Ю. Минц, В. П. Стасюк. – Донецк : ДонНУ; ООО «Юго-Восток, Лтд», 2002. – 101 с.
3. Ляшенко В. И. *Экономико-правовое обеспечение развития субъектов малого предпринимательства (зарубежный опыт и перспективы использования в Украине)* / В. И. Ляшенко, В. В. Хахулин. – Донецк : ИЭПИ НАН Украины ; ООО « Юго- Восток, Лтд», 2005. – 456 с.
4. *Общие методические положения по формированию спец. режима содействия развитию малого пред.-ва в бизнес-инкубаторах* // Инст.-т экономики промышленности НАН Украины. – Донецк : ООО « Юго-Восток, ЛТД», 2003. – 185 с.
5. Уманців Ю. М. *Офішорне підприємництво у сучасній економіці* : монографія / Ю. М. Уманцев, Ю. А. Швед. – К. : Атіка, 2004. – 144 с.

УДК 336.2

Исаншина Г. Ю., Маркевич О. В.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПУТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ

Малые и средние предприятия (МСП) в таких странах, как США, Япония, Германия, Франция и др., составляют важнейший сектор национальных экономик. Если крупные предприятия определяют уровень научно-технического и производственного потенциала страны, то малые и средние предприятия, являясь наиболее массовой формой деловой жизни, обеспечивают социально-экономическую стабильность развития.

О значимости субъектов малого предпринимательства для ряда стран можно судить по следующим данным: их доля в общей численности нанимаемых работников в среднем составляет 53–69 %, а доля в ВВП стран находится на уровне 50–57 %. На этом фоне развитие малого бизнеса в Украине значительно уступает большинству европейских государств и США. Для оценки тенденций развития малого предпринимательства, более четкого понимания современной экономической ситуации, сложившейся в Украине, проведем анализ состояния этой сферы предпринимательской деятельности (табл. 1).

Таблица 1

Основные показатели развития малых предприятий в Украине

Год	Количество малых предприятий, единиц	Количество малых предприятий в расчете на 10 тыс. лиц имеющегося населения, единиц	Среднегодовое количество нанимаемых работников на малых предприятиях, тыс. человек	Доля нанимаемых работников на малых предприятиях в общем количестве нанимаемых работников на предприятиях – субъектах предпринимательства, %	Доля малых предприятий в общем объеме реализованной продукции, работ, услуг, %
2000	217930	44	1709,8	15,1	8,1
2001	233607	48	1807,6	17,1	7,1
2002	253791	53	1918,5	18,9	6,7
2003	272741	57	2034,2	20,9	6,6
2004	283398	60	1928,0	20,2	5,3
2005	295109	63	1834,2	19,6	5,5
2006	307398	66	1746,0	19,0	4,8
2007	324011	70	1674,2	18,4	4,4

Как показывают данные табл. 1, на фоне роста числа малых предприятий наблюдается снижение их доли в общем объеме реализованной продукции, работ, услуг, которая в 2007 году составила всего 4,4 %. В то же время рост числа малых предприятий не всегда свидетельствует о расширении малого предпринимательства в стране. Доля малых предприятий, которые не вели хозяйственную деятельность, составляет 34,7 %. Этот показатель во многом определен сложностью существующей процедуры ликвидации предприятий в Украине. Изложенные факты свидетельствуют о необходимости проведения политики поддержки развития малого предпринимательства на государственном уровне.

Актуальность развития малого бизнеса неоднократно подчеркивалась учеными и специалистами, проводившими исследования в этом направлении. Так, указанные вопросы нашли отражение в работах В. И. Ляшенко [1], Т. А. Степановой [2], С. С. Иванова [3], С. В. Пожидаева [4], трудах зарубежных ученых, в частности, Джозефа Стиглица [5].

В. И. Ляшенко детально исследует основные виды специальных режимов налогообложения малого бизнеса и возможности их применения в Украине. В работе С. С. Иванова излагаются вопросы стратегической оценки малых предприятий. Т.А. Степанова рассматривает юридические аспекты терминологии, вопросы мотивации малого бизнеса к работе в производственно-инновационной сфере. С. В. Пожидаев уделяет внимание издержкам по преодолению малыми предприятиями существующих административных барьеров.

В то же время большая часть работ касается только некоторых аспектов развития малого предпринимательства, не затрагивая всего комплекса существующих проблем.

Целью работы является анализ современного состояния госрегулирования в сфере малого бизнеса и разработка комплекса рекомендаций по повышению эффективности государственной поддержки и развития малого предпринимательства в Украине.

В настоящий момент продолжают сохраняться различия между понятиями субъекта малого предпринимательства в соответствии с Хозяйственным кодексом Украины и Указом Президента Украины «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности субъектов малого предпринимательства», не внес ясности и Закон Украины «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности субъектов малого предпринимательства», который должен вступить в действие с 01.01.2010 г.

Критерии распределения предприятий на малые, средние и крупные неизменны: среднеучетная численность и объем валового дохода от реализации продукции. Для отнесения к малым среднеучетная численность работников не должна превышать 50 человек, а вот второй критерий в каждом документе имеет свои границы (табл. 2).

Таблица 2

Критерии отнесения к малым предприятиям

Нормативный документ	Критерий	Предельный размер
Хозяйственный кодекс Украины	Валовой доход от реализации продукции за отчетный (финансовый) год	70 млн. грн.
Указ Президента Украины «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности субъектов малого предпринимательства»	Выручка от реализации продукции (товаров, работ, услуг) за год	1 млн. грн.
Закон Украины «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности субъектов малого предпринимательства» (Проект)	Доход, полученный на протяжении четырех последовательных налоговых (отчетных) периодов (кварталов), совокупно	1 млн. грн.

Абсолютный размер дохода от реализации продукции (для возможности применения упрощенной системы налогообложения) не меняется, а вот механизм расчета должен претерпеть существенные изменения. Это значит, что если доход субъекта малого предпринимательства во втором полугодии предшествующего налогового года и первом полугодии отчетного года превысит 1 млн. грн., то такое предприятие лишится права применения упрощенной системы налогообложения. Подобные законодательные инициативы не только не стимулируют развитие малого предпринимательства, а еще и усложняют процедуры контроля (ведь налоговым органам надо будет проверять объем дохода ежеквартально, а не только годовые показатели).

Еще одна законодательная инициатива касается сужения числа субъектов, имеющих право применять упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности.

К лицам, не имеющим права платить единый налог, предлагается добавить, в частности, субъектов хозяйствования, занимающихся организацией тотализаторов, торгующих через Интернет или осуществляющих оптовую продажу товаров, получающих пассивный доход (например, сдающих в аренду землю, жилые и нежилые помещения) и т. п.

Изменения могут коснуться и ставки налога. Предлагается понизить ставку налога для юридических лиц с 10 % и 6 % (с уплатой НДС) до 5 % и 3 % (с уплатой НДС) соответственно.

Но это не означает снижение налогового давления. Одновременно с понижением ставки единого налога предлагается значительно сузить перечень налогов и сборов, в счет которых будет платиться единый налог, оставив в нем налог на прибыль, НДС, коммунальный налог, плату за торговый патент и рыночный сбор. Все остальные налоги и сборы придется платить.

При введении в действие данного закона возникает вопрос: а может ли такой налоговый режим называться «упрощенным»?

По состоянию на 01.01.2006 г. плательщиками единого налога уплачено 2 519,55 млн. грн. (юридическими лицами – 1 265,19 млн. грн., физическими лицами – 1 254,36 млн. грн.), что составило 1,9 % доходов госбюджета в 2005 году. Расчеты свидетельствуют, что единый налог не является бюджетообразующим, но малый бизнес решает целый ряд иных, не менее важных задач, в числе которых обеспечение занятости населения и снижение социальной напряженности, что в условиях экономического кризиса приобретает первостепенное значение.

Общая сумма расходов областных бюджетов на исполнение мероприятий региональных программ по статье «поддержка малого и среднего предпринимательства», составила: 3,51 млн. грн. в 2001 году; 8,1 млн. грн. – 2002 г.; 28,44 млн. грн. – 2003 г.; 45,25 млн. грн. – 2004 г.; 53,96 млн. грн. – 2005 г.; 57,61 млн. грн. – 2006 г. По итогам 2007 года бюджетное финансирование мероприятий региональных программ по указанной статье по сравнению с 2006 годом было уменьшено почти на 10 млн. грн. и составило 47,64 млн. грн. Как и ранее, львиная доля в общей сумме этих расходов принадлежит столице.

Как следует из вышеизложенного, государственные расходы на развитие малого предпринимательства несопоставимо меньше получаемых налоговых платежей в виде только лишь единого налога.

По данным отчета, подготовленного Всемирным банком совместно с аудиторской компанией PricewaterhouseCoopers, отечественному бизнесу приходится тратить на уплату налогов более 848 часов в год. А в госказну уходит 58 % от их дохода. Хуже обстоят дела только в Беларуси, где уплата налогов занимает 1188 часов в год. Остальные бывшие советские республики сумели за последние два года значительно реформировать налоговую систему.

Эксперты PricewaterhouseCoopers отмечают и положительные тенденции в Украине. Благодаря введению электронной системы отчетности, время, требуемое на уплату налогов, сократилось с 2085 часов до 848 часов в год. Самой популярной налоговой реформой в мире стало уменьшение налога на прибыль юридических лиц. Ее провели правительства 21 страны мира. Многие государства облегчили процесс уплаты налогов, упростив или отменив некоторые корпоративные налоги.

На фоне общемировых тенденций упрощения процесса уплаты налогов, действия наших законодателей вызывают только недоумение. Запутанность, противоречивость и неоднозначность толкования норм налогового законодательства повышают расходы на администрирование налогов не только со стороны государства, но и со стороны налогоплательщиков. Ведь чтобы не быть оштрафованными, малым предприятиям необходимо иметь штат квалифицированных бухгалтеров. Таким образом, не выполняется один из основных принципов построения налоговой системы: принцип экономичности.

В соответствии с рейтингом условий ведения малого и среднего бизнеса, по данным НИ «Московский центр развития предпринимательства», налоговая система Украины получила наихудшую оценку (табл. 3).

Таблица 3

Рейтинг условий ведения малого и среднего бизнеса среди 29 стран из 175 обследованных стран по данным 2006 года
(Высшая рейтинговая оценка соответствует 1, худшая оценка равна 175)

Страны	Ком- плексный рейтинг	Рейтинг условий ведения бизнеса по 10 важнейшим аспектам предпринимательской деятельности									
		1 Условия для на- чала бизнеса	2 Обеспечение собственного строительства	3 Трудовые отноше- ния	4 Регистрация прав собст- венности	5 Возмож- ность кре- дитования	6 Защищен- ность инве- сторов	7 Налого- вая сис- тема	8 Обеспечение внешнеторго- вых операций	9 Рассмотрение исков по кон- трактам	10 Закрытие и ликви- дация бизнеса
США	3	3	22	1	10	7	5	62	11	6	16
Канада	4	1	32	13	22	7	5	22	8	16	5
Великобритания	6	9	46	17	19	1	9	12	14	22	10
Япония	11	18	2	36	39	13	12	98	19	5	1
Германия	21	66	21	129	42	3	83	73	7	29	28
Франция	35	12	26	134	160	48	60	91	26	19	32
Италия	82	52	104	101	53	65	83	117	110	141	49
Россия	96	33	163	87	44	159	60	98	143	25	81
Бразилия	121	115	139	99	124	83	60	151	53	120	135
Китай	93	128	153	78	21	101	83	168	38	63	75
Индия	134	88	155	112	110	65	33	158	139	173	133
Литва	16	48	23	119	3	33	60	40	32	4	30
Эстония	17	51	13	151	23	48	33	29	6	20	47
Латвия	24	25	65	123	82	13	46	52	28	11	62
Армения	34	46	36	41	2	65	83	148	119	18	40
Грузия	37	36	42	6	16	48	135	104	95	32	86
Казахстан	63	40	119	22	76	48	46	66	172	27	100
Киргизия	90	41	143	63	31	65	33	150	173	38	127
Азербайджан	99	96	162	66	59	21	118	136	158	34	70
Молдавия	103	84	119	128	47	101	99	119	105	55	78
Украина	128	101	107	107	133	65	142	174	106	26	139
Беларусь	129	148	84	31	96	117	142	175	113	36	91
Таджикистан	133	166	85	52	40	143	172	154	163	39	50
Узбекистан	147	70	138	67	165	159	118	155	169	30	112
Монголия	45	55	34	61	17	65	19	56	162	41	115
Румыния	49	7	116	101	114	48	33	131	35	45	108
Болгария	54	85	140	100	65	33	33	107	104	52	64
Венгрия	66	87	143	90	103	21	118	118	76	12	48
Польша	75	114	146	49	86	65	33	71	102	112	85

В данном аналитическом материале приведены рейтинговые оценки ведения бизнеса только в 28 странах (табл. 3), в число которых входят страны большой восьмерки, быстро развивающиеся страны, часть Восточно-Европейских стран и некоторые страны СНГ.

Применительно к Украине, по оценке «Мирового Банка», наиболее критичными факторами, ухудшающими условия ведения бизнеса, являются чрезвычайно высокие издержки связанные:

- с документальным оформлением строительства и ввода в эксплуатацию производственных помещений (107 место);
- с наймом и увольнением работников (107 место);
- с регистрацией прав собственности при приобретении недвижимости (133 место);
- с низким уровнем ответственности руководства перед инвесторами за принятие неправильных решений (142 место);
- со сложностью системы и высоким уровнем налогообложения (174 место);
- со сложностью процедур, длительностью оформления и высокими тарифами при осуществлении внешнеторговых операций в рамках действующих контрактов (106 место);
- с низкой эффективностью системы банкротств и ликвидации предприятий (139 место).

Если процедуру регистрации вновь созданных субъектов предпринимательской деятельности в последнее время удалось упростить, то процедура ликвидации до сих пор остается сложной и длительной. В результате чего искажаются данные о численности субъектов хозяйствования, финансируются расходы по обязательной проверке таких субъектов и контролю их деятельности. В большинстве случаев налоговая отчетность предоставляется в налоговый орган независимо от результатов финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика, соответственно налоговый орган должен провести ее камеральную проверку, открывать и вести лицевые счета, контролировать своевременность сдачи отчетности. Учитывая значительное число таких субъектов хозяйствования, фактически не ведущих деятельность, государственные расходы на проведение всех вышеперечисленных действий также велики, при отсутствии каких-либо поступлений в бюджет со стороны таких предприятий.

В Украине консультативную и финансовую помощь малому предпринимательству в 2008 году предоставляли 70 бизнес-инкубаторов, 472 бизнес-центров, 266 фондов поддержки предпринимательства, 791 кредитный союз, 1847 общественных объединений субъектов предпринимательства, 683 лизинговые компании, 476 страховых организаций, 2371 аудиторских фирм и частных аудиторов, 2908 инвестиционных и инновационных фондов и компаний, 2964 информационно-консультационных учреждений. Эти данные вполне соответствуют уровню ведущих стран (табл. 4).

Таблица 4

Основные показатели государственно-общественной поддержки и развития МСП

Показатель	США	Канада	Япония	Германия	Франция	Италия	Велико-британия	Индия	Украина
Центры развития МСП	1100	521	313	374	600	1200	450	487	472
Информационные центры	1100	521	13	33	34	50	45	47	266
Бизнес-инкубаторы и технопарки	330	186	11	182	216	26	471	96	70
Общественная поддержка	Лоббирование интересов МСП различными общественными, предпринимательскими и профессиональными объединениями на всех уровнях законодательной и исполнительной власти								

Практическая реализация государственного регулирования экономики Украины осуществляется на трех уровнях взаимодействия: центральном – Госкомпредпринимательства – министерства, ведомства; региональном – территориальные органы Комитета – местные органы исполнительной власти; общественном – Госкомпредпринимательства и его территориальные органы – широкие слои общественности через сеть общественных уполномоченных по вопросам защиты предпринимательства. Самым действенным в настоящее время является третий уровень, только благодаря массовым протестам предпринимателей и автовладельцев удалось добиться снижения ставок налога с владельцев транспортных средств в начале 2009 г.

В целом условный экономический эффект от действий Госкомпредпринимательства по дерегулированию предпринимательской деятельности, по подсчетам международных экспертов (USAID), только за 1998–2000 гг. составил почти 450 млн. долларов. В некоторых случаях экономический эффект дерегулирования измеряется десятками миллионами гривен, сохраненных предприятиями, потребителями и государственными бюджетами всех уровней.

ВЫВОДЫ

Приведенные данные указывают на ряд обстоятельств, препятствующих раскрытию потенциальных возможностей сектора малого предпринимательства в нашей стране и снижающих его конкурентоспособность.

Для расширения предпринимательской деятельности необходимо:

- создать стабильную и предсказуемую правовую среду;
- завершить создание системы электронной сдачи всех видов отчетности субъектов хозяйствования;
- аннулировать сеть посредников в рамках разрешительной системы, оказывающих услуги, не предусмотренные законом;
- обеспечить эффективные режимы упрощенного налогообложения;
- повысить качество государственного управления.

Устранение рассмотренных препятствий будет способствовать улучшению условий ведения бизнеса в нашей стране и позволит предприятиям сектора малого бизнеса более успешно действовать на внутренних и зарубежных рынках.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ляшенко В. И. Эффективность специальных режимов налогообложения малого бизнеса : институциональные аспекты / В. И. Ляшенко // *Научные труды ДонНТУ*. – 2006. – № 103–2. – С. 160–171. – (Серия : экономическая).
2. Степанова Т. А. Актуальные вопросы развития малого предпринимательства в Украине / Т. А. Степанова, А. С. Квилинский // *Научные труды ДонНТУ*. – 2007. – № 31–3. – С. 246–251. – (Серия : экономическая).
3. Иванов С. С. Предпосылки развития систем планирования деятельности малых предприятий / С. С. Иванов // *Вестник Ростовского государственного экономического университета «РИНХ»*. – 2008. – № 1 (25). – С. 72–78.
4. Пожидаев С. В. Административные барьеры субъектам малого предпринимательства и их издержки по преодолению / С. В. Пожидаев // *Вестник Ростовского государственного экономического университета «РИНХ»*. – 2008. – № 1 (25). – С. 78–83.
5. Стиглиц Джозеф «Куда ведут реформы? (К десятилетию начала переходных процессов)» / Стиглиц Джозеф // *Вопросы экономики*. – 1999. – № 7.
6. Статистичний щорічник України за 2007 рік / За ред. О. Г. Осауленка. – К. : ТОВ «Видавництво «Консультант», 2008. – 572 с.
7. Аналіз застосування суб'єктами малого підприємництва спеціальних режимів оподаткування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dkrp.gov.ua:8080/control/uk/publish/article?art_id=46494&cat_id=56601.
8. Аналитическое обеспечение развития МСП в контексте вступления России в ВТО [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.giac.ru/content/document_r_1BCFFE1C-9836-471E-B931-B7BF482FFF94.html.
9. Сейчас нельзя менять правила игры, особенно связанные с платежами и налогами [Електронний ресурс]. – ЛІГАБізнесІнформ. – Режим доступу : http://dkrp.gov.ua:8080/control/uk/publish/article?art_id=116303&cat_id=33070.

УДК 658.015

Кадурина Л. А., Гребенюк М. Ю.

РОЛЬ КАЛЬКУЛЯЦИИ СЕБЕСТОИМОСТИ ВЫПУСКАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ В ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ДЛЯ ВНЕДРЕНИЯ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

В современных экономических условиях успех деятельности промышленного предприятия в значительной степени зависит от того, как решается вопрос управления производственными затратами.

Поступательное развитие современного предприятия может быть обеспечено посредством только эффективных механизмов управления затратами, основанных не только на методах бюджетного планирования и контроля, но и на принципах научного управления производством.

Прибыль предприятия зависит от двух показателей: цены продукции и затрат на ее производство.

Затраты на производство продукции могут возрастать или снижаться в зависимости от потребляемых трудовых или материальных ресурсов, уровня техники, организации производства и других факторов, что характеризует то, что производитель располагает множеством рычагов снижения затрат до нормативного уровня, которые он может привести в действие при умелом руководстве [1–6].

Для принятия оптимальных управленческих и финансовых решений необходимо знать свои затраты и в первую очередь разбираться в информации о производственных расходах.

Для того, чтобы определить затраты на каждый вид продукции, и получить возможность их анализировать с целью оптимизации, необходимо калькулирование себестоимости.

Калькулирование себестоимости – это расчет затрат по статьям расходов на единицу или на весь объем отдельных видов продукции. Себестоимость единицы каждого вида продукции является одним из основных показателей, определяющих уровень и динамику затрат на производство и реализацию продукции.

Экономическая сущность затрат на производство исследуется многими отечественными и зарубежными учеными. Но все выводы сводятся к тому, что затраты, понесенные производителем переносятся на выпускаемую продукцию в денежном выражении.

Маршал А., Макконнел К., Брю С. затраты на производство рассматривают с точки зрения экономической теории, т. е. как элементы затрат, каждый из которых включает в себя определенные платежи, принадлежащие собственникам ресурсов [1–2].

Бойчук А. А. в своей статье «Развитие концепции затрат в современной системе бухгалтерского учета» раскрывает основные отличия «затрат производства» в бухгалтерском учете от их понятия в экономической теории [3].

Существенный вклад в решение проблемы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции на промышленных предприятиях внесли отечественные экономисты и практики такие как Сопко В., Бутинец Ф., Нападовская Л., Голов С., Билуха О.

Соколовым Я. В. [4] обосновано положение о том, что бухгалтерская фактическая калькуляция себестоимости потеряла свою практическую ценность и ее не следует применять в хозяйственной деятельности предприятия: в ценообразовании для проведения экономического анализа и в других целях.

Этого же мнения придерживаются Литвин Ю. Я. и Бородкин О. Это связано с тем, что по их мнению себестоимость продукции, как экономическая категория, в полной мере не отображает фактический уровень затрат на производство продукции [4].

Вопросами снижения себестоимости выпускаемой продукции посвящены работы Фесан Н. В., Захарова О. В., которые утверждают, что в конечном счете снижение себестоимости продукции может быть обеспечено экономией трудовых и финансовых ресурсов предприятия, и что успех предприятия в конкурентной борьбе в значительной мере зависит от возможности снижения затрат до уровня среднеотраслевых и даже ниже, что позволяет снизить себестоимость выпускаемой продукции. При этом на себестоимость выпускаемой продукции могут влиять внутренние и внешние факторы [5].

Цель статьи состоит обосновании необходимости составления калькуляции на производство, что позволяет анализировать и выявлять статьи затрат наиболее существенно влияющие на снижение себестоимости выпускаемой продукции.

Влияние внешних факторов значительно сложнее предусмотреть и спрогнозировать в отличие от внутренних факторов, которые поддаются контролю со стороны руководства предприятия. Наиболее эффективным фактором в снижении себестоимости выпускаемой продукции является повышение технического уровня производства: автоматизация производственных процессов, использование новых видов сырья, безотходное производство или выпуск новых видов продукции из отходов, что можно назвать разработкой новых технологий на вторичном сырье, сокращение энергозатрат (что наиболее актуально в период кризиса в Украине), снижение времени на производство и т. д.

В качестве объекта исследования выбрано предприятие ЗАО «Свинец», которое является производителем свинцовых сплавов из вторичного сырья. Руководство исследуемого предприятия, с непосредственным участием отдела внутреннего контроля, проанализировав рыночную конъюнктуру современного перманентно меняющегося рынка, поставили цель завоевание и удержание предпочтительной доли рынка, и достижение превосходства над конкурентами.

Данную цель можно достигнуть путем внедрения новой технологии, так как именно современная технология производства является одним из факторов, который имеет значительное влияние на формирование затрат в стратегическом периоде.

Предметом исследования является совершенствование управления затратами на производство свинцовых сплавов.

ЗАО «Свинец» применяет технологию прямой переработки отработанных батарей. Прямая регенерация предусматривает сжигание в шахтной печи при высоких температурах вместе с необходимыми химическими добавками всех составляющих батарей – корпуса (из пропилена или эбонита); решеток, соединений и полюсов (из сплавов свинца); электродной пасты, которая состоит из сульфата свинца и различных окислов; сепараторов из полихлорвиниловых листов.

Прямая регенерация, при которой происходит расплавление металлических фракций, сжигание неметаллических составляющих, выплавка металлоносных составляющих, имеет значительные недостатки в технологии:

- большое количество вредных твердых отходов в виде шлака, который требуется вывозить на специальную свалку;
- большое количество сернистых соединений в газообразных отходах, которые требуется обезвреживать в габаритных и дорогостоящих газоочистных установках;
- большая энергоемкость производства.

В связи с этим на ЗАО «Свинец» целесообразно внедрение технологии компании Engitec Technologies, Милан (Италия), которая предусматривает полную переработку отработанных аккумуляторных батарей при отсутствии выброса вредных газов и твердых отходов, что снижает загрязнение окружающей среды. Технология основана на механизированном разделении компонентов батарей на составляющие, таким образом на переплав подаются только компоненты, содержащие свинец.

Для определения экономического эффекта от запланированных нововведений большую роль играет такой показатель, как себестоимость продукции. Для исчисления себестоимости отдельных видов продукции, затраты группируют и учитывают по статьям калькуляции. В основных положениях по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции на ЗАО «Свинец» установлена группировка затрат по статьям калькуляции, которая имеет следующий вид:

1. Сырье и материалы.
2. Топливо и энергия на технологические цели: кокс, электроэнергия, газ, вода;
3. Заработная плата производственных рабочих.
4. Отчисления на социальные нужды.
5. Общепроизводственные расходы.
6. Прочие расходы.

С точки зрения управления затратами главной целью системы калькулирования себестоимости продукции является объективное исчисление затрат на производство каждого вида продукции. Поэтому на предприятии калькуляция себестоимости является необходимым звеном для осуществления бухгалтерского и внутреннего контроля. Бухгалтерский контроль подразумевает проверку финансовой отчетности, а калькуляция затрат служит основой составления второго раздела формы 2 «Отчет о финансовых результатах» – затраты по элементам.

Внутренний контроль, который на ЗАО «Свинец» осуществляют контролёры продукции цветной металлургии, включает:

- входной контроль сырья и материалов;
- контроль процесса получения готовой продукции путем исследования лабораторных проб на всех этапах технологического процесса.

Таким образом, без соблюдения удельных норм расхода вспомогательных материалов и топлива, которые можно проанализировать по статьям калькуляции, нельзя получить продукцию соответствующую государственным стандартам, а так же сертификаты качества для экспорта данной продукции.

Анализ удельных норм расхода вспомогательных материалов и топлива на производство свинцовых сплавов по старой и новой технологии представлен в табл. 1 и проиллюстрирован на рис. 1.

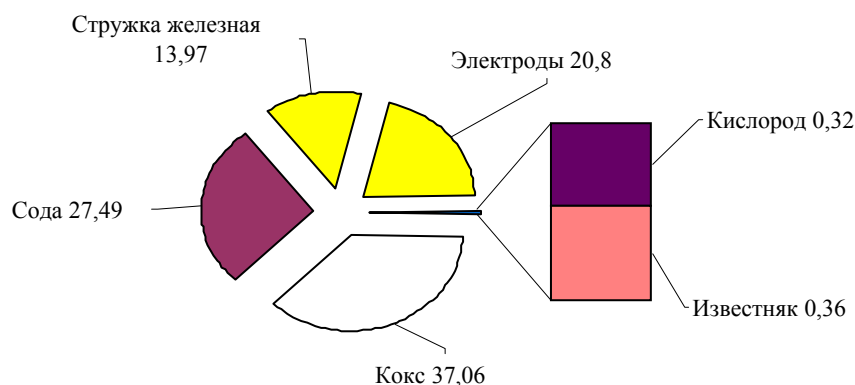


Рис. 1. Структура расходов на производство свинцовых сплавов по старой технологии на ЗАО «Свинец»

Таблица 1

Удельные нормы расхода вспомогательных материалов и топлива на ЗАО «Свинец»

Наименование материала	Удельные нормы расхода вспомогательных материалов и топлива											
	Старая технология						Новая технология			Отклонение		
	На пуск шахтной печи, кг/т	На пуск электропечи, кг/т	На черновой свинец с шахт- ной печи, кг/т	На черновой свинец с электропечи, кг/т	Итого в натур. выражении, кг/т	Итого в денежном выражении, грн	%	Работа карусельной печи, кг/т	Работа карусельной печи, грн	%	грн/т	%
Уголь (кокс)	45,0	4,0	250,0	120,0	419,0	712300	37,06	80	136000	28,98	-576300	-8,06
Сода кальцинированная	-	2,0	-	340,0	342,0	528331	27,49	160,0	247172	52,68	-281159	25
Круг диам. 16–18 мм	0,05	-	0,8	1,75	2,6	13	0,0007	4,5	22	0,005	9	0,004
Круг диам. 28–30 мм	0,25	-	1,7	0,4	2,35	12,5	0,0006	3,5	19	0,004	6,5	0,003
Стружка железная	-	-	80,0	45,0	125,0	268750	13,97	40,0	86000	18,33	-182750	4,35
Кислород	200,0	-	0,7	1,8	202,5	6075	0,32	-	-	-	-6075	-0,32
Известняк	10,0	30,0	50,0	-	90,0	6871	0,36	-	-	-	-6871	-0,4
Электроды графитовые	-	2,0	-	33,0	35,0	399579	20,8	-	-	-	-399579	-21
Всего	255,3	38	383,2	541,95	1218,45	1921931,5	100	288,0	469213	100	- 1452754	X

Результаты анализа структуры расходов свинцовых сплавов на ЗАО «Свинец» (табл. 1, рис. 1) свидетельствуют о том, что основными статьями затрат (по старой технологии) являются: кокс, сода кальцинированная, электроды графитовые.

На рис. 2 представлена структура расходов материалов по новой технологии.

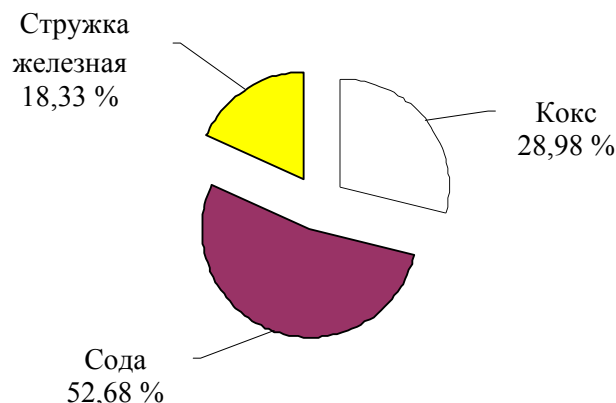


Рис. 2. Структура расходов на производство свинцовых сплавов по новой технологии

Представленная структура наглядно иллюстрирует значительную экономию вспомогательных материалов вследствие пуска нового оборудования, так как производство, основанное на работе карусельной печи, предусматривает отказ от использования кислорода, известняка, однако это не так существенно как отсутствие в новой технологии дорогостоящего элемента – электроды графитовые, которые составляли 20,8 % от общей совокупности затрат. Внедрение новой технологии позволит в пять раз снизить потребление угля и уменьшить нормы расхода соды кальцинированной, цена которой значительная. В конечном итоге это приводит к совокупной экономии материальных ресурсов на 24,4 %.

Структура затрат по статьям калькуляции представлена в табл. 2, где проанализированы фактические затраты на производство продукции по старой технологии и прогнозные затраты с учетом внедрения новой технологии.

Таблица 2

Анализ себестоимости продукции по статьям калькуляции на 1 тонну продукции

№ п/п	Статьи затрат	Старая технология		Новая технология		Отклонение	
		грн. на 1 тонну продукции	%	грн. на 1 тонну продукции	%	грн. на 1 тонну продукции	%
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Сырье и материалы	6045	79	5440	85,73	-605	6,77
2	Топливо и энергия на технологические цели:						
	– кокс;	822,69	10,75	478	7,5	-334,69	-3,21
	– электроэнергия;	381,09	4,98	76	1,2	-305,09	-3,78
	– газ;	284	3,71	180	2,85	-104	-0,87
	– вода	151,7	1,98	220	3,47	68,3	1,49
		5,9	0,08	2	0,03	-3,9	-0,05

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5	6	7	8
3	Зарботная плата производственных рабочих	164,2	2,15	85,0	1,34	-79,2	-0,8
4	Отчисления на социальные мероприятия	61,52	0,8	29,0	0,46	-32,52	-0,35
5	РСЭО	54,8	0,72	10,0	0,16	-44,8	-0,56
6	ОПР	500,9	6,54	300,0	4,73	-200,9	-1,82
7	Прочие расходы	5,81	0,98	3,0	0,05	-2,81	-0,03
8	Производственная себестоимость	7654,92	100	6345	100	-1309,92	X

Как показано в табл. 2, в связи с внедрением новой технологии возможно снижение производственной себестоимости на 1 тонну свинца на 1309,92 грн, или на 17,1 %.

Изменение затрат по статьям калькуляции представлено на рис. 3.

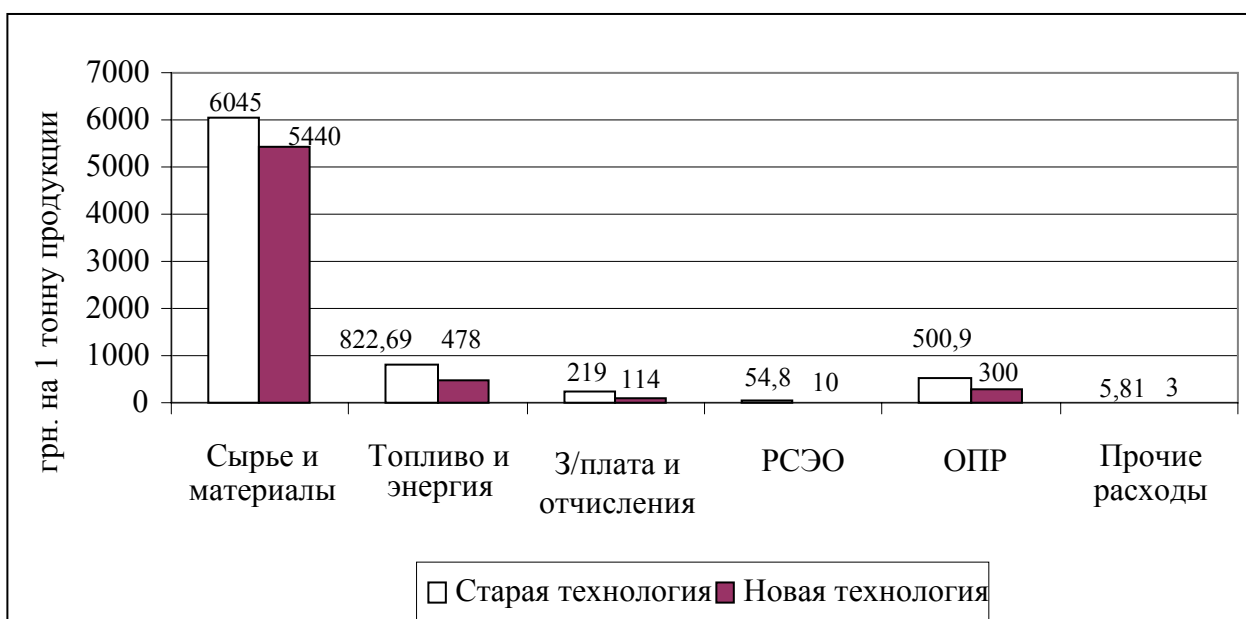


Рис. 3. Изменение затрат по статьям калькуляции в связи с внедрением новой технологии производства свинца

Из рис. 3 видно, что по калькуляционной статье «Сырье и материалы» произошло снижение затрат на 1 тонну свинца по новой технологии на 605 грн. или на 6,77 % за счет:

- увеличения КПД, в связи с полной переработкой основных составляющих компонентов батарей;
- сокращения затрат на пылегазоочистку;

– значительного увеличения технологических показателей процесса регенерации вторичного свинца;

– сортировки составных компонентов получения из отходов дополнительной товарной продукции – дробленая пластмасса.

Доля топлива и электроэнергии на технологические цели в общей совокупности также существенна. По данной статье снижение затрат на 1 тонну свинца произошло на 334,69 грн за счет:

– значительной экономии энергии печи переплава;

– отсутствия в новой технологии значительного количества коксующихся углей;

– сокращения потребляемой технологической и питьевой воды.

Заработная плата производственных рабочих снижается за счет сокращения численности ППП вследствие уменьшения ручного труда, путем автоматизации и механизации производственного процесса.

Общепроизводственные расходы снижаются на 200,9 грн. за счет:

– уменьшения количества рабочих смен на предприятии;

– сокращения штата работников лаборатории.

ВЫВОДЫ

В результате внедрения нового технологического оборудования можно достичь увеличения экономического эффекта до 20 %

Данного результата возможно достичь путем:

– замены шахтной и электропечи на карусельную, что приведет к значительной экономии материалов;

– снижения потребляемой технической воды и электрической энергии, что очень актуально в период экономического кризиса.

Калькуляция на производство выпускаемой продукции на промышленных предприятиях позволяет анализировать статьи затрат, выявлять наиболее эффективно влияющие на снижение себестоимости продукции и определять максимально экономический эффект от внедрения новых технологий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Климко В. П. Основы экономической теории : политэкономический аспект / В. П. Климко, Л. О. Нестеренко. – [2-е изд. перераб. и доп]. – К. : Высшая школа – Знания, 1997. – 743 с.

2. Макконнел К. Р. Экономикс : принципы, проблемы и политика : пер. с англ. / К. Р. Макконнел., С. Д. Брю. – М. : Республика, 1992. – 785 с.

3. Бойчук А. А. Развитие концепции затрат в современной системе бухгалтерского учета / А. А. Бойчук // Сборник научных трудов III Международной научно-практической конференции 12.05.2005 г. – ХЭУ. – 632 с.

4. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет : от истоков до наших дней / Я. В. Соколов. – М. : Аудит, 1996. – 638 с.

5. Захарова О. В. Особенности современной ситуации формирования себестоимости продукции промышленного предприятия / О. В. Захарова, Н. В. Фесан // Сборник научных трудов III Международной научно-практической конференции 12.05.2005 г. – ХЭУ. – 632 с.

6. Ольховская Г. А. Затраты производства : их роль при принятии решений / Г. А. Ольховская // Региональный вестник молодых ученых. Экономика. – 2004 г. – № 1.

УДК 338.2(075.8) 330.342

Касьянова Н. В.

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ

Криза – це не тільки шок, невизначеність і нові загрози, криза – це ще і унікальні умови для радикальних і масштабних перетворень. Менеджери відмовляються від стереотипів і прагнуть не упустити можливості, які навряд чи зацікавили б їх в нормальній ситуації. Криза – це точка переходу від одного стану до іншого: до кращого або ж гіршому. Коли фінансове і ринкове середовище міняється мало не щодня, дає шанс зробити серйозний стратегічний ривок.

Раз за разом ми бачимо, як криза підштовхує керівників і акціонерів переглядати колишні управлінські методи і підтягатися до світового рівня в управлінні, звітності і роботі з персоналом. Компанії, що зуміли провести такі реформи, швидше за все, вирвуться вперед в період післякризового відновлення. Щоб повернути кризову ситуацію собі на користь, недостатньо просто усвідомити, що правила гри змінилися і треба шукати нові можливості. Зберігаючи спокій в хаосі і сум'ятті, постійно відстежуючи важливі зміни законодавчого, фінансового і політичного характеру, найталановитіші антикризові менеджери знаходять в несприятливих обставинах нові джерела зростання.

Щоб в таких умовах розробляти стратегію, потрібно вміти швидко переоцінювати положення справ після кожної чергової значущої зміни. Управляти підприємством в періоди нестабільності важко, але не можна забувати і про перетворення, необхідні для майбутнього підприємства. В галузях найбільш схильних кризі, відбудеться поглинання не стільки менш ефективних гравців більш ефективними, скільки менш захищених гравців більш підготовленими до кризи.

Проблеми стратегічного управління підприємством взагалі, і антикризового управління зокрема, розглянуті в працях ряду вітчизняних учених – О. І. Анчишкіна, А. П. Градова, О. І. Амоші, М. Г. Чумаченко та ін. [1, 2]. Широко відомі праці таких зарубіжних фахівців в області стратегічного розвитку господарських систем, як і. Ансофф, А. А. Томпсон, А. Дж. Стрікленд, Р. Акофф, А. Чендлер, Р. Мінцберг, Т. Пітері, П. Друкер, Р. Уотерман, Ф. Абрамі, Р. Стюарт, Р. Коллінс [3, 4, 5, 6].

Разом з тим, опубліковані роботи закордонних авторів в основному присвячені питанням розвитку машинобудівного виробництва в умовах відносно стабільного ринку і високого попиту на машинобудівну продукцію, на основі зміцнення конкурентоспроможності підприємств шляхом підвищення якості продукції (продуктивності, надійності, зниження собівартості тощо). Роботи вітчизняних учених останніми роками були присвячені значною мірою пошуку засобів, необхідних для відновлення галузі, розробці державних програм її модернізації та ряду інших підходів до рішення проблем її виходу з кризового стану на основі посилення заходів зовнішньої дії та державного управління.

Мета цієї статті полягає у дослідженні та узагальненні особливостей вибору стратегії розвитку підприємства в умовах, виявлення проблем функціонування машинобудівного комплексу в сучасних умовах господарювання, обґрунтування стратегічних цілей та пріоритетів подальшого розвитку цієї провідної галузі промисловості.

Частка машинобудівного комплексу в загальному обсязі продукції промисловості України у 2007 році становила 13,7 %. У машинобудуванні зосереджено понад 15 % вартості основних засобів і майже 6 % оборотних активів вітчизняної промисловості та понад 22 % кількості найманих працівників.

Протягом останніх 5–6 років у машинобудуванні помітні позитивні тенденції: щорічні темпи виробництва продукції значно випереджають темпи виробництва промислової

продукції в цілому. За 2007 років виробництво машинобудівної продукції збільшилося на 28,6 % при середньорічному темпі приросту по переробній промисловості 11,7 %. У 2008 році не зважаючи на негативні тенденції (див. табл. 1) подібне співвідношення зберігалось: 8,6 % – темпи зростання обсягів виробництва у машинобудуванні та 3,2 % – в цілому по переробній промисловості.

Таблиця 1

Темпи приросту (зниження) обсягів продукції за основними видами машинобудівної продукції [7]

Показник	Січень 2009 р. до грудня 2008 р.	Січень 2009 р. до січня 2008 р.
Промисловість	-16,1	-34,1
Переробна промисловість	-22,4	-41,6
Машинобудування	-41,1	-58,3
виробництво машин та устаткування	-43,6	-55,1
виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	-36,2	-50,0
виробництво транспортних засобів та устаткування	-41,6	-64,3

Трансформація галузевої структури продукції машинобудування відбувається на користь металомісткої номенклатури, а частка наукоємних високотехнологічних галузей має тенденцію зменшення. Через нестачу фінансових ресурсів дуже повільно вирішуються проблеми відновлення виробничого потенціалу галузі на основі використання інноваційних технологій і реалізації вітчизняних наукових розробок, подальшої зміни структури товарного виробництва і розвитку інвестиційного машинобудування, забезпечення конкурентоспроможності кінцевої продукції.

Отже, сьогодні ми можемо спостерігати зміну стратегії підприємств в умовах світової фінансової кризи. В першу чергу це торкається крупних підприємств з високим кредитним навантаженням, проте середній і дрібний бізнес теж вже відчувають на собі його дихання. Підприємства вимушені згорнути свої програми екстенсивного розвитку і звертатися до стратегії зміцнення операційної діяльності. При цьому доцільно не стільки тотальне скорочення витрат, скільки вдумливе перестроювання управління з підвищенням його ефективності.

В сучасних умовах для виживання на ринку і збереження конкурентоспроможності машинобудівні підприємства повинні вносити зміни в свою господарську діяльність. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи повинна встановити, яким чином підприємство може протистояти змінам зовнішнього середовища (які носять нерегулярний і практично непередбачуваний характер), за допомогою яких попередніх заходів можна зберегти свою життєздатність і досягти намічених цілей. Зовнішні умови навколишнього середовища міняються швидко, тому вельми важливо отримання оперативного зворотного зв'язку із зовнішнім світом у вигляді показників, які характеризували б майбутнє – наприклад, показників зміни частки ринку, зростання задоволення попиту. Адже попереджуюча дії набагато ефективніше, ніж дії по усуненню наслідків.

Сьогодні необхідно обирати стратегію, яка діє в ситуації максимальної невизначеності. Сьогодні важливий перегляд критеріїв діяльності та деяких стандартних процедур, які не зовсім адекватні для ситуації з високою невизначеністю, важливі інші моделі постановки цілей, з одного боку достатньо конкретні, з другого боку – достатньо варіативні.

Як показують дослідження підприємства України виробили комплекс дій в умовах економічної кризи (табл. 2):

- 1) «нічого не робити» – цій стратегії збираються дотримуватися близько 25 % керівників підприємств;
- 2) перегляд бізнес-плану, відкладення або зменшення інвестицій, зміна асортименту продукції, енергозберігаючі заходи. Цю стратегію збираються використовувати більш успішні підприємства – це близько 20 % опитаних;
- 3) скорочення випуску продукції, звільнення працівників – також близько 20 %;
- 4) підвищення цін, цю стратегію планують використовувати близько 25 %.

Таблиця 2

Результати опитування керівників вітчизняних підприємств, щодо дії в умовах кризи

Дії керівництва в умовах кризи	Вже здійснили	Планують здійснити
Звільнення працівників	15 %	26,3 %
Зміна режиму роботи працівників	12,3%	20,5 %
Підвищення відпускних цін на продукцію	23,9 %	34,9 %
Зменшення випуску продукції	31 %	25 %
Перегляд бізнес-плану на 2009 рік	28,8 %	20,5%
Упровадження енергозберігаючих технологій	15 %	25,8%
Заміна застарілого устаткування	9,9%	17%

Фактично результати опитування можна звести до двох альтернатив: просити по допомогу або перечекати на закінчення кризи. Просити про допомоги – пасивна стратегія, це сама психологічно зручна стратегія. Перечекати – більш активна, але теж дуже зручна позиція: нам мінятися не потрібно, залишимо все як є, просто скоротимо витрати, щоб перечекати погані часи. Легше всього скорочувати витрати на розвиток, на ділову активність і на персонал. Тому відміняються інноваційні проекти. Різко скорочуються витрати на освоєння нових ринків і проводяться масові звільнення персоналу. Очевидно, що така політика надає підприємствам тимчасовий передих і одночасно позбавляє її надій на майбутнє. Обидві стратегії поки є наймасовішими в Україні. Але у обох стратегій насправді немає майбутнього.

Будь-яка стратегія будується виходячи з прогнозу на майбутнє, обліку зовнішніх і внутрішніх загроз (їх усунення, або зміни вектора їх впливу на позитивний) і максимально-му використанні позитивних чинників. Позитивні чинники зовнішнього і внутрішнього середовища є завжди, навіть в кризу. Отже, виходячи з прогнозу тривалості кризи потрібно будувати стратегію мінімум на 6–8 років. Зовнішнє середовище в кризу, з урахуванням національних особливостей, характеризується:

- для виробників – браком оборотних коштів, зниженням платоспроможного попиту;
- для банків – зниженням кількості вкладників і надійних позичальників;
- для населення – втратою роботи, доходів.

Внутрішнє середовище в кризу характеризується:

- для виробників – зниженням рентабельності;
- для банків – зниженням рентабельності;
- для населення – зниженням бюджету споживання.

Позитивним моментом в цій ситуації є те, що кожний з вищезгаданих гравців, вирішуючи свої проблеми, допомагає розв'язати проблеми іншого. Причому, головним параметром для всіх, в умовах кризи, є стабільність, стійкість, навіть в збиток прибутку.

Можна виділити чотири основні моделі поведінки підприємства в умовах кризи.

1. Не робити нічого або практично нічого, всі дії спрямовані на мінімізацію витрат підприємства. Найтиповішими проявами цієї моделі є скорочення фонду оплати праці: звільнення частини топ-менеджерів, значної частини менеджерів середньої ланки і більшої частини офісного персоналу, дуже часто звільнення торкається і частини виробничого персоналу; скорочення обсягів виробництва і обсягів закупівель; згорання всіх програм розвитку персоналу (навчання, соціальний пакет, мотиваційні програми, тощо); тотальна мінімізація всіх видів операційних та інших витрат; продаж непрофільних (часто і профільних активів); введення системи жорсткого контролю. Таке підприємства сподівається на свою репутацію та лояльність клієнтів. Така модель антикризової поведінки не може вважатися оптимальною. Саме такі підприємства з високою вірогідністю збанкрутують.

2. Збирається антикризова команда, яка вирішує ситуаційні проблеми. Антикризову команду складають, як правило, топ-менеджери підприємства; в цьому випадку директор стає керівником антикризової команди і бере на себе всю відповідальність щодо виходу підприємства з кризи. Така модель антикризової поведінки може дати певний, але обмежений позитивний ефект.

3. Початкова наявність на підприємстві системи стратегічного планування і наперед призначеної (при віддалених проявах передкризових явищ) антикризової команди або відділу (в великих компаніях). Для такого підходу характерний системний алгоритмічний підхід щодо корегування стратегії розвитку підприємства в умовах кризи. Саме дану модель бізнес-поведінки слід визнати оптимальним варіантом.

4. Наймається консалтингова компанія зі сторони, яка бере на себе функції антикризового центру, розробляє, а часто і впроваджує антикризову стратегію. Така модель поведінки оптимальна для компаній, що не володіють людськими ресурсами, здатними розробити та впровадити ефективне антикризове управління. Консалтингова компанія може стати зовнішнім органом антикризового управління підприємством.

Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи охоплює всі заплановані, організовані та контрольовані зміни в області існуючої стратегії, виробничих процесів, структури і культури будь-якої соціально-економічної системи, включаючи підприємства. Підприємство має успіх тільки в тому випадку, якщо знаходиться в стані послідовного і неухильного розвитку. Тому повноцінна стратегія розвитку підприємства в умовах кризи – це стратегія створення, захоплення та утримання певної ринкової ніші, стратегія конкурентної переваги в довгостроковій перспективі.

Машинобудування – стратегічна галузь України, яка стоїть на порозі масштабної модернізації виробництва. Цей процес підштовхують розвиток паливно-енергетичного комплексу та металургії, потреби у введенні генеруючих потужностей і розширенні вантажоперевезень. Головними задачами підприємств машинобудівної галузі на 2008 рік були наступні:

- підвищення якості продукції; технічне переозброєння виробництва, його реконструкція і модернізація устаткування;
- рішення проблеми кадрового забезпечення підприємств;
- освоєння нових ринків збуту продукції, налагодка партнерських відносин;
- розширення кооперації і спеціалізації.

Всі ці задачі не втратили своєї актуальності і в умовах економічної кризи. Пропонуємо розглянути три варіанти стратегії розвитку машинобудівних підприємств на найближчий час.

Перший – створення спільних підприємств і ліцензійних виробництв. Цей варіант, особливо популярний у частини місцевих виробників, дозволяє оперативно вирішити питання забезпечення внутрішнього ринку необхідними поставками. Проте жоден з глобальних гравців, який створює спільні підприємства або продає ліцензію, не зацікавлений в появі конкурентів. Тому технології, як правило, не передаються повністю, а угоди по створенню

спільного підприємства або ліцензійного виробництва істотно обмежують роботу наших заводів на світових ринках.

Другий варіант – розробка нових продуктів власними силами. Але на створення принципово нового продукту потрібен мінімум 7–10 років. При цьому іноземні конкуренти теж рухаються вперед.

Третій спосіб створення в країні сучасної машинобудівної бази – покупка інжинірингових компаній, носіїв сучасних технологій, за рубежем. Такий спосіб дозволяє швидко отримати конкурентну перевагу, придбати не тільки сам продукт, але і можливість його постійного вдосконалення.

Сьогодні для створення конкурентоздатної продукції потрібна комбінація всіх трьох способів. Державна підтримка машинобудівникам, безумовно, необхідна. Це стандартний спосіб забезпечення конкурентоспроможності високотехнологічних галузей промисловості практично у всіх розвинених країнах світу. В той же час ніяка допомога держави не замінить власної роботи підприємств. Модернізація виробництва, придбання технологій, організація спільних підприємств, пошук нових ринки – це задача самих машинобудівників.

ВИСНОВКИ

Найбільш виграшна стратегія під час кризи – це стратегія розвитку. Головна її особливість – створення сьогодні умов для завтрашнього успіху. У стратегії розвитку є два конкретні варіанти втілення: динамічний і статичний.

Динамічна або зовнішня стратегія передбачає, що підприємство проводить активну політику, перш за все, в зовнішньому середовищі. Це активний пошук нових ринкових можливостей, освоєння нових ринків, просування нових товарів, злиття-поглинання і багато що інше. Вона тому і називається динамічною, що йдеться про швидкі дії для отримання швидкого результату.

Статична або внутрішня стратегія означає, що пошук нових можливостей проводиться перш за все всередині підприємства. Ця активна зміна компанії для відповідності новим умовам: пошук внутрішніх резервів, розробка нових товарів, реінжиніринг, управління асортиментом, тощо.

Динамічна стратегія повинна швидше дати результат, але статична стратегія може дати переваги на тривалому відрізку часу. У обох стратегіях є і загальні риси. Перш за все, це дбайливе відношення до персоналу. Персонал не скорочується кількісно, а оновлюється якісно: під час кризи посилюються вимоги до співробітників, некваліфіковані звільнюються, а на їх місце приймаються більш кваліфіковані робітники. Переваги кризи в тому, що на ринку дуже великий вибір кваліфікованих співробітників і за прийнятною ціною.

Стратегія повинна відповідати характеристикам підприємства. Іншими словами, перед вибором стратегії розвитку необхідно провести діагностику підприємства і визначити його інтегрований образ. А вже потім вибирати ту стратегію, яка максимально відповідає образу підприємства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Амоша А. И. *Каноны рынка и законы экономики. Кн. 6. Прикладной социально-экономический анализ* / А. И. Амоша, Е. Т. Иванов, С. Е. Иванов. – Ин-т эконом. пром-сти ; НАН Украины. – Донецк, 2003. – 596 с.
2. Анчишкин А. И. *Наука, техника, экономика монография* / А. И. Анчишкин. – [2-е изд.]. – М. : Экономика, 1989. – 383 с.
3. Ансофф И. *Новая корпоративная стратегия* / Пер с англ. – М. : Изд-во «Питер», 2000. – 416 с.
4. Друкер П. *Управление, нацеленное на результаты*. – М. : Экономика, 1992. – 192 с.
5. *Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой* / Под ред. А. П. Градова, Б. И. Кузина. – СПб. : Специальная Литература, 1996. – 510 с.
6. Томпсон А. А. *Стратегический менеджмент : искусство разработки и реализации стратегии : учебник* / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд ; пер. с англ. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
7. <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 65.012.34 (075.8)

Касьянова Н. В., Єлетенко О. В.

МОДЕЛЬ ЛОГІСТИЧНОГО ІНФОРМАЦІЙНОГО ПРОСТОРУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

В науковій літературі досить багато уваги приділяється важливості інформації для сучасного підприємства будь-якої галузі господарства [1–5]. Це пов'язано з тим, що кожному господарюючому суб'єкту ринку необхідно постійно приймати обгрунтовані рішення, які можна в загальному випадку охарактеризувати як управлінські. В свою чергу процес управління, що полягає в контролі, аудиті, плануванні та корегуванні діяльності суб'єкта господарювання є інформаційним процесом. Для безперервності такого процесу та його ефективного функціонування відповідальні особи повинні мати доступ до потрібної інформації, своєчасно отримувати дані як із зовні підприємства так і з середини, володіти певним арсеналом методів обробки інформаційних потоків та їх аналізу, мати достатню кількість інформації для прогнозування майбутніх періодів тощо. Отже, невід'ємною частиною процесу управління на сучасному підприємстві є інформація, яка також пов'язана з логістичними процесами на підприємстві. У зв'язку з цим багато науковців намагаються представити діяльність підприємства у вигляді певної моделі, що максимально відображає сутність процесів управління в їх взаємозв'язку з усіма функціональними сферами логістики. Так в [9] розроблено концептуальну модель інформаційної системи підприємства з точки зору логістики, в [5] наведено модель системи управління запасами підприємства, в [10] запропоновано інформаційну модель логістичної системи, тощо. Кожна з моделей є проявом сутності тих процесів та зв'язків, які можуть бути визначені як найсуттєвіші в розглядуваній ситуації. Тому на даний час немає єдиної моделі системи управління підприємством, що надає можливість більш ефективно управляти саме логістичною діяльністю підприємства.

Метою статті є спроба розробити модель логістичного інформаційного простору промислового підприємства як інструменту управління промисловим підприємством, надати її формалізований та графічний опис.

Для створення системи управління логістичними потоками підприємства необхідно визначити що таке система управління. Під управлінням взагалі розуміють свідому цілеспрямовану дію з боку суб'єктів управління на об'єкти цього процесу, яка здійснюється з метою спрямувати дії об'єктів для отримання бажаних результатів [6]. Тоді під системою управління будемо розуміти управління, яке здійснює суб'єкт за допомогою сукупності взаємопов'язаних, узгоджених методів та засобів управління над об'єктом. Процес управління базується на множині процесів, елементи якого інформаційно відображають виробничий процес, а також перетворення, зберігання, передачу інформації та прийняття управлінських рішень [7].

Прийняття управлінських рішень відбувається після ретельного вивчення проблеми, аналізу та розгляду альтернатив її розв'язання. У будь-якому разі відбувається оперування даними, які в процесі перетворюються на інформацію та формуються в інформаційні потоки. Циркуляція всіх інформаційних потоків в логістичній системі підприємства є проявом логістичного інформаційного простору, в склад якого невідмінно входить система управління цими логістичними інформаційними потоками. Система управління логістичними потоками (зокрема, інформаційними потоками) на промисловому підприємстві має бути побудована згідно ієрархічного принципу [11]: вищий рівень управління діяльністю підприємства (інформація для формування стратегії та політики прийняття рішень), середній рівень (управлінська інформація для планування та прийняття конкретних рішень), контроль та управління операціями (інформація для планування та контролю операцій, які реалізують

прийнятті рішення), поточний контроль (інформація для відповіді на запити та для виконання спеціальних робіт).

Серед всієї сукупності потоків інформації в логістичному інформаційному просторі промислового підприємства виділяють два основних види (два параметри системи К, яка здійснює керування), а саме інформація, що отримана із внутрішнього середовища підприємства (В), та інформація, котра отримана із зовнішнього середовища підприємства (Z). Внутрішні потоки даних є інформацією, що циркулює всередині підприємства, та на основі якої управляюча система продукує внутрішні управлінські рішення щодо діяльності підприємства.

До зовнішніх потоків інформації відносять [8]:

1) інформацію про стан ринку (споживачів, дослідження їх поведінки в близькому майбутньому, стратегічні прогнози ринку споживача);

2) соціально-політична інформацію (інформація про соціально-політичне становище в регіоні, країні; дослідження соціально-політичного становища в регіоні та країні; прогнози можливого майбутнього соціально-політичного становища країни);

3) інформацію про ресурси (оперативна інформація; про матеріально-технічні ресурси, які необхідні виробничій системі; дослідження ресурсних ринків та екологічного ресурсу регіону; прогнози розвитку та зміни ресурсних та екологічних складових виробничої системи);

4) інноваційну інформацію (про продукти та послуги з новими якісними характеристиками; про інноваційні продукти та послуги; про нові відкриття в області фундаментальних досліджень);

5) нормативно-правову інформацію.

Вся інформація як внутрішня, так і зовнішня обов'язково проходить через керівну систему, яка є інтелектуальним та продукуючим управлінські рішення центром такого складного механізму, як підприємство.

В даному дослідженні використаємо аналогову модель, сутність якої полягає в представленні досліджуваного об'єкту у вигляді аналогу, який не є реальним об'єктом, однак характеризується поведінкою, що властива реальному об'єкту [1].

За даною моделлю логістичний інформаційний простір підприємства може бути виражений двома основними системами – керівною та керованою, кожна з яких виконує свої функції та в своєму розпорядженні має певну інформацію. Керівна система аналізує отриману інформацію та продукує рішення, тобто рішення щодо управління підприємством взагалі, його окремими структурними одиницями, персоналом, виробничим процесом тощо. Керована система спрямована на виконання управлінських рішень та надання фактичної інформації керівній системі, тобто вона є об'єктом управління керівної системи.

Керівна система представлена організаційно-управлінським угрупованням, до складу якого віднесені підрозділи формування робочої програми, політики планування та організації технічного виробництва. Керована система, в свою чергу, представлена трьома основними сферами логістики – постачання, виробництво та розподіл (збут). Інформаційні потоки циркулюють між цими двома системами (керованою та керівною) відповідно принципу інтегрованості, пронизуючи всі підрозділи підприємства, тим самим, вдосконалюючи як управління ним, так і в цілому поліпшуючи результати діяльності підприємства.

Механізм циркуляції інформаційних потоків підприємства в моделі наступний. Керівна система отримує зовні та з середини підприємства інформацію різного характеру (оперативну, директивну, управлінську, нормативну та іншу), на основі якої після її опрацювання (ознайомлення, перевірки на достовірність, аналізу тощо) проводиться планування, прогнозування та прийняття рішень щодо подальших дій підприємства.

Відповідно до задач та цілей, які переслідує кожна зі сфер логістики підприємства, та функцій, які вони виконують, породжуються певні потоки інформації. Розглянемо причини виникнення інформаційних потоків у кожній з логістичних сфер на підприємстві та виділимо більш суттєві групи інформації.

Інформація від споживача виражається замовленнями, договорами, контрактами тощо. Отже, сукупність зовнішньої та внутрішньої інформації потрапляє в керівну систему, де в подальшому проводиться її детальний аналіз та синтез.

В підрозділі політики планування (виробництва) на основі отриманої інформації щодо обсягів готової продукції, яка замовлена споживачем, та відповідних нормативів якості, проводиться розрахунок (планування) обсягів постачання сировини, матеріалів, напівфабрикатів тощо. Після чого планова інформація поступає в декількох напрямках, а саме в підрозділ формування робочої програми та організації технічного виробництва.

Для коректного формування плану та обсягів закупівель сировини, матеріалів, напівфабрикатів тощо одночасно з проміжного складу (прийняття та зберігання сировини та ін.) в відділ планування поступає інформація про наявність матеріалів, сировини тощо на складі, їх стан та кількість (обсяги).

Безпосередній зв'язок між керівною та керованою системами встановлюється через циркуляцію управлінської та фактичної інформації. Перша виходить з керівної системи та призначена для реалізації виробничої програми, управління підрозділами підприємства, корегування та регулювання їх дій тощо. До такого типу інформації відносять, наприклад, документовані записи та інструкції.

Друга, навпаки, є відображенням реального положення справ: зведені звіти, звіти про стан по окремим процесам, звіти про збої, документація з елементарних та комплексних логістичних операцій, результати внутрішньовиробничого аналізу.

Зв'язок сфер виробництва та розподілу (збуту) в моделі відображений через ланку «проміжний склад № N» – підрозділ збуту та через шлях «розподіл – керівна система – виробництво». В обох випадках інформаційний зв'язок двосторонній.

Будь-яка вхідна інформація із зовні підприємства повинна бути перевірена на достовірність та проконтрольована з метою підвищення властивостей інформації та подальшого її ефективного застосування (аналізу, оновленню, обробки, прогнозування тощо).

Формалізуємо наведену модель логістичного інформаційного простору промислового підприємства наступним чином:

$$LIP = \{K, K'\}, \quad (1)$$

де $K = \{Z, B\}$ – система, що керує;

$K' = \{PS, VS, ZS\}$ – керована система, причому $K \in K'$.

Модель керованої системи логістичного інформаційного простору залежить від трьох базових логістичних функцій (параметрів):

PS – параметри постачальницької системи підприємства;

VS – параметри виробничої системи підприємства;

ZS – параметри збутової системи підприємства.

Кожний з наведених параметрів є представленням сукупності n величин, кожна з яких несе в собі інформацію про певні процеси (що відбуваються в системі), об'єкти та суб'єкти управління. Таким чином, параметри системи постачання підприємства можна задати як ($i = \overline{1, n}$):

$$PS = PS(p_1, p_2, p_3, \dots, p_i, \dots, p_n), \quad (2)$$

де p_1 – інформація про постачальників, з якими укладені договори (умови та строки постачання, умови сплати за товар та інше);

p_2 – інформація про потенційних постачальників (фінансовий стан постачальників, їх імідж, територіальне розміщення тощо);

p_3 – інформація про якість матеріального потоку;

p_4 – інформація про аналіз ринку сировини (асортимент та кількість товарів / матеріалів, ціни на товар тощо);

p_5 – інформація про різні маніпуляції, які пов'язані з прийманням, внутрішніми перевезеннями та складуванням поставок;

p_6 – інформація про переміщення матеріалів до першого робочого місця виробничого процесу;

p_7 – інформація про можливість отримання цінових знижок;

p_8 – інформація про придатність товарів до перевезень (стійкість до умов перевезень, можливість використання конкретного транспортного засобу);

p_9 – інформація про умови організації поставок (підготовку замовлення та передавання його постачальнику);

p_{10} – інформація про своєчасність та неперервність поставок;

p_{11} – інформація про відповідність графіку поставок;

p_{12} – інформація, яка отримана в результаті моніторингу поставок;

p_{13} – інформація, що надається від негайного та точного кількісного контролю;

p_{14} – інформація про витрати сфери (системи) постачання;

p_{15} – інформація про потреби в матеріальних ресурсах;

p_{16} – інформація про обсяги замовлень;

p_{17} – інформація про виконання сплати постачальнику за замовлення, тощо.

Отже, дані потоки інформації повинні містити відомості, що створюють умови для забезпечення оптимального товаропросування та ефективного регулювання потокових процесів на будь-якій ділянці логістичного ланцюгу «постачальник – підприємство» [4].

Система виробництва (VS) виражається сукупністю параметрів v_i ($i = \overline{1, m}$), а саме:

$$VS = VS(v_1, v_2, v_3, \dots, v_i, \dots, v_m), \quad (3)$$

де v_1 – інформація про стан по окремим формам (звітам);

v_2 – інформація про збої у виробничому процесі;

v_3 – інформація про технологію виробництва та відповідність їй;

v_4 – інформація про стан технологічної інфраструктури;

v_5 – інформація про час виробничого циклу;

v_6 – інформація про запаси незавершеного виробництва;

v_7 – інформація про виробничі потужності;

v_8 – інформація про відповідність календарному плану;

v_9 – інформація про внутрішні транспортні маршрути;

v_{10} – інформація про відповідність робіт встановленим стандартам;

v_{11} – інформація про потребу у ресурсах;

v_{12} – інформація про стан та резерви виробництва;

v_{13} – інформація про витрати виробництва;

v_{14} – інформація про стан основних фондів;

v_{15} – інформація про персонал та інше.

Система збуту (ZS) залежить від k параметрів:

$$ZS = ZS(z_1, z_2, z_3, \dots, z_i, \dots, z_k), \quad (4)$$

де z_1 – інформація (дані) про замовлення на продукцію та документи на їх постачання;

z_2 – інформація про відправлення продукції споживачу;

z_3 – інформація про отримання споживачем продукції (зворотній зв'язок);

z_4 – інформація про процес перевезення, статусні запити та повідомлення;

z_5 – інформація про витрати на шляху слідування;

z_6 – інформація про вантажоотримувача / споживача (вимоги до якості продукції, строків виконання замовлення, умов постачання, після продажне обслуговування тощо);

z_7 – інформація про під'їзні шляхи;

z_8 – інформація зі станції призначення вантажу (час отримання, стан вантажу тощо);

z_9 – інформація щодо характеристик товару (тип, назва, вартість, вага тощо);

z_{10} – інформація про вантажні одиниці (наприклад, вид упаковки);

z_{11} – інформація про проміжні склади (їх кількість, стан, завантаженість, віддаленість від підприємства, що суттєво впливає на кінцеву вартість готової продукції);

z_{12} – інформація про клієнтів та ринкових партнерів і конкурентів (побажання клієнтів щодо якості та кількості товару; рівня обслуговування; узгодженість дій з ринковими партнерами, визначення функціональних обов'язків, інформування про виконання завдань тощо; наявність на ринку товарів-аналогів, їх якісна характеристика, властивості, переваги та недоліки, вартість, тощо);

z_{13} – інформація про транспорт (вид транспорту, варіанти перевезень, а саме за рахунок підприємства-виробника, послуг транспортної компанії чи споживача, маршрути перевезень від виробника до постачальників; вартість перевезень; витрати на оплату праці з транспортування; витрати на утримання власного транспортного парку; умови перевезень; якість перевезень; технічні характеристики транспорту тощо);

z_{14} – інформація про відвантаження продукції (час, маса, тощо) та інше.

Одним із наочних засобів представлення руху інформаційних потоків в логістичному просторі підприємства може слугувати його графічне зображення у тривимірному просторі. На рис. 1 підприємство представлено у вигляді піраміди, у верхній вершині якої знаходиться керівна система K . В основі піраміди лежить площина K' – керована системи, яка представлена трьома вершинами, а саме постачальницькою системою (PS), виробничою системою (VS) та системою збуту (ZS). Піраміда виражає внутрішнє середовище підприємства. Рух інформаційних потоків в середині підприємства зображується у вигляді дуг (управлінська / керівна інформація) та спрямованих граней (фактична інформація про стан різноманітних процесів на підприємстві). Переріз піраміди площиною ABC утворює систему контролю вірогідної вхідної інформації в керівну систему.

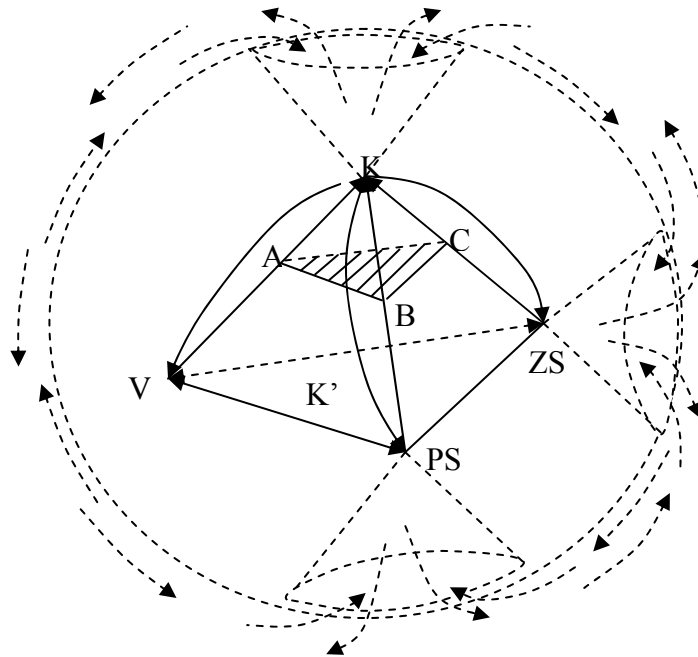


Рис. 1. Тривимірний логістичний інформаційний простір підприємства

Потоки зовнішньої інформації циркулюють навколо піраміди за всіма можливими напрямками вздовж сфери (контур зовнішнього середовища), в яку вписана піраміда (підприємство).

Вхід зовнішніх інформаційних потоків у внутрішнє середовище підприємства та вихід інформаційних потоків з підприємства у зовнішнє середовище відбувається через певні «воронки» – конуси з вершинами *PS*, *ZS*, *K*.

Розглянута модель циркуляції інформаційних потоків дає можливість більш точно відобразити логістичні інформаційні процеси. На її основі можна запропонувати ряд оптимізаційних рішень:

- 1) скорочується час отримання потрібної інформації, її опрацювання та прийняття рішення;
- 2) підвищуються у якісному вираженні всі властивості інформаційного потоку;
- 3) відбувається інтеграція логістичного управління через інтеграцію інформаційних зв'язків між підрозділами;
- 4) підвищується рівень управління матеріальними ресурсами підприємства, що скорочує витрати на їх утримання та переміщення;
- 5) підприємство стає більш «гнучким» щодо реагування на зміни попиту;
- 6) зводиться до мінімуму наявність запасів незавершеного виробництва;
- 7) підвищується якість продукції через посилений контроль над усіма процесами виробництва та більшу вимогливість щодо відповідності стандартам;
- 8) зменшуються загальні витрати підприємства;
- 9) через скорочення часового проміжку отримання замовлення та його опрацювання знижується період обертання коштів підприємства та ін.

ВИСНОВКИ

В тексті представлено модель логістичного інформаційного простору, як невід'ємної частини системи управління підприємством на основі концепції логістики в сучасних умовах, проведена формалізація моделі, її опис та графічне представлення в тривимірному просторі. В перспективі впровадження та функціонування даної моделі наведено ряд оптимізаційних рішень.

ЛІТЕРАТУРА

1. Белінський П. І. Менеджмент виробництва та операцій : підручник. – Київ : Центр навчальної літератури, 2005. – 624 с.
2. Мьльник В. В. Исследование систем управления : учебное пособие для вузов / В. В. Мьльник, Б. П. Титаренко, В. А. Волочиенко. – [4-е изд.]. – М. : Академический Проект; Триеста, 2006. – 352 с.
3. Никитин А. В. Управление предприятием (фирмой) с использованием информационных систем : учеб. пособие / А. В. Никитин, И. А. Рачковская, И. В. Савченко. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 188 с.
4. Николайчук В. Е. Логистика : теория и практика управления : учебное пособие / В. Е. Николайчук, В. Г. Кузнецов. – Донецк : НОРД–ПРЕСС, 2006. – 540 с.
5. Павлинська О. Вдосконалення матеріальних та інформаційних потоків підприємств / О. Павлинська, Н. Підлужна // Наукові записки. – № 16. – 2006. – С. 15–16.
6. Приймак В. М. Прийняття управлінських рішень : навчальний посібник / В. М. Приймак. – К. : Атака, 2008. – 240 с.
7. Речкалов Я. А. Повышение эффективности системы управления запасами на основе применения методов информационной поддержки принятия решений (на примере машиностроительных предприятий) : дис... канд. экон. наук : 08.00.05 / Российская экономическая академия им. Г. В. Плеханова. – Москва, 2002. – 140 с.
8. Саенко Г. В. Методика информационного обеспечения процесса устойчивого развития хозяйствующих систем в переходной экономике / Г. В. Саенко, И. А. Демидова // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 10 (52). – С. 189–198.
9. Сіренко І. В. Управління матеріальними потоками промислового підприємства на основі логістичного підходу : автореф. дис. канд. економ. наук : 08.00.01. – ТУП. : Хмельницький, 2002. – 15 с.
10. Чернописька Н. В. Управління промисловим підприємством на засадах удосконалення інформаційного забезпечення інформаційних потоків : дис. канд. екон. наук : 08.06.02. – НУ «Львівська політехніка» : Львів, 2002. – 195 с.
11. Чудаков А. Д. Логистика : учебник / А. Д. Чудаков. – М. : РДЛ, 2003. – 480 с.

УДК 334.021:330.142.23:338.45

Кіндзерський Ю. В.

СУПЕРЕЧНОСТІ ТА ЗАВДАННЯ ПОЄДНАННЯ ФІНАНСОВОГО ТА ПРОМИСЛОВОГО КАПІТАЛІВ В УКРАЇНІ

Однією з основних форм поєднання банківського та промислового капіталу є фінансово-промислові групи (ФПГ). Їх створення спрямоване насамперед на підвищення ефективності консолідації промислового і фінансового капіталу, оптимізацію технологічних і господарських зв'язків, зростання конкурентоспроможності виробництва на підприємствах, що об'єднуються. ФПГ можна визначити як об'єднання виробничих і торгових підприємств з кредитно-банківськими установами, що трансформується у велику господарську систему зі спільною економічною стратегією та внутрішнім товарообігом. ФПГ – організаційна оболонка фінансового капіталу. Вона закріплює єдність виробничих, фінансових та інших інтересів низки компаній та банків [1]. Основними рисами ФПГ є: інтеграція її учасників не тільки через об'єднання фінансових ресурсів і капіталів, але і шляхом проведення загальної управлінської, цінової, технічної, кадрової політики; загальна стратегія та підпорядкування дій всіх учасників об'єднання; входження в групу за власним бажанням, збереження юридичної самостійності; вирішення багатьох питань з меншими витратами, ніж на інших великих підприємствах та об'єднаннях. На рубежі ХХ і ХХІ століття посилюються процеси транснаціоналізації ФПГ, у світовій економіці вони набули лідерства й почали визначати розвиток не тільки окремих галузей, але й окремих регіонів і країн.

Становлення ФПГ супроводжується якісними перетвореннями в системі управління компаніями, що змушені адаптуватись до постійних змін в умовах загострення конкурентної боротьби. Організаційні інновації, які відбуваються при цьому, призводять до зниження витрат, що зумовлює появу конкурентних переваг. Формування ФПГ забезпечує активізацію інвестиційної діяльності підприємств внаслідок виникнення ефекту масштабу та синергійного ефекту, шляхом об'єднання фінансового, матеріального, трудового, інтелектуального та інформаційного потенціалу підприємств-учасників інтегрованої структури. Зокрема, наприклад, М. Портер вбачав у сполученні фінансового та промислового капіталу ефективний спосіб використання наявних ресурсів та забезпечення успіху у міжнародній конкуренції, оскільки останній, на його думку «...визначають не стільки самі фактори (виробництва – авт.), скільки те, де і наскільки продуктивно вони використовуються» [2].

Чимало наукових праць присвячено умовам, причинам, моделям, напрямкам формування фінансово-промислових груп в світовій практиці, їх перевагам та недолікам, засобам державного впливу на їх діяльність [1, 3–6]. Проте питанням поєднання фінансового та промислового капіталу в Україні приділялось недостатньо уваги. При цьому слід враховувати, що зараз проблема утворення могутніх вітчизняних ФПГ стоїть особливо гостро у зв'язку з виникненням загроз економічній безпеці країни з боку іноземного транснаціонального капіталу та необхідністю захисту національних інтересів.

Метою роботи є виявлення основних перешкод, що стоять на заваді формування потужних вітчизняних фінансово-промислових компаній, розробка механізмів державної політики стимулювання інтеграції фінансового та промислового капіталу у напрямках та у сферах, що відповідають пріоритетам розвитку вітчизняної економіки. Ця робота вбачається актуальною також у зв'язку із виникненням наприкінці 2008 р. поширенням світової фінансово-економічної кризи, яка в Україні набула загострення саме через відірваність вітчизняного фінансового капіталу від потреб розвитку реального сектору.

В Україні власні ФПГ почали активно формуватися в середині 1990-х рр., незважаючи на відсутність у них офіційно юридичного статусу. Так, через недосконалість законодавчої бази в Україні належним чином не налагоджені реєстрація та моніторинг діяльності ФПГ, відсутнє відпрацьоване статистичне спостереження за їх діяльністю, тому наявні дані про них є неповні та фрагментарні. У нас набули поширення фінансово-промислові об'єднання, які можна визначити як «фактичні», але «неформальні» групи. Оскільки існуючі ФПГ через недосконалість профільного Закону України «Про промислово-фінансові групи в Україні» не оформлені на офіційному рівні, їх діяльність не підпадає під спеціальний контроль, моніторинг та регулювання, що не відповідає світовій практиці.

В Україні за даними незалежних аналітичних агентств нараховується 14 ФПГ, з ознаками, характерними для цих структур. Крім них у стадії формування знаходиться щонайменше 6 груп, які мають неповні ознаки цих об'єднань [7]. Незважаючи на те, що Закон України «Про промислово-фінансові групи» було прийнято ще у 1995 р., процес створення (реєстрації) ПФГ відбувається дуже повільно, до травня 2001 р. офіційно не існувало жодної. Тільки 16 травня 2001 р. постановою Кабінету Міністрів України № 547 офіційно було створено першу вітчизняну ПФГ «Титан» з метою реалізації Комплексної програми розвитку кольорової металургії України, але й вона не була зареєстрована, а через 3 роки ліквідована відповідною урядовою постановою № 1420 від 28 жовтня 2004 р. [8].

Особливу роль великі ФПГ відіграють у таких вітчизняних експортоорієнтованих галузях, як металургія, енергетика, машинобудування та хімічна промисловість [9]. Вони поширили свою діяльність на харчову промисловість та сільське господарство. У порівнянні, наприклад, з російськими ФПГ українські, як правило, мають більш просту структуру власності з більшою концентрацією акцій в одних руках. За оцінками Світового банку, на декілька основних українських ФПГ припадає до 80 % експорту ста найбільших українських компаній-експортерів.

Фінансово-промислові групи зосередили значну частину виробництва ряду галузей промисловості. Так, частка фінансово-промислової групи «Інтерпайп» у загальному обсязі виробництва феросплавів складає 80 %, трубної промисловості – 60 %, нафтової промисловості – 60 %. На групу «Приват» припадає 60 % продукції гірничо-збагачувальної промисловості. Питома вага «Систем Кепітал Менеджмент» у коксохімічній промисловості досягає 40 %, а «Індустріального Союзу Донбасу» у цій же галузі – 20 %. 40 % продукції промислової хімії припадає на «УкрСиббанк, а 30 % цієї ж галузі – на групу «Приват». Група «Приват» зосередила 21 % продукції машинобудування [10].

Економічне зростання в Україні значною мірою було зосереджено саме у великих ФПГ, які мали можливість обійти формальні інститути завдяки зв'язкам власності, особливим відносинам з органами державної влади, прямому тиску на суди та інші регуляторні інституції. Тому нагальним є питання реформування існуючих ФПГ на засадах верховенства права, законності та прозорості, що передбачає прийняття відповідних прогресивних законопроектів, зокрема щодо корпоративного управління та надання інформації.

Особливості приватизації в Україні, можливості набуття власності без чіткої спрямованості на підвищення ефективності її використання з позицій суспільних інтересів, зумовили утворення слабо консолідованих ФПГ з крихкою організаційною структурою. Бажаним було б поширення позитивної тенденції переходу від відносно аморфних утворень типу конгломератів до більш однорідних вертикально інтегрованих структур із чіткими організаційно-правовими обмеженнями. Визначення обґрунтованих критеріїв формування таких структур ще не знайшло однозначного вирішення. Технологія та фінансово-економічна доцільність приєднання одних підприємств і позбавлення від інших, передусім непрофільних, виробництв зумовлюється низкою обставин, що змінюються, насамперед, особливостями різних станів приватизації.

В останні роки посилюється тенденція концентрації власності в межах вертикально інтегрованих структур. У певному розумінні вже можна говорити про подолання наслідків недолугої приватизації, що розірвала колишні галузеві та міжгалузеві зв'язки. У цілому з точки зору формування реальних полюсів контролю в корпораціях продовжується процес концентрації важелів влади і управління бізнесом (не обов'язково на засадах володіння акціями) у вузьких груп партнерів – реальних власників. Має місце як явний, так і закамурфований процес концентрації власності (контролю).

Надмірна диверсифікація бізнесу є характерною для українських ФПГ, що перешкоджає запровадженню ефективних сучасних методів організації і управління. Вітчизняні підприємці є прибічниками диверсифікації значною мірою через намагання в сучасних економічних умовах уникнути зайвих ризиків та забезпечити певну стабільність. Однак в розвинутих країнах в останні десятиліття почали поширюватись нові процеси, зворотні диверсифікації, пов'язані з розформуванням конгломератів, звільненням компаній від непрофільних виробництв і концентрацією зусиль на основних видах діяльності.

Багатогалузеві та багатопрофільні компанії не тільки втрачають свій рейтинг, але й залишають список провідних компаній світу [11]. На світових ринках з початку 1990-х років поступово стали домінувати компанії, орієнтовані на стратегію досягнення ефекту економії на масштабі використання ключових ресурсів фірми. При цьому в межах спеціалізованого розвитку відбувається таке зростання фінансової ефективності, яке компенсує одночасне збільшення трансакційних витрат. Таким чином, одним із напрямів модернізації організаційної структури економіки України має стати формування в інтегрованих компаніях стратегій, спрямованих на посилення спеціалізації, виділення профільного бізнесу.

Як свідчать дані, одержані під час експертного опитування, рівень впливу ФПГ в економіці і політиці тісно зв'язані [12]. Якщо група домінує у політиці, то її вплив на економіку також значний. Провідні ФПГ значно різняться між собою за впливом. Виділяються групи дуже сильного впливу, групи середнього рівня впливу та групи менш впливові. До найбільш впливових належать: «Систем Кепітал Менеджмент (СКМ)», «Приват» та «Індустріальний Союз Донбасу (ІСД)», до групи середнього рівня впливу: «Інтерпайп» та «Укрпромінвест», до груп, менш впливових: «Славутич», «УкрСиббанк», «Фінанси і кредит», «Енергетичний стандарт».

Ефективність діяльності вітчизняних ФПГ знижується через відсутність належного нормативно-методичного забезпечення процесів розробки та реалізації стратегії організаційних перетворень, недоліки законодавчої бази. Негативно впливає на результати діяльності ФПГ відсутність ефективних, послідовних процедур достовірної оцінки і доцільності об'єднання підприємств. Інтеграція підприємств в єдину цілісну структуру має бути спрямована на досягнення основної цілі – максимізацію прибутку за рахунок об'єднання ресурсів. Реалізація стратегічних цілей потребує відповідної організаційної структури, що включає фінансовий блок, виробничий блок, сервісно-торговий блок, інформаційний блок, блок перспективного розвитку, блок забезпечення безпеки.

Просування ефективних організаційних структур має відбуватись на базі чітко сформульованої стратегії розвитку групи. Ця стратегія має складатись з таких частин: створення передумов для забезпечення загальних інтересів учасників об'єднання і формування єдиної фінансової системи в рамках ФПГ (створення розрахунково-клірингового центру, відділу цінних паперів, відділу інвестицій); збереження і збільшення частки ФПГ на товарних ринках; вихід на нові товарні ринки; створення умов для нагромадження внутрішніх і залучення зовнішніх інвестицій; розвиток потенціалу НДДКР; рекламне забезпечення діяльності ФПГ.

Процеси становлення нових організаційних структур інтегрованого типу відзначаються неоднозначністю, складністю та протиріччями. Про це свідчить як зарубіжний, так і вітчизняний досвід. Так, навіть в розвинутих країнах, не всі злиття та поглинання призвели до позитивних наслідків. Встановлено, що типовими причинами, що

не дозволяють реалізувати потенціал об'єднання зарубіжних компаній є: розбіжність у підходах до управління; несхожість корпоративних культур; відсутність планів для доінтеграційного та післяінтеграційного періодів; недостатня увага до поточного бізнесу або критично важливих завдань інтеграції; низький рівень керування ризиками; суцільно теоретичний підхід до оцінки злиття; нереалістична оцінка витрат, термінів і перешкод; не-ефективне управління програмою інтеграції після укладання угоди [13]. Таким чином, не всі компанії запроваджують ефективні принципи інтегрованого управління, діють у межах загальних стратегій та цілей, що позначається на результатах їх діяльності, не дозволяє одержати синергійний ефект взаємодії.

Формування ефективних вітчизняних ФПГ гальмується недосконалою існуючою нормативно-правовою базою, зокрема передбаченими нею необґрунтованими організаційними обмеженнями. Для того, щоб задіяти ефективний механізм створення ФПГ, передусім потрібно сформувавши адекватне законодавче урегулювання цього процесу. Становлення правової бази формування та регулювання діяльності груп відзначається значною складністю. Першим документом, що мав надати правове забезпечення процесам створення ФПГ в Україні було Положення про промислово-фінансові групи в Україні, затверджене Указом Президента України від 17 січня 1995 р. Однак Указ не набув чинності, а 5 травня 1996 р. після подолання вето Президента України почав діяти Закон України «Про промислово-фінансові групи в Україні» від 21 листопада 1995 р. На підставі цього Закону 20 липня 1996 р. Постановою Кабінету Міністрів України № 78, було затверджене Положення про створення (реєстрацію), реорганізацію та ліквідацію промислово-фінансових груп. Господарський кодекс України сприяв подальшому розвитку законодавства щодо ФПГ. В ньому була визначена необхідність збереження і розвитку ПФГ як організаційно-правової форми, кодифіковані основні засади їх правового регулювання. Проте залишилось ряд проблем, що перешкоджають розповсюдженню в Україні таких прогресивних форм фінансово-промислової інтеграції. Актуальним є удосконалення спеціального законодавства щодо державного стимулювання створення та регулювання діяльності ПФГ, організації управління та майнових відносин.

Експерти відзначають ряд недоліків Закону України «Про промислово-фінансові групи в Україні» [14]. Так, створення групи передбачається тільки на певний термін, тобто ПФГ має тимчасовий характер, відсутня реальна добровільність об'єднання, що не створює стимулів для довгострокового вкладання капіталів у діяльність ПФГ. Процедура створення групи занадто зарегламентована та складна у виконанні. Законом не регулюються аспекти взаємного переплетіння акціонерного капіталу учасників, а передбачено створення договірної об'єднання. Відсутній заявно-реєстраційний принцип створення групи, вона має одержати дозвіл. Закон зменшує роль банківського капіталу, надаючи пріоритет державним структурам і орієнтований передусім на підтримку державного капіталу. Законом передбачена участь у групі тільки одного банку. Суб'єкти господарювання можуть бути тільки в одній групі. Все це обмежує інвестиційні можливості розвитку об'єднання. При наданні дозволу перевага надається тим об'єднанням, що мають державне значення, а не тим, доцільність створення яких зумовлена критеріями ефективності. Закон орієнтовано тільки на створення груп із замкнутим виробничим циклом та чітким визначенням видів кінцевої продукції, хоча у ряді випадків ефективними можуть бути багатогалузеві або регіональні об'єднання. Закон не передбачає участь некомерційних, неприбуткових організацій. Законом не передбачено об'єднання активів для досягнення спільної мети господарювання. Не вирішено таке головне питання, як поєднання фінансового та промислового капіталу. Модель ФПГ, що передбачена Законом, не забезпечує реального контролю за вкладеними у виробничі проекти коштами, відповідальності учасників на всіх етапах виробництва продукції та за кінцевий результат. Не визначена солідарна відповідальність за можливу збитковість. Все це є наслідком того, що система незалежних підприємств, де не опрацьовані взаємозв'язки, неспроможна вирішити ці питання.

Свого вирішення потребує проблема фінансового контролю, що передбачає бюджетний, податковий, валютний, митний контроль та нагляд за страховою діяльністю, як стосовно офіційних, так і неофіційних груп. В українському законодавстві про промислово-фінансові групи питання фінансового контролю врегульоване недостатньо.

В Україні немає важелів стимулювання, які б спонукали промислові підприємства та фінансові установи створювати ФПГ, реальні пільги для учасників груп фактично відсутні. В той же час вважається, що державна підтримка, зокрема, створення сприятливого податкового клімату, є основою становлення промислово-фінансових груп, активізації процесів їх розвитку на засадах ефективної інноваційно-інвестиційної політики [15]. Водночас, наприклад, в Російській Федерації Законом «Про фінансово-промислові групи» від 30.11.1995 р. передбачено застосування різних засобів державної підтримки щодо учасників груп. Так, для банків-учасників ФПГ, що здійснюють інвестиційну діяльність, передбачалось отримання пільги по зниженню норм обов'язкового резервування на величину інвестицій у ФПГ. Законом також передбачалась можливість самостійно визначати строки амортизації та використання амортизаційних відрахувань для ФПГ, пільги та державні гарантії щодо залучених інвестицій та пільги при випуску та розміщенні цінних паперів, встановлювалось звільнення від оподаткування дивідендів по акціям ФПГ, зниження податків на прибуток банків при кредитуванні учасників ФПГ. Закон містив дозвіл на списання на собівартість витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки.

Разом з тим ряд положень російського законодавства щодо ФПГ мають декларативний характер, вони нікого ні до чого не зобов'язують. Це, передусім, стосується переліку заходів державної підтримки, які можуть бути надані, а можуть бути і не надані. Рахункова палата Російської Федерації в ході перевірки виконання навіть спеціальної урядової постанови щодо підтримки ФПГ («Тяжэнергомаш») встановила, що численні заходи цієї підтримки на практиці не застосовувались [16]. Відсутність чітко визначеної та обґрунтованої політики щодо ФПГ призвели по суті до переоцінки їх значення, а невідповідність окремих положень названого вище Закону іншим нормативним актам РФ, зокрема Закону «Про акціонерні товариства», Податковому кодексу, стали підставою для його скасування у 2007 р.

У стратегії розбудови в Україні власних ФПГ слід зважити на досвід (позитивний та негативний) функціонування цих структур в Російській Федерації, оскільки саме через них, як звертають увагу експерти, розпочалося, хоча із запізненням, реальне включення Росії у світові постіндустріалізаційно-глобалізаційні процеси. На жаль, можливості остаточного включення у ці процеси через офіційні російські ФПГ, які виступили свого роду полігоном для випробовування в економіці форм «м'якої» корпоративної інтеграції, виявились втраченими [17]. При всій неоднозначності історії підготовки та реалізації російського Закону «Про фінансово-промислові групи» відповідний досвід, за думкою професора В.Дементьєва, має бути врахований при вирішенні завдань законодавчого забезпечення стратегічної взаємодії держави та корпорацій, при удосконаленні нормативно-правової бази функціонування в російській економіці всіх типів інтегрованих корпоративних структур. Адже, чим досконаліше законодавство у сфері регулювання інтегрованих корпоративних структур (груп юридичних осіб, що економічно взаємодіють), тим більше у них можливостей для підвищення ефективності своєї діяльності через організаційне реструктурування.

ВИСНОВКИ

Інтеграція фінансового та промислового капіталу у формі фінансово-промислових груп є актуальним завданням розбудови в Україні прогресивних організаційних структур, здатних ефективно конкурувати на світовому та внутрішньому ринках.

Дієвому сполученню фінансового та промислового капіталу перешкоджає низка неврегульованих питань організаційного, правового, фінансового, технологічного характеру. Це свідчить про відсутність чіткої концепції створення та функціонування фінансово-

промислових груп в Україні на засадах спільної діяльності шляхом об'єднання активів та вказує на необхідність розробки такої концепції найближчим часом.

Вдосконалення вітчизняного законодавства про ФПГ є важливою умовою зростання української економіки. До основних напрямів удосконалення нормативної бази можна віднести:

а) законодавче встановлення можливості самостійного вибору учасниками ФПГ форми управління (координації) діяльності груп (рівноправної участі, основного та дочірніх товариств; перехресне володіння акціями);

б) банку, фінансово-кредитній установі має бути наданий дозвіл хоча б у виняткових випадках бути головною компанією;

в) необхідна певна державна підтримка ПФГ на різних стадіях їх діяльності, надання державних гарантій, пільгових кредитів, пріоритетної підтримки ПФГ, що здійснюють НДДКР, надання податкових загальнодержавних пільг та пільг місцевих органів виконавчої влади учасникам груп на основі економічної обґрунтованості;

г) скасування обмежень на участь у ФПГ будь-яких господарюючих суб'єктів усіх сфер діяльності, а також обмежень їх кількості;

д) потенційним учасникам груп мають бути надані можливості створення ФПГ незалежно від обсягу реалізації кінцевої продукції.

ЛІТЕРАТУРА

1. Економічна енциклопедія : у трьох томах. Т. 3 / Редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.
2. Портер М. Международная конкуренция; пер. с англ. / Под ред. и с предисловием В. Д. Щетинина. – М. : Междунар. отношения, 1993. – 896 с.
3. Вінницький М. Кому грядеши, Україно? [Електронний ресурс] / М. Вінницький, О. Різенко. – Києво-Могилянська Бізнес Студія. – 2006. – № 16. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua/strategy/str140.html>.
4. Цветков В. А. Финансово-промышленные группы в современном мире / В. А. Цветков // Промышленная политика в Российской Федерации. – 2000. – № 6. – С. 32–47.
5. Ленский Е. В. Транснационализация капитала / Е. В. Ленский. – Минск : Армита – Маркетинг, Менеджмент. – 2001. – С. 21–27.
6. Кони́на Н. Реструктурирование деятельности финансово-промышленных групп Южной Кореи в условиях кризиса / Н. Кони́на // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 3. – С. 32–34.
7. Волошенко В. В. Сучасна організація ФПГ в Україні та перспективи її розвитку / В. В. Волошенко, Н. І. Литвиненко // Наукові праці ДонНТУ. – 2007. – Випуск 31 – 3. – С. 34–38. – (Серія : економічна).
8. Правові проблеми створення та діяльності промислово-фінансових груп в Україні : монографія / За ред. М. К. Галянтича. – К. : НДІ приватного права і підприємництва. – 2005. – 480 с.
9. Бетина Н. «Экономика инсайдеров» может стать преградой на пути дальнейшего развития Украины / Н. Бетина // Зеркало недели. – 2004. – № 46.
10. Зайцев Н. В. Удосконалення управління промислово-фінансовими групами в умовах становлення сучасних фінансових інститутів : автореферат дис. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук / Н. В. Зайцев. – К. : Українська академія зовнішньої торгівлі, 2005. – 16 с.
11. Кондратьев В. Макроэкономические проблемы конкурентоспособности России / В. Кондратьев // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 3. – С. 54–57.
12. Роль фінансово-промислових груп у житті суспільства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pressenter.ukrinform.ua>.
13. Костин А. Л. Глобализация и мировые тенденции укрупнения капитала / А. Л. Костин // Финансы и кредит. – 2001. – № 5. – С. 271–274.
14. Пивоварчук И. Д. Корпоративное управление как предпосылка устойчивого развития промышленного производства / И. Д. Пивоварчук // Экономические инновации. – 2001. – № 12. – С. 169–172.
15. Развитие корпоративных форм управления в России (по материалам международной научно-практической конференции) // Российский экономический журнал. – 2000. – № 2. – С. 36–39.
16. Дементьев В. «Реквием» по официальным российским ФПГ (об итогах и уроках эволюции законообеспеченной формы сетевых корпораций) / В. Дементьев // Российский экономический журнал. – 2007. – № 5–6. – С. 22–25.

УДК 331.225

Ковалев В. Н., Атаева Е. А., Фролов В. А.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДОЛЕВОГО ПРИНЦИПА ОПЛАТЫ ТРУДА ПЕРСОНАЛА В МОТИВАЦИОННОМ МЕХАНИЗМЕ ПРЕДПРИЯТИЙ

В условиях социально-экономической направленности развития мировой экономики в XXI веке, в систему которой постепенно интегрируется и экономика Украины, все большую роль играют мотивационные методы управления персоналом предприятий. Сами методы мотивации труда претерпевают изменения и закономерно развиваются в двух основных направлениях:

- обеспечения материальных гарантий нормального функционирования рабочей силы на уровне ее стоимости в соответствии с воспроизведенной функцией заработной платы;
- создания системы материального и морального поощрения за повышение успешности индивидуального и коллективного труда в соответствии со стимулирующей функцией заработной платы.

Подтверждение этому находим в трудах известных экономистов: О. И. Волкова [1], Т. Н. Долининой [2], А. Л. Еськова [3], А. М. Колота [7], А. Л. Мазина [8] и др. В указанных работах обращено внимание на развитие бестарифных и гибких (плавающих) систем оплаты труда, в которых сочетаются воспроизводственная и стимулирующая функции заработной платы. В них описан опыт применения таких систем на российских предприятиях и на таких отечественных предприятиях, как ЗАО «НКМЗ», рассмотрены методы начисления заработной платы, в которых применяется долевого принцип распределения фонда оплаты труда среди работающих и его структуризации. В тоже время нерешенными остаются вопросы выбора методов экономического обоснования параметров таких систем. К ним предъявляются определенные требования, а именно, чтобы, с одной стороны, они отличались достаточной простотой начисления размера заработной платы и прозрачностью для исполнителей, с другой стороны – эффективностью для работодателей, а размер вознаграждения значимостью, т. е. ощущаемостью для работающих и их семей.

Целью данной работы является определение на основе комплексного подхода перспективных направлений развития гибких бестарифных систем с долевым принципом распределения заработной платы, а также методов экономического обоснования ее параметров.

При решении поставленной цели следует исходить из теоретических положений, раскрывающих сущность заработной платы в различных экономических формациях. Так исторически сложилось, что насильственный путь социалистических преобразований в одной отдельно взятой стране оказался несостоятельным, но продолжая испытывать глобальный экономический кризис, человечество по-прежнему стоит перед выбором такой экономической системы, которая бы гарантировала упразднение неоправданно расточительного способа использования ограниченных природных ресурсов, в том числе и трудовых ресурсов, ограждало людей от угрозы экологических катастроф.

Вполне естественной средой, в которой вызревает путь к справедливому обществу через радикальное общественное переустройство, являются противоречивые рыночные условия с его изменяющимся мотивационным механизмом и, прежде всего, заработной платой.

В горниле общественных преобразований под влиянием изменяющихся производственных отношений меняется сущность и формы заработной платы. Так, если в условиях общественной собственности на средства производства в бывшем Советском Союзе заработная плата представляла долю совокупного общественного продукта, выделяемую в фонд личного потребления и распределяемую между трудящимися в соответствии с количеством и качеством труда, то и считалось, что размер заработной платы определялся

объективно действующим экономическим законом оплаты труда. Соответственно этому закону использовался долевым принцип распределения средств на личное потребление. Особенно явственно этот принцип был выражен в коллективном сельском хозяйстве, где оплата начислялась по итогам работы за год по трудодням, которые дифференцировались в зависимости от уровня квалификации, отработанного времени и размера фонда оплаты натурой, приходящейся на один трудодень. Размер натуральной оплаты зависел от урожая и определялся решением общего собрания коллектива хозяйства по остаточному принципу: после выполнения госпоставок, создания семенного фонда и резервов.

С введением рыночного производства, когда товар приобрел всеобщий характер, и рабочая сила также превратилась в товар, заработная плата изменила свою сущность.

Законом Украины «Об оплате труда» сущность заработной платы определена как «...вознаграждение, рассчитанное, как правило, в денежном выражении, которое по трудовому договору собственник или уполномоченный им орган выплачивает работнику за выполненную им работу». Достаточно сказать, что такое определение не учитывает многие существенные теоретические и практические положения в сущности заработной платы, поэтому и в ее организации, и управлении существует множество нерешенных проблем. Прежде всего, в рыночных условиях основными факторами, определяющими сущность и уровень заработной платы, являются правила рынка труда: стоимость рабочей силы как товара, условия ее найма, спрос и предложение, конкуренция на рынке труда, уровень квалификации и специализации наемного работника, успешность самого труда. Исходя из этих положений сущность заработной платы нами раскрыта как «установленная по трудовому договору ставка наемному работнику, уровень которой диктуется условиями рынка труда: стоимостью рабочей силы, условиями найма, спросом, предложением и конкуренцией, уровнем квалификации и специализации работника, системами стимулирования и успешностью самого труда» [5].

Принципиально важными положениями в определении рыночной сущности заработной платы, опущенными в Законе об оплате труда, является признание ее воспроизводственной функции и ее уровня, соответствующего общественно определенной мере труда. Поэтому в системе и практике государственного управления заработной платой возникли существенные проблемы и нерешенные вопросы. Это, прежде всего, низкий уровень номинальной заработной платы, особенно минимальной, которая должна устанавливаться на воспроизводственном уровне, и ни в коем случае не ниже прожиточного минимума. Отсутствуют методы, критерии и практика оценки воспроизводственного уровня заработной платы. При высоких темпах инфляции формально признается необходимость индексации заработной платы, но отсутствует она на практике, растет безработица и задолженность по заработной плате со стороны работодателей. Об этом свидетельствует то, что на уровне Госстата этот показатель введен в официальную отчетность. Повсеместно ухудшается нормирование труда и др.

В производственном регулировании заработной платы также присутствуют недостатки и проблемы, требующие решения на региональном уровне. Сложившаяся жесткая тарифная регламентация заработной платы на предприятиях в новых социально-экономических условиях зачастую превращается в тормоз повышения успешности индивидуального и коллективного труда. Поэтому зарубежные фирмы и отечественные предприятия, получившие самостоятельность в решении тарифных вопросов, идут по пути поиска новых форм и систем оплаты труда, применяют комбинированные, гибкие, плавающие, бестарифные системы, используют долевым принцип распределения коллективного заработка, создают системы, предусматривающие основной гарантированный заработок на воспроизводственном уровне и приработок, как результат стимулирования производительности труда, повышения квалификационного уровня персонала и качества его труда, роста интенсивности труда при совмещении функций, надбавки за творческие результаты работы, другие надбавки и доплаты. Делаются попытки регламентировать структуру воспроизводственной и стимулирующей функции заработной платы.

Однако, более глубокое изучение новых методов оплаты труда позволяет выявить две нерешенных при этом задачи: отсутствие методов обоснования эффективности применения новых систем и стимулирующей значимости поощрительных сумм, которые должны быть социально и экономически справедливыми, т. е. находиться в равновесии. На стыке этого равновесия должны быть количественно выражены параметры и структура воспроизводственных и стимулирующих систем заработной платы.

Сошлемся на пример. В своей работе О. И. Волков и В. К. Складенко, описывая опыт Вешкинского комбината торгового оборудования (Московская обл.), привели схему бестарифной долевого системы оплаты труда, которая предусматривает дифференциацию уровня зарплаты по 10 группам в зависимости от квалификационного уровня работника (табл. 1) [1].

Таблица 1

Дифференциация заработной платы в зависимости от квалификационного балла групп работников

Квалификационная группа	Должность	Квалификационный балл
I	Директор комбината	4,50
II	Главный инженер	4,00
III	Заместитель директора	3,60
IV	Руководитель ведущих подразделений	3,25
V	Ведущие специалисты	2,65
VI	Специалисты и рабочие высшей квалификации	2,50
VII	Специалисты II категории и высококвалифицированные рабочие	2,10
VIII	Специалисты III категории и квалифицированные рабочие	1,70
IX	Специалисты и рабочие	1,30
X	Неквалифицированные рабочие	1,00

А. Л. Мазин раскрыл методику расчета заработка работника (ZPi), устанавливаемого с учетом квалификационного балла, который автор назвал коэффициентом трудового вклада, отработанного времени и суммарного фонда оплаты труда (ΦOT). Плановый размер ΦOT устанавливается как фиксированная доля от выручки [8]. Согласно этой методике расчет (ZPi) проводится по формуле:

$$ZPi = \frac{\Phi OT_k \times KTB_i \times T_i}{\sum_{i=1}^n KTB_i \times T_i}, \quad (1)$$

где ΦOT_k – распределяемый фонд оплаты труда коллектива;

KTB_i – установленный коэффициент трудового вклада i -го работника в общие результаты коллектива;

T_i – отработанное i -м работником рабочее время;

n – число работников в коллективе.

При $\Phi OT_k = 26000$ руб.; $KTB_1 = 4,5$; $KTB_2 = 2,5$;

$KTB_3 = 1$; $T_1 = 168$ час.; $T_2 = 150$ час.; $T_3 = 174$ ч.

$$ZP_1 = \frac{26000 \times 4,5 \times 168}{4,5 \times 168 + 2,5 \times 150 + 1 \times 174} = 15062 \text{ руб.}$$

$$ЗП_2 = \frac{26000 \times 2,5 \times 150}{4,5 \times 168 + 2,5 \times 150 + 1 \times 74} = 7471,3 \text{ руб.}$$

$$ЗП_3 = \frac{26000 \times 1 \times 174}{4,5 \times 168 + 2,5 \times 150 + 1 \times 174} = 3466,7 \text{ руб.}$$

Проверка: $15062 + 7471,3 + 3466,7 = 26000 \text{ руб.}$

А. М. Колот резонно считает, что более справедливо подобную систему называть паевой, а не бестарифной, так как в ее основе лежат расчеты по тарифу. В частности, он приводит аналогичную систему, которая впервые применена в МНТК «Микрохирургия глаза» (г. Москва). Для расчета ($ЗП_i$) здесь применяется следующая формула:

$$ЗП_i = \frac{K_i}{\sum_{i=1}^n K_i} \times \Phi_3, \quad (2)$$

где K_i – индивидуальный коэффициент каждого работника, который характеризует превышение его зарплаты над минимальным уровнем;

Φ_3 – начисленный коллективу суммарный месячный фонд заработной платы за выполненные задания;

n – общее количество работников в коллективе.

Как один из возможных вариантов использования долевого принципа распределения заработной платы коллектива, который мы предлагаем для малых предприятий, содержит следующие параметры:

- должностной оклад ($K_з$), грн.;
- коэффициент использования месячного фонда рабочего времени ($K_{ирв}$);
- коэффициент трудового участия ($K_{ТУ}$);
- коэффициент реальности рассчитанного фонда заработной платы для коллектива (K_p);
- плановый фонд заработной платы.

Отсюда:

$$ЗП_i = K_з \times K_{ирв} \times K_{ТУ} \times K_p; \quad (3)$$

$$K_{ирв} = \frac{\Phi_{фрв}}{П_{фрв}}, \quad (4)$$

где $\Phi_{фрв}$ – фактический фонд рабочего времени, час.;

$П_{фрв}$ – плановый фонд рабочего времени, час.

$$K_p = \frac{\Phi_{ЗПn}}{\Phi_{ЗПp}}, \quad (5)$$

где $\Phi_{ЗПn}$ – плановый фонд заработной платы коллектива, грн.;

$\Phi_{ЗПp}$ – расчетный фонд заработной платы коллектива, грн.

Расчеты по предложенной методике выполнены в табл. 2.

Методика, раскрытая в табл. 2, дает представление о дифференциации заработной платы коллектива в зависимости от трудового вклада в совокупный труд каждым работником, который выражается в различиях по профессиональному уровню, отработанному времени, трудовом участии в коллективные результаты труда. Если суммарный расчетный фонд заработной платы превышает плановый фонд, он корректируется показателем (K_p).

Таблица 2

Методика и долевое распределение фонда заработной платы работающих коллектива при бестарифной системе оплаты

Квалификационная группа	Должность	Квалификац. коэффициент	Численность работников в группе, чел.	Установленный оклад, (Кз), грн.	Плановый фонд (гр. 4 × гр. 5), грн.	Расчетные условия оценки заработка			Расчетный ФОТ, (гр. 4 × гр. 9), грн.	Коэф. реальности расч.тн. фонда (Кр) (Σ гр. 9 / Σ гр. 10), грн.	Заработная плата начисленная, (гр. 9 × гр. 11), грн	Соответствие расчетного фонда плановому (гр. 12 × гр. 4), грн.
						коэф. использования рабочего времени (Кирв)	коэф. трудового участия (КТУ)	расчетный заработок (гр. 5 × гр. 7 × гр. 8), грн.				
1	Руководитель предприятия	4,50	1	8000	8000	0,894	1,10	7867,2	7867,2	0,905998	7127,7	7128
2	Главный инженер	4,00	1	7111	7111	0,849	1,20	7244,7	7244,7	0,905998	6563,7	6564
3	Зам. директора	3,60	5	6400	32000	1,000	1,10	7040,0	35200,0	0,905998	6378,2	31892
4	Руководитель подразделения	3,25	10	5778	57780	0,650	1,30	4882,4	48824,0	0,905998	4423,4	44234
5	Ведущие специалисты	2,65	12	4711	56532	0,944	1,20	5336,6	64039,2	0,905998	4834,9	58019
6	Специалисты и рабочие I категории	2,50	40	4444	177760	0,894	1,20	4767,5	190700,0	0,905998	4319,3	172772
7	Специалисты и рабочие II категории	2,10	50	3733	186667	0,813	1,40	4248,9	212445,0	0,905998	3849,5	192475
8	Специалисты и рабочие III категории	1,70	80	3022	241778	0,970	1,15	3371,0	269680,0	0,905998	3054,1	244328
9	Служащие и рабочие низкой квалификации	1,30	60	2311	138660	0,980	1,25	2830,9	169854,0	0,905998	2564,8	153888
10	Неквалифицированные рабочие	1,00	30	1778	53340	1,000	1,00	1778,0	53340,0	0,905998	1610,9	48328
11	Итого:	x	289	x	959628	x	x	x	1059194,1	x	x	959628

Становится очевидным, что развитие различных вариантов долевого распределения заработной платы раскрывает простор дальнейшему совершенствованию организации и управления оплатой труда, в ходе которого возникает необходимость стандартизировать отдельные параметры поощрительных систем.

К таким параметрам относятся: структура фонда оплаты труда, размер премии в процентах к тарифному заработку и др. В экономической литературе наиболее часто приводят соотношение воспроизводственного и стимулирующего заработка соответственно в пропорции 75 % и 25 %, размера премии за выполнение основного показателя – 40 %, 30 % или 25 %. Однако эти стандарты устанавливаются скорее по интуиции, опытным или, в лучшем случае, экспертным путем, экономически не обосновываются, а методы научного обоснования не совершенны либо отсутствуют. В этом контексте нами сделана попытка найти методический подход к количественной оценке параметров поощрительных систем не путем структуризации элементов фонда оплаты труда (структура может складываться свободно), а на стыке баланса социальной значимости (ощутимости) денежных выплат для работника и его семьи, а также экономического эффекта от применения мотивационного механизма для работодателя. В частности, с целью обоснования параметров премиальной системы с учетом критерия ее эффективности нами предложена формула [6]:

$$Ээ = Пр - [Стп - (Узн + Кпдп)], \quad (6)$$

где $Ээ$ – экономическая эффективность от применения системы премирования, тыс. грн.; $Пр$ – абсолютная величина валовой прибыли в отчетном периоде, тыс. грн.; $Стп$ – себестоимость товарной продукции, тыс. грн.; $Узн$ – коэффициент, выражающий долю заработной платы в себестоимости товарной продукции; $Кпдп$ – коэффициент прироста доли заработной платы в себестоимости продукции в результате увеличения размера премии.

По указанной формуле, учитывая сложившийся на предприятии уровень расчетных показателей, на стыке эффекта и социальной значимости (ощутимости) размера премии устанавливается ее процент по отношению к воспроизводственному уровню заработной платы. Разработка методов количественной оценки порога ощутимости стимулирующих выплат является предметом дальнейших исследований по проблеме улучшения мотивационного механизма.

ВЫВОДЫ

Проведенные исследования позволили путем комплексного подхода определить перспективные направления развития гибких бестарифных систем на основе долевого принципа образования заработной платы, а также методов научного обоснования ее параметров.

ЛИТЕРАТУРА

1. Волков О. И. Экономика предприятия : курс лекций / О. И. Волков, В. К. Скляренко. – М. : ИНФРА, 2002. – 280 с.
2. Долинина Т. Н. Внутрифирменная политика оплаты труда : экономическое обоснование / Т. Н. Долинина. – Минск : Гревцова, 2008. – 320 с.
3. Еськов А. Л. Мотивационный механизм в системе производственного менеджмента : проблемы и решения : монография / А. Л. Еськов // НАН Украины ; Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2005. – 390 с.
4. Закон України «Про оплату праці» (Із змінами, внесеними згідно Закону України щодо оплати праці від 23 січня 1997 року № 20/97 – ВР).
5. Економіка праці і соціально-трудова відносини : навчальний посібник / [Ковальов В. М., Рижигов В. С., Еськов О. Л., Черненко І. М., Атаєва О. А.] ; за ред. В. М. Ковальова. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 256 с.
6. Уровень премирования за труд и методы его научного обоснования / В. Н. Ковалев и др. // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії : збірник наукових праць. – 2006. – 2 (4). – С. 210–214.
7. Колот А. М. Оплата праці на підприємстві : організація та удосконалення. – К. : фірма «Праця», 1997. – 192 с.
8. Мазин А. Л. Экономика труда : учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 080104 «Экономика труда» / А. Л. Мазин. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 575 с.

УДК 339.138

Корж М. В.

**ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ПРОГРЕССИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И
МЕЖДУНАРОДНОГО МАРКЕТИНГА В МИРОХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЕ**

Мирохозяйственная система сегодня переживает достаточно трудный период, с одной стороны активизация глобализационных процессов, а с другой - глубокий экономический кризис, сопровождающийся падением темпов роста мирового производства. В этих условиях развитие мирового экономического пространства, интеграционных объединений и отдельных национальных экономик имеет двустороннюю ориентацию: на обеспечение максимальной удовлетворенности потребностей целевых потребителей, и на расширение возможностей, предоставляемых современными системами организации производственных систем. В данной ситуации формирование взаимосвязи двух систем: максимальное накопление ресурсов и активизации механизма международного маркетинга позволит достичь компромисса между дополнительными затратами различной природы, обусловленными случайными характеристиками спроса на продукцию каждой конкретной отрасли. В связи с этим существует острая необходимость адаптации производственного процесса к нестабильным внешним условиям мирового рынка. При развитых рыночных отношениях, участники мирового товарооборота, отказывающиеся гибко реагировать на стохастические внешние воздействия, безнадежно теряют всякие конкурентные преимущества. Особенно с большими сложностями в преодолении разного рода барьеров (экономических, рыночных, политических, социокультурных) при выходе на мировой рынок приходится сталкиваться странам с трансформационной экономикой по причине необходимости приспособления к современным принципам постиндустриального общества свои производственно-организационные системы, которые подвержены воздействию помимо сильных раздражающих внешних факторов мирового экономического пространства, еще и нестабильности внутренних рынков и структурных изменений национальных экономик.

Прежде всего, для преодоления существующего барьера между странами с трансформационной экономикой и развитыми странами мира и для внедрения первых в мировое экономическое пространство в качестве не сырьевой базы, а равноправного торгового партнера необходимо обеспечить наиболее качественный переход от индустриального к постиндустриальному обществу. Такая переориентация затрагивает все сферы и направления деятельности без исключения и предполагает формирование хозяйственной системы, основанной на либерализационных принципах и обеспечивающей перестройку производственной системы, основываясь на новых формах собственности. Что касается перехода к рынку стран с трансформационной экономикой, то, он осуществлялся путем стихийной перестройки рыночных механизмов функционирования национальных экономик, что естественно противодействовало внедрению маркетинговых принципов, а тем более принципов международного маркетинга. При этом проводимая приватизация предприятий в этот период не содействовала повышению конкурентоспособности промышленных предприятий (на что нацелена маркетинговая ориентация), о чем свидетельствуют работы многих ученых, в том числе Ю. Макогона, В. Новицкого, Е. Мартяковой, Н. Панченко, О. Руденко, Н. Омелянчика, О. Поплавского, М. Чечетова, а также зарубежных, таких, как Л. Лях, Дж. Эрла, П. Эстрина, В. Белка, Ю. Фраузума, которые проводили исследования не только в Украине, а во всех странах СНГ и Восточной Европы, а наоборот стала в определенной степени тормозом радикальной модернизации экономических процессов и «здебільшого засобом перерозподілу суспільного багатства» [1, 3].

Целью статьи является анализ состояния промышленной сферы в мировом масштабе и исследование влияния взаимосвязи научно-технического прогресса и международного маркетинга на экономическое развитие мирохозяйственной системы.

В сложившихся условиях трансформации экономики в большинстве постсоциалистических стран с целью максимального приближения к «первому миру» началось движение активизации промышленной политики, так как, исходя из исторически сложившихся принципов формирования рыночной экономики, это является одной из основных систем экономического регулирования государства, что естественно сопровождается разработкой соответствующей программы. Как наглядно демонстрирует опыт развитого мира, такого рода программы направлены на повышение общей конкурентоспособности государства в мирохозяйственной системе и содержат мероприятия по поддержанию промышленного комплекса страны, активизации инновационной деятельности в данной сфере (путем финансирования НИОКР), расширению экспортного потока промышленной продукции, расширению границ инвестиционной политики. Анализируя результативность промышленной политики различных стран, добившихся экономического успеха и вошедших в первую десятку по общемировой конкурентоспособности Т. Медведкин отмечает: «Наглядными примерами такой политики могут являться применительно к США – авиастроительной отрасли и автопрома, реализация инфраструктурных проектов, экономическое развитие долины реки Теннесси и штата Аляска, программа развития сельскохозяйственного машиностроения, в Японии – ускоренное развитие судостроения, электронной промышленности, реализация проектов строительства дорог, в Великобритании – программы реструктуризации угольной и газовой промышленности и др. ... Традиционно Европа сильна своей промышленностью. На ее долю приходится около трети промышленной продукции мира. Среди отраслей международной специализации Европы следует отнести атомную энергетику, нефтегазовый комплекс, автомобильную, авиакосмическую промышленность, высокотехнологичные отрасли машиностроения (станкостроение, производство компьютеров и электроники), химическую, легкую и пищевую промышленность, производство новых конструкционных материалов, биотехнологии» [2]. При более детальном рассмотрении структуры ВВП в мирохозяйственной системе по отраслям промышленности видно, что развитые европейские страны занимают достойное место в мировой промышленности (см. рис. 1) [3–4].

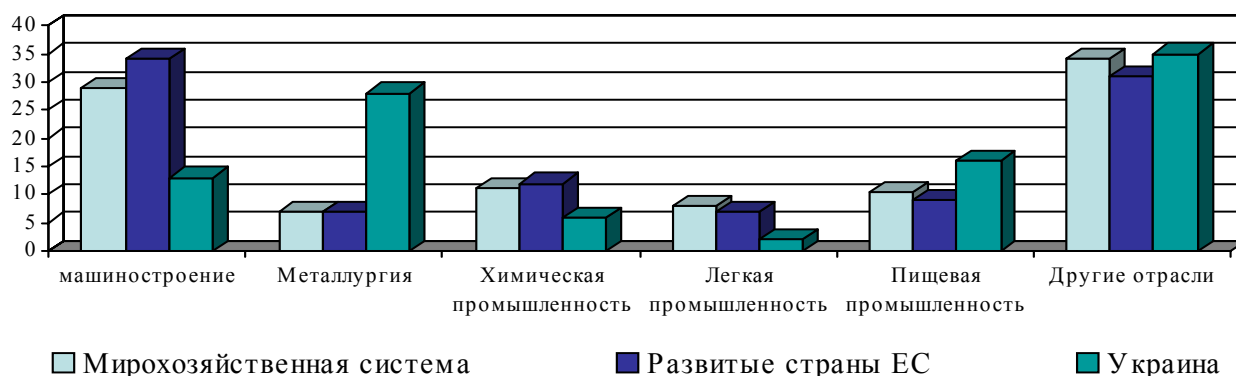


Рис. 1. Долевое участие промышленных отраслей в ВВП за 2004–2007 гг., %

Из рис. 1 очевидно, что как в мирохозяйственной системе, так и в развитых странах Европы основные ставки делаются на машиностроительную и металлургическую отрасли промышленности. Машиностроение в мировой экономике является ключевой отраслью в общей системе развития научно-технического прогресса и оказывает большое влияние на

рейтинг стран в мировом масштабе и темпах роста ВВП. Машиностроительная отрасль промышленности в развитых странах обеспечивает производство от 30 до 50 % всей промышленной продукции и при этом она занимает внушительную долю в ВВП, так в Германии – 53,6 %, Японии – 51,5 %, Англии – 39,6 %, Италии – 36,4 %, в Китае – 35,2 %, Евросоюзе – 36–45 %, США – 10 %, России – 18 %. О значимости машиностроения в мирохозяйственной системе также говорит долевое участие данной отрасли в экспортно-импортном потенциале (см. табл. 1), при анализе которого можно увидеть большую емкость и динамичность мирового рынка машин и оборудования, несмотря на то, что имеет место определенная тенденция падения, что объясняется высокой чувствительностью данного рынка к воздействию финансового кризиса и мировой отраслевой переориентации.

Таблица 1

Долевое участие машиностроения в экспортно-импортных операциях
в мировой экономике, %

Показатель	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Удельный вес машиностроения в мировом экспорте	41,5	40,87	40,55	39,77	39,22	37,84	37,33
Удельный вес машиностроения в мировом импорте	40,45	39,74	39,43	38,8	38,49	37,25	36,42

Основными лидерами в мировом машиностроении являются такие страны, как Япония, США, Канада, Великобритания, Франция, Германия, Россия, Китай, Южная Корея и Украина [7–9].

В Украине особенно остро ставится вопрос повышения эффективности машиностроительной отрасли, основные направления которой отражены в постановлении Кабинета Министров Украины от 28 июля 2003 года и в Государственной программе развития промышленности на 2003–2011 годы [5], так как машиностроительный комплекс определяет состояние производственного потенциала Украины и обеспечивает устойчивое функционирование таких ведущих отраслей экономики, как топливно-энергетический комплекс, транспорт и связь, агропромышленный комплекс, оборонные отрасли, строительство, а также обеспечивает наполнение потребительского рынка [6]. Появление данной программы датируется именно в начале нынешнего столетия, так как к этому периоду машиностроение находилось в критическом положении. В 90-е годы данная отрасль промышленности переживала трудные времена, одной из причин которых была неплатежеспособность целевого потребителя, так с 1990 года по 1998 год наблюдается падение удельной доли машиностроения в промышленности Украины в 2,03 раза, а именно с 30,7 % до 15,1 %, но на этом снижение не остановилось – в 2000 году данный показатель уже составлял 13,4 % [7]. Ситуация начала меняться только к 2003 году, когда объемы производства машиностроительной продукции возросли за три года на 107,1 %. В 2005 году объемы производства украинского машиностроения выросли еще на 7 %, а сфера производства машин для металлургии – более 30 %. Динамика роста объемов производства машиностроительной продукции в Украине отражена диаграммой на рис. 2, построенной на основании данных [3–4].

Наибольший прирост объемов производства в украинском машиностроении фиксируется в 2003 году (как было установлено в разделе 2 – это был наиболее стабильный период в развитии украинской экономики, что подтверждается повышением ее активности на мировом рынке и в мировой торговле) и составил 35,8 %, что поставило Украину в одну команду с такими машиностроительными лидерами, как Германия, Япония, США, Франция и Южная Корея (эти страны традиционно занимают первые места). Однако в 2005 году наблюдается резкий спад в Украине в данной сфере, равно как и во всей украинской экономике, чему отчасти способствовала политическая нестабильность. В 2007 году у Украины вновь появились шансы

на возвращение своих позиций на мировом машиностроительном рынке, когда ситуация в отечественной машиностроительной отрасли еще не достигли результатов 2003 года, но приобрели определенную стабильность и темпы роста объемов производства составили 28,6 %.

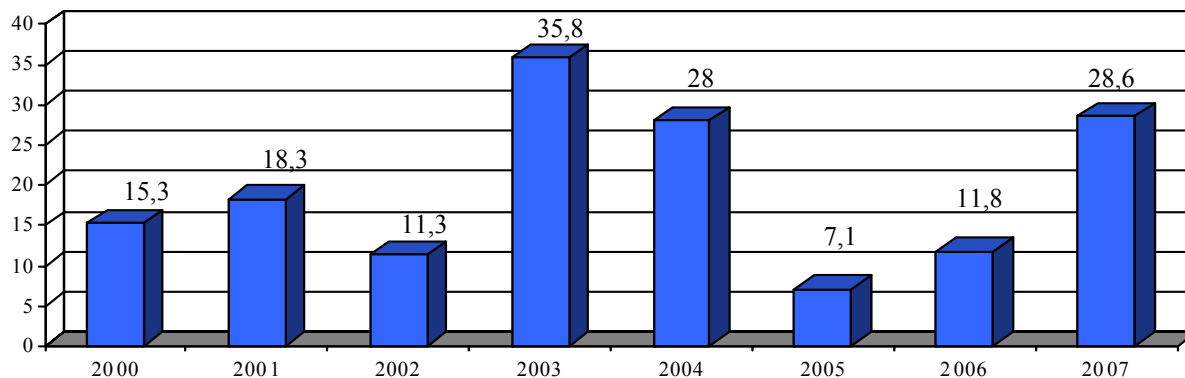


Рис. 2. Динамика роста объемов производства машиностроительной продукции в Украине (нарастающим итогом в % к предыдущему году)

Хотя в 2008 году негативное влияние всемирного финансового кризиса не позволит не только сохранить эти позиции, но и прогнозируют новое падение (темпы роста объемов производства в 2008 году по прогнозам составят 12,5 %). Такая чувствительность украинской промышленности к любым катаклизмам, происходящим в мирохозяйственной системе, объясняется тем, что украинская экономика является одной из наиболее открытых экономик мира, о чем свидетельствует практическое совпадение объема торговых операций с ВВП. С позиции 2007 года можно правомочно подтвердить это мнение, что Украина так и продолжает отставать от мировых лидеров индустрии, что сопровождается нестабильностью основных экономических показателей, а именно: ВВП хотя и имеет незначительный рост, начиная с 2000 года, но до сих пор не достиг уровня 1990 года (менее 70 %), а темпы роста промышленного производства только в 2006 году достигли уровня 1990 года, а в 2007 году принципиальных изменений в лучшую сторону не наблюдалось.

В данной ситуации есть острая необходимость в обеспечении сбалансированности элементов разного рода и формировании связи между ними не только по входным, но и по выходным характеристикам, что невозможно без применения системного подхода, который позволяет сформулировать стратегию поведения фирмы и выбрать наилучшую форму организации производственно-сбытовой деятельности, обеспечивающую стабильность позиций данного предприятия на рынке и повышение его конкурентоспособности, что входит одним из основных направлений долгосрочной программы стратегического развития Украины «Украина – 2010» и Стратегии экономического и социального развития Украины (2004–2015 гг.) «Шляхом Європейської інтеграції». В соответствии с этой программой достижение конкурентоспособности национальной экономики должно быть осуществлено за счет расширения промышленного производства с целью максимального удовлетворения внутренних потребностей и увеличения объема экспортируемой продукции данного профиля, для чего необходимо повышение инновационного потенциала промышленных предприятий, внедрение новых прогрессивных технологических процессов и расширения ассортиментной политики каждого отдельной хозяйственной единицы. При формировании промышленной политики необходимо учитывать опыт развитого мира в регионализации и в поддержании и развитии промышленно-развитых регионов с целью повышения общего уровня конкурентоспособности национальной экономики в мирохозяйственной системе. Данная научная позиция

подкрепляется мировым опытом, который свидетельствует об успешном внедрении кластерной системы как в европейских странах (таких как Австрия, Бельгия, Англия, Германия, Греция, Голландия, Дания, Ирландия, Испания, Италия, Норвегия, Португалия, Франция, Финляндия, Швеция), так и в Северной Америке (США, Канада, Мексика), Латинской Америке (Аргентина, Бразилия, Чили, Колумбия, Коста-Рика, Гватемала, Никарагуа, Венесуэла, Ямайка, Гондурас), тихоокеанском регионе (Австралия, Малайзия, Новая Зеландия, Япония, Сингапур, Южная Корея, Тайвань, Гонконг), Африке и Ближнем Востоке (Израиль, Египет, ОАЕ, Марокко, Сенегал, Южная Африка, Турция). Успешность кластерной политики демонстрируется эффективностью функционирования промышленных кластеров не только в пределах национальной экономики, а и на всемирном уровне, а именно: итальянский «Север-Центр», немецкие Баден-Вюнттерберг, Бавария, а также металлообрабатывающие и машиностроительные кластеры в Германии и Швейцарии, английские финансовые центры в Лондоне и Кембридж, Лион, Безансон, Монпелье, а также всемирный парижский центр моды во Франции, Голливуд в Лос-Анджелесе, автомобильный кластер в Детройте, индустриальный – в Силиконовой Долине, финансово-деловой – в Нью-Йорке, аэрокосмический – в Сिएтле и многие другие.

В условиях глобализации постановка вопроса о повышении качества производимой промышленной продукции стала особенно острой, так как это одна из основных составляющих конкурентоспособности не только самой продукции, но и производителя на рынке, а также национальной экономики, которую последний представляет на мировом уровне. Кроме того, развитие глобализационных процессов сказалось на ускорении темпов научно-технического прогресса, что в свою очередь повлекло активизацию деятельности в области разработки новых технологических процессов, совершенствования технологий и т. д. К развитию данного процесса, который был инициирован США в начале XX столетия, подключился практически весь цивилизованный мир, и новая система стандартизации выпускаемой продукции приняла всеохватывающие масштабы, что под воздействием глобализации привело к формированию единого мирового фонда нормативных документов (см. рис. 3).

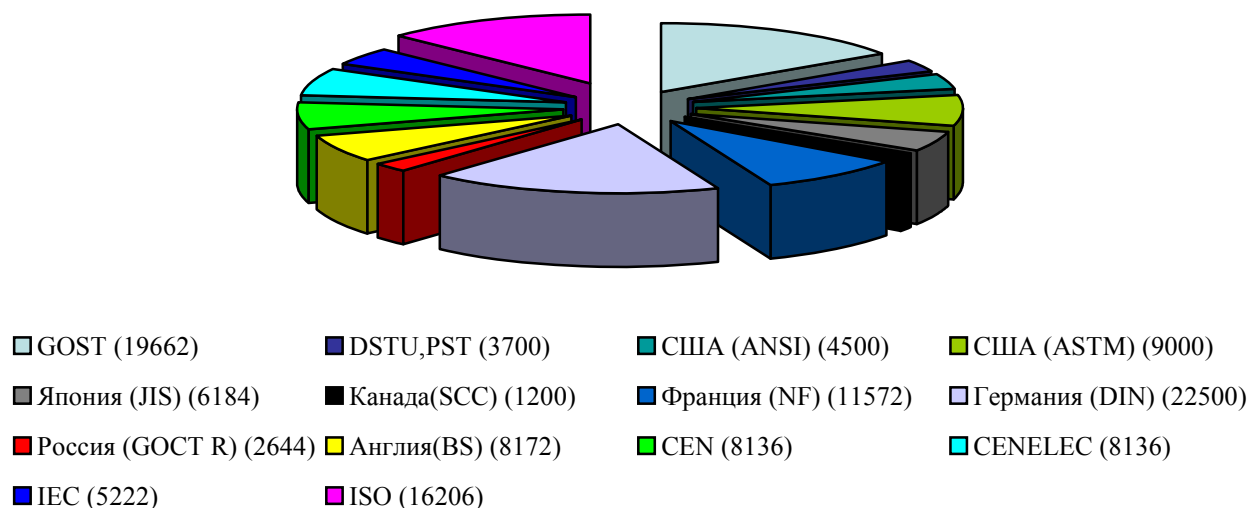


Рис. 3. Структура основного мирового фонда нормативных документов в сфере стандартизации [9]

Данный шаг был необходим для обеспечения беспрепятственной свободной международной торговли (для достижения чего ВТО было заключено Соглашение по техническим

барьерам в торговле (ТБТ)) и для поддержания безопасности потребителя, окружающей среды и общества в целом, с целью чего была сформирована концепция «общества потребления», реализация которой без вмешательства и активизации международного маркетинга нереально.

Говоря о важности маркетинговой системы в процессе трансформации экономики И. Акимова отмечает, что на всех уровнях, и на уровне мирохозяйственной системы, и национальных экономик, и глобализационных объединений «маркетинг решает, по меньшей мере, триединую задачу. Во-первых, он может быть использован как эффективный инструмент определения стратегии экономического развития и направления структурной перестройки при заданных ограничениях в области природных, трудовых и финансовых ресурсов, поскольку позволяет проанализировать особенности среды деятельности и сравнить их с имеющимися и потенциальными возможностями экономического субъекта. Во-вторых, маркетинг может способствовать ускорению трансформации экономической и социальной систем, помогая контролировать изменения в области спроса и предложения. Наконец, в-третьих, маркетинг помогает продвижению основных идей трансформации, способствуя их развитию и восприятию различными слоями и социальными группами общества» [8].

ВЫВОДЫ

В сложившейся ситуации в мирохозяйственной системе, странах с трансформационной экономикой, и отдельных регионах направления экономического развития, разработанные для Украины, и оговоренные в программе «Украина-2010», сегодня особенно актуальны в связи с назревшей первоочередной задачей повышения эффективности функционирования Украины во Всемирной торговой организации (ВТО) и вступлением в ближайшей перспективе в Евросоюз (ЕС) как полноправного конкурентоспособного партнера. Активизация инновационного развития и стратегии международного маркетинга в тесной взаимосвязи при одновременном обеспечении продвижения промышленной и кластерной политик (предполагающих развитие промышленных регионов с целью повышения конкурентоспособности национальной экономики в мирохозяйственной системе) обеспечат ускорение реализации и повышение эффективности данной программы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Крючкова І. Макроструктурні зрушення в українській економіці у контексті інтеграційних процесів / І. Крючкова, В. Сіденко // Дзеркало тижня. – 2003. – № 24 (449). – С. 3–5.
2. Медведкин Т. С. Модели рыночной трансформации экономической системы государства в разрезе промышленной политики / Т. С. Медведкин // Сборник научных трудов : ДонНУ, 2009. – Часть III. – С. 1205–1211.
3. Number of patent application to the European Patent Office (EPO) per million inhabitants [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://epp.eurostat.ec.eu.int>.
4. Матеріали із офіційного сайту за 2007 год [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Постановление Кабинета Министров Украины № 1174 от 28 июля 2003 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon.rada.gov.ua>.
6. Грабченко А. И. Современные тенденции развития машиностроительного производства и подготовка специалистов / А. И. Грабченко // Резание и инструмент. – Харьков : ХГПУ, 1995–1996. – С. 236–244.
7. Якубовський М. М. Структурна перебудова економіки України : проблеми, цілі, пріоритети / М. М. Якубовський, О. А. Феценко // Формування ринкових відносинь в Україні : зб. наук праць. – К. : Науково-дослід. економ. ін-т Мін-ва економіки та з питань Європейської інтеграції України. – 2001. – 126 с.
8. Акимова И. М. Промышленный маркетинг / И. М. Акимова. – К. : О-во «Знання», КОО, 2000. – 294 с.
9. Дидченко О. И. техническое регулирование торговли и проблема качества продукции в рамках членства Украины в ВТО / О. И. Дидченко // Вісник Донецького університету : науковий журнал, 2008. – № 1. – С. 33–40. – (Серія В : Економіка і право).

УДК 332.87

Кравцова Л. В.

МОТИВАЦИЯ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНА

Процесс внедрения ресурсо- и энергосберегающих технологий представляет собой нерелекторную систему, поскольку в отличие от технических систем, когда цели ставятся извне, т. е. носят экзогенный характер, цели ставятся внутри системы, что предопределяет необходимость одновременно учитывать интересы всех участников процесса. Поэтому управление внедрением энергосберегающих технологий является с позиций теоретического обоснования и практической реализации программ регионального развития является сложным и актуальным.

Анализ специальной научной литературы показал, что данный вопрос находится под пристальным вниманием ученых [1–7]. Известно, что главную стимулирующую роль в энергосбережении выполняет рыночный механизм. Однако на региональном уровне внедрение энергосберегающих технологий на предприятиях социально-экономической инфраструктуры до сих пор не нашло широкого распространения [2]. Опыт энергосбережения экономически развитых стран механически в нашу действительность перенести невозможно. По нашему мнению, сложившееся положение обусловлено отсутствием системы мотивации энергосбережения на региональном уровне.

Целью статьи является выявление мотивообразующих условий внедрения энергосбережения на предприятиях социально-экономической инфраструктуры региона, что позволит создать объективные условия для согласования интересов всех участников процесса от производителей до конечных потребителей с учетом экономических интересов всех промежуточных структурных подразделений за счет снижения затрат на производство товаров и услуг и стать катализатором развития как самих предприятий так и территории.

В экономической литературе обосновываются различные подходы к определению состава инфраструктуры; от «классических», основанных на учете основных признаков инфраструктуры до «интуитивных», не увязанных с основными функциями и особенностями, присущими инфраструктуре, однако большинство ученых согласны, что предприятия жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) относятся к этой сфере. Поэтому в работе исследование мотивообразующих условий внедрения энергосберегающих технологий базировались на предприятиях ЖКХ. Для эффективного внедрения ресурсосберегающих технологий необходимо обеспечение экономической заинтересованности всех участников процесса управления, что и составляет, в конечном счете, содержание функции мотивации.

Мотивация внедрения ресурсо- и энергосберегающих технологий в ЖКХ региона проявляется прежде всего в воздействии на организационно-экономические условия, способствующие ресурсосбережению на основе согласования интересов производителей и потребителей жилищно-коммунальных услуг. Необходимость энергосбережения ни у кого не вызывает сомнений – слишком очевидной является низкая энергоэффективность всех базовых сфер хозяйствования в Украине и, в первую очередь, в ЖКХ. В жилищно-коммунальном хозяйстве Украины в последние годы наметилась отчетливая тенденция увеличения потерь при потреблении тепла, газа, электроэнергии и воды. По оценкам отдельных специалистов уровень износа основных фондов предприятий отрасли составляет 40–60 %, а отдельных их видов 80–90 %. Результаты регулярных проверок предприятий ЖКХ, проведенные подразделениями Госкосэнергосбережения, выявили значительные резервы экономии топливно-энергетических ресурсов: природного газа, электроэнергии, тепловой энергии, воды

В то же время, авторы отдельных публикаций утверждают, что реальная оценка потенциала энергосбережения составляет 42–48 % от общего объема потребления первичных энергоносителей [5].

В последние годы наблюдается сокращение потребления жилищно-коммунальных услуг как населением, в связи с сокращением их численности и внедрением приборов учета, так и промышленных предприятий, что вызвано снижением их производственной деятельности, переходом на не коммунальные источники получения услуг, что ведет к уменьшению прибыли и замедлению оборачиваемости оборотных средств предприятий ЖКХ, и, в конечном счете, к снижению объема произведенных услуг и рентабельности производства.

В коммунальной энергетике внедрение энергосберегающих технологий традиционно осуществляется при производстве и транспортировке теплоносителя, что приводит к сокращению потребления газа, электроэнергии и других ресурсов, снижению себестоимости единицы продукции – тепла, повышению рентабельности хозяйственной деятельности. Однако предприятия отрасли имеют бюджет с фиксированной нормой прибыли, превышение которой влечет штрафные санкции, а средства, полученные в результате превышения нормы прибыли, уходят в бюджет. Следовательно, существующая практика образования и распределения прибыли в тепловых хозяйствах является антимотивационным условием для внедрения энергосберегающих технологий.

Существовавшие ранее централизованные источники финансирования мероприятий по энергосбережению в настоящее время ликвидированы. Вместе с тем любые долгосрочных и среднесрочных мероприятия по снижению потерь тепла и газа требуют финансовых и временных затрат. До полного погашения затрат из фактически полученной экономии проходит заведомо более одного года. Отсутствие фондов, аккумулирующих денежные средства для работ по энергосбережению в бюджетах предприятий, городов и районов делает фактически невозможным внедрение энергосберегающих технологий в ЖКХ не только сейчас, но и в перспективе.

Игнорирование в Украине общеевропейского опыта с соответствующим механизмом формирования тарифов на основе снижения непроизводительных потерь и затрат тепловой энергии неизбежно приводит к увеличению этих потерь и, как следствие, – росту задолженности со стороны потребителей и бюджетов.

Отсутствие приборного учета расхода тепловой энергии в городах Украины стало причиной широкого распространения фиксированных тарифов, основанных на нормативной базе и затратных принципах, учитывающих расходы прошлых периодов с поправкой на инфляцию.

Нормативный учет, который лежит в основе договоров на поставку тепловой энергии и обуславливает денежные расчеты, не стимулирует сбережение тепловой энергии, а потребителя вынуждает отказываться от такого учета.

Существенным тормозом в развитии теплосбережения является несовершенство рыночных отношений в цепочке «предприятие производитель тепловой энергии – жилищно-эксплуатационное предприятие – конечный потребитель тепла (население)».

Жилищно-эксплуатационные предприятия, обслуживая внутридомовые системы инженерных сетей: теплоснабжения, водоснабжения, водоотведения, экономически не заинтересованы в сбережении ресурсов, поскольку в не зависимости от работы этих систем в структуру тарифа включены затраты на эти работы. Вместе с тем значительная часть сетей и теплотехнического оборудования, от которого зависит уровень нерациональных потерь и затрат тепла (бойлерные, внутридомовые тепловые пункты, рампы и др.) находятся на балансе жилищных организаций, что делает невозможным снижение этих потерь.

Большая часть тепловых сетей эксплуатируется многочисленными собственниками и при отсутствии заинтересованности и мотивов требует полной реконструкции для снижения динамических потерь. Необходимо сосредоточение этих интересов или перераспределение сетей и оборудования на баланс предприятий тепловых сетей с одновременным изменением механизма сбора платежей.

Дополнительным условием незаинтересованности предприятий тепловых сетей в сбережении тепла является политика формирования тарифов «от достигнутого». Если сегодня предприятие, вложив свою прибыль в энергосберегающие технологии, получают экономию, то на следующий год тарифы будут снижены на величину этой экономии, не обращая внимания на то, что оно даже не возместило свои затраты, не говоря уже о получении прибыли.

Принцип формирования тарифов «от достигнутого» полностью блокирует инициативу руководителей этих предприятий по внедрению энергосберегающих технологий, особенно при транспортировке теплоносителя. Альтернативой этому может быть политика стабилизации тарифов на договорный срок, когда полученная экономия позволит не только компенсировать затраты и издержки на реализацию энергосберегающих мероприятий, но и получить законную прибыль, а вместе с этим внедрять новые энергосберегающие мероприятия. После чего уже целесообразно снижение тарифов.

Потребители тепловой энергии также не заинтересованы в сбережении тепла, особенно в жилищном секторе и бюджетной сфере, где действует тот же принцип «от достигнутого», когда расчет цен производится по схеме «затраты плюс прибыль».

Потребитель, не заинтересованный в экономии тепла, поскольку не участвует в распределении полученной экономии, никогда не будет его экономить.

На основании приведенных фактов можно сделать вывод, что условиями, способствующими внедрению энергосберегающих технологий в ЖКХ, являются:

- совершенствование системы хозяйственных отношений, тарифной политики и расчетов за энергоносители на основе реформирования правовой и законодательной базы по энергосбережению;
- децентрализация система управления энергосбережением, повышение роли региональных органов местного самоуправления;
- создание действенных экономических мотивов сбережения энергии, как для ее производителей, так и для потребителей.

Основные мотивообразующие условия, оказывающие стимулирующее воздействие на развитие энергосбережения, представлены на рис. 1.

Наличие широкого спектра технических и технологических мероприятий по энергосбережению, не дают основания говорить об успешной работе по внедрению энергосберегающих технологий, поскольку организационные и экономические условия практически не используются.

В немалой степени существующая ситуация с энергосбережением обусловлена отношением хозяйственников к достоверности определения будущей экономии. В то же время механизм внедрения энергосберегающих технологий должен стать своеобразным механизмом «самоинвестирования», в основе которого:

- величина экономии средств от снижения потребления энергоресурсов (энергосбережение) или от снижения затрат на энергоносители (энергоэффективность) должна быть рассчитана по методике, доверительной для потребителя энергии (заказчика) или для инвестора, как правило, на основе энергоаудита;
- фактическая экономия средств от внедрения энергосберегающих технологий фиксируется на основании показаний счетчиков и в бухгалтерских отчетах;
- финансирование энергосберегающих проектов необходимо осуществляться поэтапно на основе реинвестирования полученных от экономии средств в дальнейшее развитие энергосбережения.

Реализация механизма «самоинвестирования» должна осуществляться путем инициатив со стороны государства, в том числе, на уровне региональных органов местного самоуправления, с использованием системы ценообразования тарифов на жилищно-коммунальные услуги, на основе социально направленного бюджета всех уровней власти, улучшения инвестиционного климата и административной политики.



Рис. 1. Схема мотивообразующих условий внедрения энергосберегающих технологий

Сущность механизма «самоинвестирования», применительно к практике региональных органов местного самоуправления, заключается в инициировании первичных этапов реализации энергосберегающих проектов на указанной выше основе с полным обеспечением возврата вложенных средств и их реинвестировании в дальнейшие этапы.

Тарифная политика являлась и до сих пор остается одним из наиболее действенных катализаторов энергосбережения, о чем свидетельствует опыт развитых стран Запада, особенно в период энергетических кризисов. К сожалению, в Украине этот опыт не нашел применения и тарифная политика формирования цен на энергоносители на государственном уровне привела к значительному перерасходу и нерациональному использованию энергетических ресурсов, несмотря на декларирование приоритетов энергосбережения в стране.

Номенклатуру существующих тарифов на энергоносители целесообразно расширить и внести изменения в их структуру с целью развития энергосбережения в ЖКХ Украины.

Одним из традиционных способов финансирования энергосбережения для большинства стран Европы и США являлось использование средств потребителей энергии – здесь нет новизны и доказательств не требуется. Самым мощным инструментом реализации этого условия является включение в структуру тарифов на энергоносители целевой составляющей на финансирование энергосберегающих технологий. Величина этой составляющей (от 3 до 10 %) определяется с учетом национальных и региональных планов и программ в финансировании энергосберегающих проектов. Кроме того, потребитель энергии может накапливать эту часть платежей в своем фонде на реализацию собственных мероприятий по энергосбережению. При

этом, расходование этих средств должно осуществляться под контролем государства, где потребитель обязан гарантировать получение фактической экономии в результате внедрения энергосберегающих технологий. В случае нецелевого и безрезультатного расходование средств, их будут изымать в бюджет государства.

Механизм сбора денежных средств также прост: при платеже за потребленные энергоносители, потребитель осуществляет два платежа - энергоснабжающей организации и в тот фонд, который определялся государством, как целевой и аккумулирующий. Для потенциальных инвесторов энергосберегающих проектов, которые заинтересованы в эффективном и долгосрочном вложении средств именно структурные изменения тарифной политики цен на энергоносители создают гарантии возврата инвестиций.

Таким образом, возможны два варианта финансирования внедрения энергосберегающих технологий – на накопительной основе и на основе целевых кредитных линий с гарантированным возвратом средств на долгосрочной основе из текущих поступлений. При этом, основным параметром является гарантированный срок возврата инвестиций.

Результатом изменения структуры тарифов цен на энергоносители будет множество самовозобновляемых механизмов «самоинвестирования» энергосберегающих проектов, регулируемых совокупностью интересов потребителей энергии и государственных органов власти.

Проблема неравномерного потребления электроэнергии на суточном и сезонном интервалах должна быть решена вводом тарифов, дифференцированных по зонам суток и сезонам года. Выигрыш получили потребители, которые снизили свои платежи за электроэнергию в результате маневра мощностями.

Сильным мотивом для потребителей к переходу с расчетного учета на приборный учет стало снижение тарифа за энергоносители для тех потребителей, которые установили приборы учета. Общемировая статистика фиксирует снижение потребления энергоносителей на 20–30 % при переходе с расчетного на приборный учет. В Украине этот действенный стимул не только не использован, но получил обратное применение. Для потребителей, установивших приборы учета тепловой энергии, повышение тарифов в 2004 г. по Донецкой области было на 30 % выше, чем для тех потребителей, где такой учет отсутствовал.

Дифференциация тарифов по уровням потребления позволяет реализовать политику энергосбережения при наличии приборного учета расхода энергоносителей (особенно в условиях дефицита того или иного вида энергоносителя). Одновременно, решается задача предоставления дотаций малообеспеченным слоям населения путем ввода льготного тарифа при соблюдении минимальных нормативов потребления.

Неплатежи за энергоносители в Украине уже стали проблемой, угрожающей не только устойчивому развитию экономики, но и безопасности нашего государства. Существенным рычагом для уменьшения объемов неплатежей могут стать тарифы на основе предоплаты, поскольку в настоящее время государство фактически кредитует потребителей энергии, которые несвоевременно оплачивают свои долги за потребление энергоносителей. Тарифы на основе предоплаты могут качественно изменить ситуацию, поскольку уже потребители начинают кредитовать энергетиков. Целесообразно тарифы на основе предоплаты устанавливать на 20–35 % ниже существующих. Переход на тарифы по предоплате без затруднений обеспечивается и при приборном, и при расчетном способе учета. Обязательное условие введения таких новаций – добровольность выбора самого потребителя, а методические материалы по изменению тарифной политики на электроэнергию и газ должны быть согласованы с Национальной комиссией по государственному регулированию электроэнергетики Украины (НКРЭ).

При отсутствии оборотных средств на реализацию энергосберегающих технологий целесообразно использовать кредитные ресурсы отечественных и зарубежных финансовых организаций с одномоментным созданием гарантий возврата вложенных средств без участия

государства, т. е. на региональном, и муниципальном уровнях). Действующий принцип формирования годовых бюджетов регионов, городов, районов, предприятий и организаций на основе календарного года не позволяет локализовать экономию средств от снижения потребления энергоресурсов с целью ее дальнейшей реинвестиции. Стабилизация тарифов на период реализации энергосберегающих программ и планов позволяет осуществлять бюджетное финансирование коммунальных и государственных предприятий и организаций на новой основе.

Очевидным фактом является невозможность в современных условиях экономического развития Украины значительных капитальных вложений в развитие энергосбережения, а поэтому предлагаемые реформы, основаны на поэтапном развитии по принципу «больше экономии средств от экономии энергии – больше инвестиций в энергосбережение».

Вложение средств в комплексные энергосберегающие проекты (освещение, тепло-снабжение и электроснабжение) в локальных зонах хозяйствования: на отдельном участке или в цехе коммунального предприятия, в микрорайоне, районе города или региона в целом, позволяет обеспечить контрастное сравнение субъектов хозяйствования. Такие проекты целесообразно осуществлять в порядке эксперимента в рамках создания демонстрационных зон высокой энергетической эффективности с целью отработки базовых организационно-экономических механизмов с последующим тиражированием позитивного опыта. Главной целью формирования энергоэффективной бюджетной политики региона или отдельного города должно стать дальнейшее снижение бюджетных дотаций на содержание предприятий ЖКХ и субсидий незащищенным слоям населения.

ВЫВОДЫ

На основании проведенных исследований установлено, что мотивообразующие условия внедрения энергосберегающих технологий имеют экономическую, организационную и технико-технологическую природу. Механизм внедрения энергосберегающих технологий базируется на основе внедрения энергоаудита и реинвестирования полученных от экономии средств в дальнейшее развитие энергосбережения.

Дальнейшие исследования проблем мотивации внедрения энергосберегающих технологий на предприятиях социально-экономической инфраструктуры необходимо направить на разработку форм и методов экономического управления энергосбережением на региональном уровне.

ЛИТЕРАТУРА

1. Амитан В. Н. Формирование механизма ресурсосбережения / В. Н. Амитан, Н. Н. Потапова // *Економіка та право*. – 2001. – № 4 (28). – С. 20–27.
2. Волынский Г. С. Механизм мотивации внедрения энергосбережения в жилищно-коммунальном хозяйстве / Г. С. Волынский // *Економка промисловості*. – Донецк : ІЗП НАН України. – 2005. – С. 37–42.
3. Инякин В. Н. Проблемы и перспективы энергосбережения в Украине / В. Н. Инякин // *Управление экономикой переходного периода*. – Донецк : ІЗП НАН України. – 2002. – С. 54–56.
4. Криволапов А. Н. Энергосбережение и стандартизация как факторы энергетической безопасности / А. Н. Криволапов, В. И. Костенко. – К. : Логос, 1998. – 76 с.
5. Малярченко В. А. Энергосбереження як діючий важіль реформування житлово-комунального господарства / В. А. Малярченко // *Комунальне господарство міст*. – К. : Техніка. – 2004. – Вип. 53. – С. 8–15. – (Серія : Економічні науки).
6. Потапова Н. М. Механізм управління ресурсозбереженням у регіоні (на прикладі житлово-комунального господарства) : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.10.01 / Ін-т екон.-правових досліджень НАН України. – Донецьк, 2004. – 20 с.
7. Торкатюк В. И. Совершенствование стратегии формирования системы энергосбережения в строительной отрасли / В. И. Торкатюк, Л. Г. Бойко, М. К. Сухонос // *Комунальне господарство*. – К. : Техніка. – 2004. – Вип. 58. – С. 3–16. – (Серія : Економічні науки).

УДК 336.225.3

Кузьминчук Н. В.

**МОДЕЛЮВАННЯ ДИНАМІКИ ПОДАТКОВОЇ ПОВЕДІНКИ
ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ
УПРАВЛІННЯ БЮДЖЕТНИМ ПРОЦЕСОМ**

Для управління процесами оподаткування важливо виявити закономірності у податковій поведінці економічних суб'єктів (агентів), а також врахувати основні фактори, які впливають на прийняття агентами рішення про сплату податків. Розробка та використання ефективних регулюючих методів впливу на платіжну дисципліну економічних суб'єктів вимагають своєчасного передбачення можливих змін у системі надходження до бюджету податкових платежів та їх впливу на соціально-економічну ситуацію. Це обумовлює необхідність моделювання податкової поведінки економічних суб'єктів, яке має на меті: сприяння науковому, всебічно обґрунтованому вибору ефективних управлінських рішень на підставі аналізу тенденцій податкових надходжень до бюджетів та оцінки можливих їх змін у майбутньому; своєчасне виявлення негативних наслідків податкової заборгованості та об'єктивну оцінку пов'язаних із ними соціально-економічних проблем; комплексну оцінку факторів, які найбільше впливають на динаміку податкової поведінки економічних суб'єктів.

Аналіз публікацій [1–5], присвячених розглянутій проблемі, свідчить про наявність різноманітних підходів до визначення функцій податків і факторів, що впливають на реальні податкові надходження. У відповідності з концепцією цінностей [2–3] будемо вважати, що агент соціально-економічної системи має економічні та соціальні потреби, які задовольняються відповідними позитивними цінностями, що є в наявності в його середовищі.

Метою роботи є побудова моделі поведінки платника або однорідної групи платників податків, яка ураховує динаміку податкової поведінки, що проявляється в інерції змін співвідношення між офіційними та тіншовими обсягами діяльності, та вплив на неї економічних та соціальних чинників.

Побудова моделі податкової поведінки заснована на концепції цінностей, у відповідності з якою кожний платник податків розглядається як агент соціально-економічної системи (СЕС), що під час свідомого вибору податкової поведінки виходить з її вигоди для себе. При розробці моделі податкової поведінки для конкретності під агентами СЕС будемо розуміти підприємства, які працюють на умовах загальної системи оподаткування. Важлива роль у формуванні доходів бюджету відводиться і внескам з нарахованої заробітної плати та інших доходів громадян на соціальне страхування. Тому при дослідженні поведінки платників податків обмежимося розглядом означених податків та внесків на соціальне страхування.

Податкову поведінку агента СЕС (підприємства) будемо описувати послідовністю величин p_t ($t = 1, 2, \dots, T$), де t – номер періоду часу функціонування СЕС, якому відповідає інтервал часу $((t-1)\Delta, t\Delta)$; Δ – фіксований проміжок часу, що визначає тривалість кожного періоду функціонування СЕС; T – кількість періодів часу, на яких розглядається податкова поведінка; p_t – частка офіційно проведених агентом операцій на t -му періоді, яка визначає податковий стан агента:

$$p_t = a_1^t / a^t, \quad (1)$$

a_1^t – величина валової доданої вартості, що відповідає офіційно проведеним агентом операціям на інтервалі часу t ;

$a_1^t = a^t - a_2^t$, a^t , a_2^t – загальний обсяг валової доданої вартості (ВДВ) й обсяг валової доданої вартості, що відповідає прихованому виробництву (робіт, послуг) на t -му періоді часу.

Величину a_3^t доданої вартості, яка залишається у агента від валової доданої вартості a^t після сплати податків та обов'язкових відрахувань, що розглядаються, а також понесених втрат, що очікуються через приховане проведення операцій, назвемо залишковою доданою вартістю. Очевидно, що залишкова додана вартість залежить від частки p_t офіційно проведених агентом операцій: $a_3^t = a_3^t(p_t)$. Під економічною цінністю (вигідністю) Π для агента СЕС його податкового стану p_t , $\Pi = \Pi(p_t)$, будемо розуміти величину $a_3^t(p_t)$ залишкової доданої вартості, яка припадає на одиницю валової доданої вартості a^t : $\Pi(p_t) = a_3^t(p_t)/a^t$.

Відповідно до неокласичних уявлень будемо вважати, що економічна цінність $\Pi(p_t)$ податкового стану p_t визначається формулою:

$$\Pi(p_t) = (1-n) p_t + (1-q)(1-p_t) = (q-n) p_t + 1 - q, \quad (2)$$

де $(1-p_t)$ – частка прихованого проведення операцій агентом на інтервалі часу t ; n – сума податків та внесків на соціальне страхування у розрахунку на одиницю валової доданої вартості, $n \in (0,1)$; q – частка втрат на одиницю валової доданої вартості, що очікується у випадку її створення через приховане проведення операцій, $q \geq 0$.

Питому вагу суми податків та внесків на соціальне страхування у валовій доданій вартості можна розрахувати за наступною формулою:

$$n = D_Z(S_Z + S_J) + S_d + D_p S_p, \quad (3)$$

де D_Z, D_p – частка заробітної плати й прибутку підприємств до оподаткування;

S_Z, S_J, S_d, S_p – ставки обов'язкових відрахувань у фонди соціального страхування, а також на прибутки громадян, що працюють на підприємстві, на додану вартість і прибуток підприємства.

Відмітимо, що за допомогою формули (3) можна дослідити, з однієї сторони, суму надходження до бюджету усіх податків, а з іншої – окремі його складові.

Будемо виходити з того, що частка втрат q лінійно залежить від частки $1-p_t$ прихованого проведення операцій. Тоді отримуємо:

$$q = q(p_t) = q_0(1-p_t); \quad (4)$$

$$\Pi(p_t) = (1-n) p_t + (1-q_0(1-p_t))(1-p_t) = 1 - n p_t - q_0(1-p_t)^2, \quad (5)$$

де q_0 – параметр залежності $q(p_t)$, який може інтерпретуватися як максимальна частка втрат q через приховане проведення операцій, що має місце, коли $p_t = 0$, $q_0 \geq 0$.

Податковий стан $\alpha_{Ц}$, при якому економічна цінність $Ц(p_t)$ досягає максимуму, $Ц(\alpha) = \max Ц(p_t)$, знаходиться із умови:

$$\frac{dЦ}{dp_t} = -n + 2q_0(1 - \alpha) = 0, \quad (6)$$

та виражається таким чином:

$$\alpha_{Ц} = 1 - \frac{n}{2q_0}.$$

Стан $\alpha_{Ц}$ є максимально корисним для агента при відсутності у нього попередньої мотивації до опортуністичної або нормативної поведінки. Якщо величина n/q_0 наближається до 0, то частка $\alpha_{Ц}$ офіційно проведених операцій буде близькою до 1. При цьому $0 < \alpha_{Ц} < 1/2$, якщо $n/2 < q_0 < n$; $\alpha_{Ц} > 1/2$, якщо $q_0 > n$. У подальшому будемо припускати, що $n/2 < q_0$.

На відміну від неокласичних уявлень про поведінку платників податків у своїй роботі будемо враховувати не тільки економічну, але й психологічну складову цієї поведінки. У міру наближення стану p_t до 0 (у випадку лояльного ставлення агента до оподаткування) або до 1 (у випадку його опортунізму) зростають «моральні втрати» агента, які обумовлені його психологічним дискомфортом. Виходячи з цього, величину $A(p_t)$ психологічних втрат, що виникають через невідповідність стану p_t цінностям агентів, визначимо таким чином:

$$A(p_t) = a(1 - p_t)^2 + b(p_t)^2, \quad (7)$$

де a, b – параметри залежності $A(p_t)$, які визначаються відповідно схильностями агента до лояльності та опортунізму: $a > 0, b = 0$, якщо агент схильний до лояльності; $a = 0, b > 0$, якщо агент схильний до опортунізму.

Позначимо через α_A податковий стан, при якому змінна величина $A(p_t)$ психологічних втрат досягає мінімуму. Очевидно, що $\alpha_A = 0$, якщо $a = 0$; $\alpha_A = 1$, якщо $b = 0$; $A(\alpha_A) = 0$. При відсутності економічної мотивації стан α_A є найкращим для агента.

З урахуванням залежності частки втрат q від частки прихованого проведення операцій та соціально-психологічних факторів вираження корисності $K(p_t)$ для агента СЕС його стану p_t буде мати такий вигляд:

$$K(p_t) = Ц(p_t) - A(p_t) = 1 - n p_t - q_0(1 - p_t)^2 - a(1 - p_t)^2 - b(p_t)^2. \quad (8)$$

Позначимо як β такий податковий стан агента, при якому корисність $K(p_t)$ приймає своє максимальне значення. Цей стан знаходиться з умови:

$$\frac{dK}{dp_t} = -n + 2(q_0 + a) - 2(q_0 + k) \beta = 0, \quad (9)$$

та визначається величиною:

$$\beta = (q_0 + a - n/2)/(q_0 + k), \quad (10)$$

де $k = a + b$; $k = a$, якщо $b = 0$; $k = b$, якщо $a = 0$.

Зазначимо, що величина β може бути надана ще й у такому вигляді:

$$\beta = k_{Ц}\alpha_{Ц} + k_{А}\alpha_{А}, \quad (11)$$

де $k_{Ц}$, $k_{А}$ – коефіцієнти відносної ваги станів $\alpha_{Ц}$, $\alpha_{А}$ при визначенні стану β ;

$$k_{Ц} = q_0 / (q_0 + k); \quad k_{А} = k / (q_0 + k); \quad k_{Ц} + k_{А} = 1.$$

З формули (11) випливає, що $\alpha_{А} = 1$, $k = a$, якщо $\beta > \alpha_{Ц}$; $\alpha_{А} = 0$, $k = b$, якщо $\beta < \alpha_{Ц}$. При цьому абсолютна лояльність має місце, коли $b = 0$ та величина a приймає безмежно великі значення. Повному опортунізму відповідає випадок, коли $a = 0$ та величина b приймає безмежно великі значення. Коли $a = 0$, $b = 0$, має місце нейтральне ставлення агента до тіньової діяльності.

Ефект, який отримує агент СЕС у результаті зміни стану p_{t-1} на стан p_t , на інтервалі часу t визначимо величиною:

$$E = E(p_t, p_{t-1}) = K(p_t) - C, \quad (12)$$

де C – величина витрат і втрат, що виникають через зміну стану агента:

$$C = C(p_t, p_{t-1}) = c(p_t - p_{t-1})^2, \quad (13)$$

c – коефіцієнт пропорційності зміни витрат і втрат при зміні стану агента, $c > 0$.

Позначимо як p^* таке значення p , при якому ефект $E(p, p_{t-1})$ досягає безумовного максимуму, $E(p^*, p_{t-1}) = \max E(p, p_{t-1})$. Величина p^* знаходиться із умови:

$$\frac{dE}{dp} = -n + 2(q_0 + a) - 2(q_0 + a + b)p^* - 2c(p^* - p_{t-1}) = 0, \quad (14)$$

та виражається таким чином: $p^* = s_0 + s_1 p_{t-1}$, де параметри s_0 , s_1 визначаються формулами:

$$s_0 = (q_0 + a - n/2) / v = q_0 \alpha_{Ц} / v; \quad s_1 = c / v, \quad v = q_0 + k + c. \quad (15)$$

Оскільки $n/2 < q_0 < R$; $p^* = s_0 + s_1 < p_{t-1}(q_0 + a - n/2 + c) / v$; то $p^* \in (0, 1)$. При цьому $p^* \rightarrow 0$, якщо $b \rightarrow \infty$ (випадок повного опортунізму); $p^* \rightarrow 1$, якщо $a \rightarrow \infty$ (випадок абсолютної лояльності) або якщо $q_0 \rightarrow \infty$ (випадок сильного податкового контролю та великих штрафів за порушення).

Діючи раціонально, агент на інтервалі часу t буде вибирати такий податковий стан:

$$p_t = p_{t_{opt}}, \quad (16)$$

якому відповідає максимально можливий ефект:

$$E(p_{t_{opt}}, p_{t-1}) = \max\{E(p, p_{t-1}) \mid p \in [0, 1]\}. \quad (17)$$

З того, що $p^* \in (0, 1)$, випливає, що $p_{t_{opt}} = p^*$. Таким чином, у відповідності зі зробленими припущеннями повинна мати місце така рівність:

$$p_t = s_0 + s_1 p_{t-1}. \quad (18)$$

Стан p_t назовемо стаціонарним, якщо для нього у відповідності з формулою (18) виконується така вимога:

$$p_t = p_{t+k} \quad (k = 1, 2, \dots).$$

Виявляється, що стаціонарний стан p_t співпадає зі станом β , що визначає формула (11), при якому корисність $K(p)$ податкових станів досягає максимального значення. Дійсно, з рівності $p_t = s_0 + s_1 p_t$ та формул (15) випливає, що $p_t = s_0 / (1 - s_1) = \beta$.

Коли тривалість Δ кожного періоду функціонування СЕС наближається до 0, формула (18) приймає вигляд диференціального рівняння:

$$s_1(p_{t+1} - p_t) = (s_1 - 1)p_{t+1} + s_0 = s_1(s_0 + (s_1 - 1)p_t);$$

$$p_{t+1} - p_t = (1 - s_1)(\beta - p_t); \quad (19)$$

$$\frac{dp_t}{dt} = (1 - s_1)(\beta - p_t). \quad (20)$$

Розв'язуючи його, отримуємо:

$$\int_{p_0}^{p_t} \frac{dp}{\beta - p} = (1 - s_1) \int_0^t dt; \quad \ln |\beta - p| \Big|_{p_0}^{p_t} = -(1 - s_1)t;$$

$$|\beta - p_t| = |\beta - p_0| e^{-\lambda t}; \quad p_t = \beta - |\beta - p_0| e^{-\lambda t}, \quad (21)$$

де p_0 – стан агента на початковому, 0-му, періоді часу;

$$\lambda = 1 - s_1 = 1 - \frac{c}{v} = (q_0 + k) / (q_0 + k + c). \quad (22)$$

З формули (21) випливає, що з протягом часу частка p_t офіційно проведених операцій або монотонно зменшується від величини p_0 до стаціонарного стану β , коли $p_0 < \beta$, або монотонно збільшується від початкової частоти p_0 до стаціонарного стану β , коли $p_0 > \beta$.

Зазначимо, що у відповідності рівнянням (19) податкова поведінка може бути визначена ще й такою формулою:

$$p_t = p_{t-1} + \lambda (\beta - p_{t-1}); \quad (t = 1, 2, \dots, T).$$

Виходячи з неї величину λ можна інтерпретувати як показник інтенсивності зміни податкових станів в напрямку стаціонарного стану β , а параметр c – як показник інерції поведінки.

Параметри s_0, s_1 моделі можуть бути розраховані на основі даних про фактичні частоти p_t ($t = 1, 2, \dots, \tau$) офіційного проведення агентами СЕС своїх операцій по методу найменших квадратів з умови:

$$I(s_0, s_1) = \min \{I(k_0, k_1) = \sum_{t=1}^T (k_0 + k_1 p_{t-1} - p_t)^2\},$$

де $I(k_0, k_1)$ – оцінка розбіжності вибірки p_t ($t \in T$) фактичних податкових станів та таких, які відповідають значенням k_0, k_1 параметрів моделі.

За результатами розрахунків s_0, s_1 можуть бути безпосередньо знайдені значення величин β та λ :

$$\beta = s_0 / (1 - s_1); \quad (23)$$

$$\lambda = (1 - s_1) / s_1. \quad (24)$$

Як можна бачити, ці величини повністю визначаються статистичними даними про поведінку агента, що надає можливість прогнозування податкової поведінки за формулою (21) без знання конкретних кількісних значень параметрів a, b, c .

З формул (10), (15) можна одержати аналітичне вираження параметрів a, b, c через величини β, λ , що знайдені за статистичними даними у відповідності з формулами (23), (24).

Якщо $\beta > \alpha_{II}$, то :

$$\alpha_A = 1; \quad b = 0; \quad k = a; \quad \beta = (q_0 \alpha_{II} + a) / (q_0 + a);$$

$$\lambda = (q_0 + a) / (q_0 + a + c); \quad a = q_0(\beta - \alpha_{II}) / (1 - \beta); \quad (25)$$

$$c = c_a(\beta, \lambda) = q_0(1 - \alpha_{II})(1 - \lambda) / \lambda(1 - \beta). \quad (26)$$

Якщо $\beta < \alpha_{II}$, то:

$$\alpha_A = 0; \quad a = 0; \quad k = b; \quad \beta = q_0 \alpha_{II} / (q_0 + b);$$

$$\lambda = (q_0 + b) / (q_0 + b + c); \quad b = q_0(\alpha_{II} - \beta) / \beta; \quad (27)$$

$$c = c_b(\beta, \lambda) = q_0 \alpha_{II} (1 - \lambda) / \lambda \beta. \quad (28)$$

Через $c_a(\beta, \lambda), c_b(\beta, \lambda)$ позначені функціональні залежності параметру c від величин β, λ відповідно у випадках лояльного та опортуністичного ставлення агента до сплати податків. Неважко бачити, що :

$$\frac{dc_a}{d\beta} > 0; \quad \frac{dc_b}{d\beta} < 0 \text{ для усіх } \beta \in [0, 1]; \quad \frac{dc_a}{d\lambda}, \quad \frac{dc_b}{d\lambda} < 0 \text{ для усіх } \lambda > 0.$$

Знання значень параметрів β та λ дозволяє спрогнозувати поведінку агента на майбутнє при припущенні відсутності змін у часі параметрів a, b, c, q_0 та n . Для здійснення такого прогнозу достатньо лише статистичних даних про поведінку агента за минулі періоди часу, тобто знання про кількісні значення параметрів a, b, c, q_0 та n не є потрібним. Але з використанням інформації про значення величин q_0 та n по формулах (25–28) можуть бути розраховані значення параметрів a, b та c , що дозволяє інтерпретувати причини тієї чи іншої поведінки агента.

Крім цього, знання параметрів a , b та c надає можливості для прогнозування поведінки платників податків в умовах змін параметрів q_0 та n , які в агрегованому вигляді відбивають вплив на поведінку агента діючої системи оподаткування. Зокрема можливим виявляється прогнозування впливу на поведінку агента змін у податковому навантаженні (податкових ставок і баз), яке відбивається параметром n . З формул (10), (11) випливає, що зміна параметрів q_0 , n викликає зміни майбутнього стаціонарного стану агента β , інтенсивності зміни станів λ і, у відповідності з цим, траєкторії його поведінки, яка визначається формулою (21).

Методика кількісної ідентифікації параметрів моделі, що запропонована в роботі, дозволяє визначити значення цих параметрів у відповідності з статистичними даними про динаміку поведінки агента. Знання про значення параметрів моделі надає можливості для прогнозування поведінки платників податків не тільки при припущенні відсутності змін у системі оподаткування, але й при широкому спектрі змін показників, що її визначають. Крім цього, вони надають можливість надавати певні оцінки ступеню впливу різних чинників на поведінку платників податків.

ВИСНОВКИ

У роботі побудовано математичну модель поведінки платника або однорідної групи платників податків, яка ураховує динаміку (інерцію) податкової поведінки та вплив на неї економічних та соціальних чинників. У відповідності з моделлю з протягом часу частка офіційно проведених операцій монотонно зменшується або збільшується від початкової величини до певного стаціонарного стану, який визначається параметрами мотивації платників. Інерція поведінки обумовлюється тим, що зміни податкових станів пов'язані з витратами часу й ризиками матеріальних втрат. У практичному відношенні дослідження спрямоване на вдосконалювання прогнозування надходжень податків, зборів і обов'язкових платежів у бюджет і цільові фонди, підвищення на цій основі ефективності бюджетного процесу на різних рівнях державного управління.

ЛІТЕРАТУРА

1. Василевська Г. В. Податкова політика у регулюванні економічного зростання / Г. В. Василевська // *Фінанси України*. – 2003. – № 2. – С. 39–43.
2. Заруба В. Я. Концепція цінностей в управленні соціально-економічними системами / В. Я. Заруба // *Проблеми та перспективи формування національної гуманітарно-технічної еліти* : збірник наукових праць. – Харків : НТУ «ХПІ», 2003. – Вип. 1 (5). – С. 120–125.
3. Заруба В. Я. Системно-деятельностный подход к социально-экономическому управлению / В. Я. Заруба ; под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. Задорожного Г. В., канд. физ.-мат. наук, проф. Михайленко В. Г. // *Экономика и кибернетика в начале XXI века*. – Харьков : ХНУ, 2005. – С. 145–187.
4. Іванов Ю. Б. Альтернативні системи оподаткування : монографія / Ю. Б. Іванов. – Харків : Торнадо, 2003. – 516 с.
5. Мельник П. В. Розвиток податкової системи в переходній економіці / П. В. Мельник. – Ірпінь : Академія державної податкової служби України, 2001. – 364 с.
6. Меркулова Т. В. Інституційні основи оподаткування та податкового регулювання економіки : автореф. дис. на здоб. наук. ступ. докт. экон. наук. – Київ : ДУ ІЕП НАНУ, 2006. – 36 с.
7. Механизмы налогового менеджмента : монографія / Под общ. ред. проф. Ю. Г. Лысенко. – Донецк : ООО «Юго-Восток, Лтд», 2005. – 248 с.
8. Шабліста Л. М. Податки як засіб структурної перебудови економіки / Л. М. Шабліста. – К. : Інститут економіки НАН України, 2000. – 218 с.
9. Maldonado C. Entre illusion de la normalisation et le laissez-faire : vers la legalisation du secteur informel? / C. Maldonado // *Revue Internationale du Travail*. – 1995. – № 6. – Vol. 134.

УДК 330

Лєпа Р. Н., Андриєнко І. А.

**КООРДИНАЦІЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ
НА ОСНОВЕ ИЕРАРХИЧЕСКОГО ПОДХОДА**

Непрерывные изменения, происходящие в социально-экономических сферах жизни общества, на предприятиях реального сектора экономики приводят к росту значения и роли достаточно организованных, структурированных систем управления предприятиями. Функционирование таких систем управления невозможно без формализованного адекватного механизма координации управленческой деятельности, способного обеспечивать процессы согласования управленческих потоков в условиях резко меняющейся социально-экономической среды, а также создавать условия для эффективного функционирования и управляемого развития предприятий.

Отечественные и зарубежные ученые внесли значительный вклад в разработку и совершенствование теоретических, методологических, методических и практических научных положений относительно организации системы координации на предприятии.

Так, наиболее адекватное особенностям функционирования современных предприятий является адаптированное для крупномасштабных экономических систем определение координации, данное Т. С. Клебановой, Е. В. Молдавской и Чанг Хонгвеном [1], под которым они понимают «аппарат установления правил взаимодействия элементов крупномасштабных экономических систем, которые направлены на приведение к глобальной цели Z , стоящей перед системой в целом, локальных целей отдельных элементов z_i ($i \in I$, где I – множество элементов КЭС) и обеспечивающей согласование их действий по реализации этих целей». Данное в [1] определение направлено на учет двух основных взаимосвязанных аспектов координации – согласования интересов и обеспечение взаимодействия элементов предприятия. Оно абсолютно справедливо и может являться основой для разработки научных положений и построения практически реализуемых методик координации на предприятии, когда объектом координации выступают элементы предприятия.

В работе В. А. Забродского, Н. А. Кизима и Л. И. Янова координация определена как «сфера деятельности, в ходе которой формируются управляющие решения, направленные на обеспечение «согласованного» функционирования и развития всех частей системы по отношению к ее глобальной цели» [2]. Это определение в силу своей универсальности может являться базой для определения координации управленческих процессов на предприятии, под которой будем понимать «механизм установления правил взаимодействия между субъектами управленческой деятельности предприятия».

Изначально координация являлась объектом исследования в теории иерархических систем управления, поэтому традиционно считается, что процессы координации возникают в организациях типа «иерархия» для согласования целей и задач. Обязательным является наличие координатора, который действует на принципах стимулирования и лимитирования. Согласование целей, синхронизация операций двух взаимодействующих элементов одного уровня без деятельности координатора относится к функциям управления – планирования и регулирования.

В работе [3] к основным задачам координации относятся распределение заданий, стимулирование, обеспечение коммуникаций, согласование интересов. В работе [1] среди основных задач координации выделяются: создание условий, облегчающих достижение собственных целей координируемых субъектов; стимулирование осуществления таких действий, которые способствуют достижению общих целей; регулирование отношений подчинения индивидуального – общему, части – целому [1].

Проблема координации как сферы управленческой деятельности не нова. Ее исследованию посвящены научные работы отечественных и зарубежных ученых, к числу которых необходимо отнести Р. Акоффа [5], К. А. Багриновского [6], В. Н. Буркова [7, 8], Ст. Бира [9–13], В. А. Забродского [2], Т. С. Клебанову [1], Д. А. Новикова [8, 14] и др. Тем не менее, в настоящее время сложилась ситуация, когда сложность и разнообразие задач координации управленческих решений на предприятии привели к тому, что спонтанные практические результаты в этом виде деятельности опережают теоретические, что также обуславливает актуальность осуществления настоящего исследования.

В работе [2] отмечено, что в настоящий момент на базе исследования систем управления можно выделить три типа координации: жесткую (авторитарную), экономическую (рыночную) и организационную с использованием процедур согласования интересов. В настоящем исследовании делается попытка формализации основных положений создания механизма организационной координации управленческой деятельности на предприятии на основе использования иерархического подхода.

Целью статьи является обоснование целесообразности использования принципов иерархического управления для формализации процессов координации управленческой деятельности на промышленных предприятиях.

Использование концептуальных положений отмеченного механизма направлено на формализацию управленческой деятельности. Принципиальные особенности построения системы координации управленческой деятельности на принципах иерархического управления в работе исследуются на примере предприятий тяжелого машиностроения, однако это не снижает ее универсальности и возможности для применения для формализации управленческой деятельности других промышленных предприятий.

Необходимость разработки эффективного механизма координации управленческой деятельности диктует ряд требований к организации системы управления на предприятии. Во-первых, количество уровней управления должно быть достаточным для обеспечения как стратегических целей развития предприятия, так и для обеспечения его безубыточного функционирования. При этом, количество уровней в иерархии управления должно быть минимальным. Во-вторых, иерархия должна содержать следующие типы уровней: уровень стратегического развития – правление, уровень управления функционированием предприятия – управленческий аппарат, операционную систему.

Анализ организационных структур предприятий тяжелого машиностроения Донецкой области показал использование на них иерархической системы управления. При этом координация как на вертикальном, так и на горизонтальном уровнях осуществляется не по регламенту, отсутствует действенный механизм согласования управленческих решений. Использование иерархического подхода к организации системы координации аргументировано его направленностью на формализацию и разрешение ряда актуальных для предприятий задач.

1. Несовпадением стратегических общесистемных целей развития и оперативных и тактических целей функционирования предприятия.

2. Необходимостью согласования общесистемных, групповых и индивидуальных интересов элементов различных уровней предприятия.

3. Многообразием и, в некоторых случаях, противоречивостью целей функционирования различных уровней и функциональных блоков предприятия.

Проведем анализ теоретических иерархических систем управления, предложенных Г. А. Угольницким [15] с целью оценки возможности их использования на уровне промышленных предприятий. Выделяют двух- и трехуровневые общие схемы иерархического управления. Так, двухуровневая система подразумевает наличие следующих элементов: ведущего, ведомого и управляющую динамическую систему (УДС) (рис. 1). При этом, как отмечено в работе [15], между элементами иерархической системы управления наблюдаются следующие управленческие потоки: управленческое воздействие ведущего на ведомого S_2 ;

управленческое воздействие ведущего на УДС S_1 ; управляющее воздействие ведомого на УДС S_3 ; информация о состоянии УДС для ведомого Z_1 ; информация о состоянии УДС для ведущего Z_2 .



Рис. 1. Классическая схема двухуровневой иерархической системы управления

Анализ двухуровневой системы иерархического управления требует её уточнения и унификации с целью использования при исследовании и проектировании систем управления промышленными предприятиями. В настоящей статье в качестве методологической основы для построения организационной структуры промышленного предприятия будем использовать общую схему управления, предложенную в [16], в которой выделены следующие уровни управления:

- правление (уровень 0);
- генеральный директор (уровень 1);
- директора по функциональным направлениям (уровень 2);
- руководители подразделений предприятия (уровень 3);
- специалисты подразделений предприятия (уровень 4);
- операционная система предприятия (уровень 5).

В таком случае двухуровневую схему иерархического управления можно использовать в следующих блоках: 1–2–3, 2–3–4, 3–4–5. Следует отметить, что блок 0–1–2 нельзя рассматривать по классической двухуровневой схеме иерархического управления, т. к. уровни 0 и 1–2 имеют различные цели – развития и функционирования, соответственно. При этом в схему требуется добавление обратной информационной связи от ведомого к ведущему, а также градация управленческих воздействий на прямые и косвенные (непрямые). Прямые управляющие воздействия регламентируются должностными инструкциями элемента организационной структуры и направлены на обеспечение функционирования подсистемы (блока) и её иерархии. Непрямые управляющие воздействия не регламентированы и могут носить корректирующий характер с целью обеспечения устойчивости функционирования и развития системы. Пример двухуровневой системы иерархического управления промышленного предприятия для блока 1–2–3 приведен на рис. 2, где Z_3 – информация о состоянии ведомого для ведущего.



Рис. 2. Пример двухуровневой системы иерархического управления промышленного предприятия

Следует акцентировать внимание на особенностях использования иерархического подхода в системе управления промышленным предприятием. Так, аргументируется необходимость добавления двух потоков обратной информационной связи от УДС к ведомому (Z_1) и от ведомого к ведущему (Z_3). При этом возникает задача сопоставления потоков обратной связи Z_2 и Z_3 относительно результатов функционирования УДС с целью минимизации проявления субъективных факторов, которые могут проявляться в искажении и скрытии информации, что может быть вызвано как несознательной некомпетентностью ведомого или УДС, сознательной их склонностью к завышению или к занижению результатов функционирования УДС, несовершенностью организационной структуры и их должностных инструкций.

ВЫВОДЫ

Таким образом, проведенное исследование позволяет сделать вывод о том, что формализацию процессов координации управленческой деятельности на промышленном предприятии целесообразно осуществлять на основе использования принципов иерархического управления. В работе доказано, что применение именно этого методологического подхода может являться основой для моделирования процессов согласования управленческих потоков на промышленном предприятии. При этом не нарушается целостность управления, учитываются особенности и интересы всех уровней иерархии, обеспечивается прозрачность оценки их деятельности. Перспективным направлением исследования в рамках системы координации управленческой деятельности на предприятиях является разработка механизма минимизации субъективных проявлений управленцев различных звеньев иерархии на основе анализа в процессе координации управленческой деятельности потенциальных искажений обратных информационных связей о деятельности управляемой динамической системы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Клебанов Т. С. Модели и методы координации в крупномасштабных экономических системах / Т. С. Клебанов, Е. В. Молдавская, Чанг Хонгвен. – Х. : Бизнес Информ, 2002. – 148 с.
2. Забродский В. А. Жесткая и гибкая координация в крупномасштабных системах / В. А. Забродский, Н. А. Кизим, Л. И. Янов. – Харьков : Бизнес Информ. – 1997. – С. 44–46.
3. Моррисей Дж. Целевое управление организацией / Дж. Моррисей. – М. : Сов. радио, 1979. – 144 с.
4. Рудашевский В. Д. Координационное управление – резерв перестройки / В. Д. Рудашевский. – М. : Экономика, 1990. – 254 с.
5. Акофф Р. Планирование в больших экономических системах. Организация систем / Р. Акофф. – М. : Сов. радио. 1972. – 223 с.
6. Багриновский К. А. Основы согласования плановых решений / К. А. Багриновский. – М. : Наука, 1977. – 304 с.
7. Бурков В. Н. Модели и методы управления организационными системами / В. Н. Бурков, В. А. Ириков. – М. : Наука, 1994. – 270 с.
8. Бурков В. Н. Как управлять организациями / В. Н. Бурков, Д. А. Новиков. – М. : Синтез, 2004. – 400 с.
9. St. Beer. Brain of the firm. 2nd edition. – N. Y. : John Wiley & Sons Ltd. 1972, 1994. – 418 p.
10. St. Beer. Decision and Control. The meaning of operational research and management cybernetics. – N. Y. : John Wiley & Sons Ltd. 1966, 1988. – 556 p.
11. St. Beer. Diagnosing the system for organizations. – N. Y. : John Wiley & Sons Ltd. 1985, 1996. – 152 p.
12. St. Beer. Platform for change. – N. Y. : John Wiley & Sons Ltd. 1975, 1995. – 470 p.
13. St. Beer. The heart of enterprise. – N. Y. : John Wiley & Sons Ltd. 1979, 1990. – 584 p.
14. Новиков Д. А. Рефлексивные игры. Серия «Управление организационными системами» / Д. А. Новиков, А. Г. Чхартишвили. – М. : СИНТЕГ, 2003. – 160 с.
15. Угольницкий Г. А. Иерархическое управление устойчивым развитием социальных организаций / Г. А. Угольницкий // Общественные науки и современность. – 2002. – № 3. – С. 113–140.
16. Лена Р. Н. Ситуационный механизм принятия управленческих решений : методология, модели и методы : монография / Р. Н. Лена // НАН Украины. Ин-т экономики пром-ти. – Д. : ООО «Юго-Восток, ЛТД», 2006. – 308 с.
17. Simon H. Behavioral Model of Rational Choice / H. Simon // Quarterly Journal of Economics, 1955. – Vol. 69. – P. 99–118.

УДК 331.038

Лукьянченко Н. Д., Шульга В. Г.

О ПРОБЛЕМАХ СОХРАНЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ В КРИЗИСНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Развитие украинской экономики на современном этапе характеризуется неоднозначной и динамично меняющейся экономической средой, наличием сложных управленческих проблем. Многие предприятия постоянно испытывают трудности и находятся в непрерывной кризисной ситуации, сформировавшейся под влиянием рыночной экономики переходного периода и глобального кризиса 2008 г.

В условиях спада производства и постоянно растущего уровня инфляции сложился финансово-долговой тип предпринимательства, характеризующийся пренебрежительным отношением к человеческому капиталу и его важнейшей составляющей – интеллектуальному потенциалу – проявляющемуся в замещении производственных активов – финансовыми, собственными средствами – привлеченными, непрерывным поиском «дешевой рабочей силы».

Это проявляется, прежде всего, в недостатке собственных оборотных средств предприятий и доступных источников их формирования, компенсирующихся сознательным длительным уклонением работодателей от выплаты заработной платы. Проблемы сохранения и наращивания интеллектуального потенциала, укрепления платежной дисциплины, вывода экономики из кризиса и стабилизации уровня промышленного производства и трудовых коллективов являются наиболее актуальными для украинской экономики, а значит и для конкретного субъекта – предприятия [1].

В современных условиях экономической и социально-политической нестабильности в Украине возможность попасть в число неплатежеспособных предприятий весьма велика, поэтому назрела острая необходимость принятия системы антикризисных мероприятий по защите человеческого капитала от полного уничтожения.

До настоящего времени на государственном и региональных уровнях не создан механизм управления, который обеспечивал бы не только выход из кризиса и состояния банкротства украинских предприятий различных форм собственности, но и их финансовое оздоровление и рациональное использование интеллектуального потенциала в экстремальной экономике.

Основной внешней причиной частого возникновения кризисов предприятий и организаций, их короткого жизненного цикла является высокая нестабильность условий среды, в которой они действуют. Изменения факторов внешней среды приводят к необходимости изменения существующих и созданию новых стратегий организаций.

Кадровая стратегия компании представляет собой сложную многофакторно – ориентированную модель действий и мер, необходимых для достижения поставленных перспективных целей в общей концепции развития в области формирования и использования кадрового потенциала компании.

Чем сильнее стратегическое и финансовое положение организации, тем более вероятно, что ее стратегия хорошо продуманна и четко реализуется. Хотя есть свои вопросы в оценке стратегии с качественной точки зрения (ее полнота, внутренняя согласованность, логическое обоснование и то, насколько она соответствует ситуации), лучшим свидетельством того, насколько эффективна выбранная стратегия, является стратегическое и финансовое положение компании и стабильность человеческого капитала за последнее время.

Целью статьи является разработка рекомендаций по антикризисной стратегии рационального использования интеллектуального потенциала на крупных промышленных предприятиях региона.

Следовательно, задачи по поставленной проблеме включают в себя:

1. Изучение теоретических вопросов управления человеческим капиталом в условиях кризиса.
2. Выяснение причин и факторов, обусловивших потерю интеллектуального потенциала на промышленных предприятиях.
3. Определение содержания и обоснование стратегии сохранения человеческого капитала и интеллектуального потенциала предприятия в процессе выхода из кризиса.

Управление предприятиями в условиях кризиса (общий кризис экономики или кризис отдельной отрасли и предприятия) является предметом заботы не только его руководителей и собственников, а множества взаимодействующих с ним предприятий и организаций. Кризисное управление по своей природе – управление, возлагающее дополнительные риски на множество экономических структур, без участия которых предприятие не может выжить.

Оценка текущей и перспективной платежеспособности предприятия, затрат, необходимых для поддержки предприятия, его санации внутренних резервов, могущих обеспечить успешное внешнее управление; диагностика общего финансового положения и сохранение человеческого капитала – вот те задачи, которые приходится решать на различных стадиях внесудебной или судебной процедуры банкротства и законной и «не законной» смены собственника предприятий.

Именно конечные результаты деятельности предприятия, а не судьба сохранения человеческого капитала, интересуют собственников предприятия, его деловых партнеров, налоговые и государственные органы управления.

Цель диагностики финансового состояния предприятия без тщательного изучения состояния человеческого капитала не может быть объективной в оценке имущественного и финансового положения предприятия, результатов его деятельности в отчетном периоде, а также возможностей развития субъекта на перспективу.

Вопросы создания методик диагностики состояния человеческого капитала в Украине в целях его сохранения в настоящее время приобретает особое значение, так как страна переживает трудный период перехода к новой системе организации экономики в период мирового кризиса, управление которой не может быть основано на использовании только рыночных механизмов саморегулирования.

Ухудшение социально-экономического состояния предприятия сопровождается «проеданием» собственного капитала, неизбежным «залезанием в долги», ослаблением привлекательной для человеческих ресурсов кадровой политики и, главное, отчуждением собственников предприятий и работодателей от трудовых коллективов.

Взгляд на производительные способности личности как на результат инвестирования, форму накопления человеческого капитала, некий запас, способный приносить доход, впервые был представлен в работах В. Петти, А. Смита, А. Маршала. Уже тогда признавалась экономическая значимость инвестиций в образование. В начале XX в. российский экономист С. Г. Струмилин и англичане Л. Дублин и А. Лотка представили первые эмпирические исследования экономической выгоды инвестиций в образование, используя процедуру дисконтированных заработков.

Однако интенсивная разработка концепции человеческого капитала началась в 50–60-е годы, толчком к чему послужили эмпирические результаты, полученные Т.Шульцем (1961, 1971), Э. Денисоном (1962), Дж. Кендриком и другими экономистами, статистически доказавшими влияние «прогресса знаний», «скрытых капиталовложений» на производительность и экономический рост. Важное место принадлежит также исследованию Дж. Минцера (1958), который одним из первых применил концепцию производительных способностей индивида непосредственно к анализу проблемы распределения доходов и использовал стандартную функцию заработной платы для определения норм отдачи от инвестиций в образование. Отмеченные подходы были объединены и организованы в мощную теоретическую

структуру Г. Беккером (1964), работа которого, до сих пор, будучи наиболее фундаментальной, легла в основу современной концепции человеческого капитала, способствовала появлению огромного количества исследований по проблеме человеческого капитала.

К сожалению, отсутствие в советский период доступной и качественной информации об индивидуальных решениях, принимаемых экономическими агентами по поводу формирования человеческого капитала, не позволяло украинским ученым использовать уже разработанные инструменты анализа для исследования того, каким образом инвестиции в человеческий капитал влияют на дифференциацию заработной платы индивидов, какова их экономическая выгодность. Большинство ранних работ, посвященных изучению советского рынка труда и человеческого капитала, были выполнены на базе статистических данных, характеризующих макроэкономические процессы в целом, функционирование экономики либо на национальном, либо на региональном уровне.

Ситуация стала меняться с появлением результатов микроисследований, в частности, опроса бывших советских граждан, эмигрировавших в США в 1979–1982 гг. Данные этого опроса были использованы П. Грэгори и Дж. Колхэйз в 1988 г. для изучения факторов, влияющих на дифференциацию заработной платы в Советском Союзе. Опубликованные ими результаты в некоторой части оказались схожими с теми, которые были получены ранее применительно к условиям США. Вместе с тем они были существенно другими, поскольку несли в себе влияние политических факторов, которые влияли на поведение экономических агентов. Данные этого опроса послужили основой для исследования П. Грэгори и И. Коллиером (1988) факторов, воздействующих на безработицу в Советском Союзе, а также были проанализированы П. Грэйзером (1988) для моделирования процесса формирования человеческого капитала в центрально-управляемой экономике.

Перечисленные работы представляют несомненный интерес. Будучи посвященными анализу ситуации, сложившейся в 80-е годы в СССР, они служат хорошей основой для проведения сравнительного исследования тенденций и закономерностей формирования человеческого капитала.

В 90-е годы, после распада Советского Союза и с активизацией процесса перехода к рыночной экономике, появляется ряд исследований, направленных на изучение украинского рынка труда, факторов детерминации заработной платы, уровня жизни домашних хозяйств [1–3].

Заслуживают внимания исследования украинских ученых по проблемам формирования и использования интеллектуального потенциала в Украине, выполненные за последние годы, в том числе: А. И. Амоши, В. П. Антонюк, С. И. Бандура, Д. И. Богини, Н. П. Борецкой, О. Ф. Новиковой, Л. В. Шаульской и др.

Отметим в этой связи, что наблюдаемый в западных странах в 80–90-х годах рост норм отдачи от инвестиций в образование, как правило, объяснялся увеличением спроса на хорошо подготовленную и обученную рабочую силу [2]. Однако это объяснение не отражает сложившееся положение в современной украинской экономике, где спрос на квалифицированную рабочую силу в кризисной экономике уменьшается относительно спроса на неквалифицированную; в целом, есть все основания говорить о глубоких диспропорциях между структурой предлагаемых навыков и умений и структурой спроса на них. Как уже подчеркивалось, прежняя система образования была ориентирована на подготовку узких специалистов для конкретных отраслей, составлявших основу централизованно планируемой экономики советского типа. Неслучайно, что сформированный за последние десять лет системой высшего образования Украины интеллектуальный потенциал (табл. 1.) не находит спроса в новых кризисных условиях. Вместе с тем почти 20 % работников, имеющих высшее образование, представленные в табл. 1 такими профессиями, как работники сферы услуг, сельского хозяйства, неквалифицированные рабочие и др., которые в большинстве своем не требуют образования такого уровня, пользуются приоритетом.

Период активной плодотворной деятельности руководителей среднего звена на крупных промышленных предприятиях Донецкой области представлен на рис. 1.

В кризисной экономике наиболее уязвимыми оказались руководители среднего звена.

Распределение их по трудовой отдаче за пятилетний период исследовано авторами статьи по направлениям: адаптация, стагнация, деградация (рис. 1).

Таблица 1

Распределение человеческого капитала в промышленности Украины по уровню образования (на 01.01.2008 г.)

Получили образование в высших учебных заведениях, уровень аккредитации	Не имеют высшего образования	I учебно-курсовая сеть объединений, предприятий	II ПТУ, учебно-курсовые комбинаты	III Университеты, институты, техникумы	IV Университеты	Всего
Руководители: высшего звена	0	0	0	3,6	14,5	18,1
	0,4	1,9	1,5	4,4	6,9	15,1
	1,1	0,8	1,5	1,5	1,1	6
Руководители: среднего звена						
Руководители: низшего звена						
Менеджеры	0	0,32	0	2,06	2,99	5,37
Высококвалифицированные рабочие-специалисты	1,33	5,33	3,24	0,66	0,95	11,51
Техники	1,56	1,55	1,85	0,68	0,96	6,6
Служащие	0	0,87	1,85	1,36	1,00	5,08
Работники сферы услуг	4,98	5,52	1,85	0,74	0,48	13,5
Агроспециалисты	1,37	0,78	0,77	0,29	0,32	3,53
Прочие работники	4,41	2,24	6,31	1,12	1,06	15,14
Всего	15,15	19,31	18,87	16,41	30,26	100

Из 45 тыс. выпускников университетов 3–4 уровня аккредитации только 17 тыс. успешно прошли адаптацию на предприятиях и продолжают успешно работать и в настоящее время.

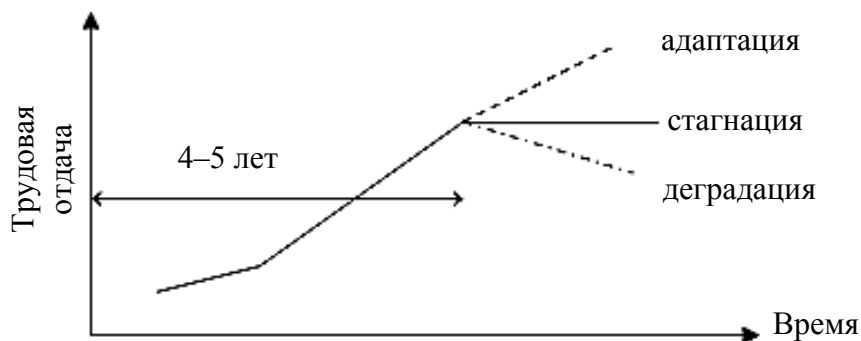


Рис. 1. Стадии пребывания в должности руководителей среднего звена, обученных в ВУЗАХ 3–4 уровня аккредитации в 2004–2008 гг.

20 тыс. руководителей данного уровня в 2008 году сохранили место работы, но были понижены в должности (стагнация). 8 тыс. руководителей были уволены из-за неспособности выполнять работу в кризисной ситуации (деградация).

Весьма негативным явлением, но вполне типичным для государственной службы и частных предприятий стала такая карьерная практика, как скоростная карьера. Смысл ее состоит в стремительном продвижении по должностной иерархии или просто занятие («десантирование») государственной должности на предприятии, причем весьма высокого уровня, без всякой практики государственной службы и работы на предприятиях и соответствующего профессионального опыта затем увольнение на протяжении первого года работы. Для управления карьерой в государственной службе это, скорее, должно быть исключением, чем правилом. В практике управления карьерой государственный служащий должен пройти все должности перед назначением на вышестоящую. Это диктуется, прежде всего, интересами общества, исходит из требований поддержания высокого авторитета государства и уважения к законам.

Таким образом, для повышения эффективности управления карьерой, данный процесс в кризисной экономике необходимо сделать управляемым. Для этого, прежде всего, необходимо определить цели, методы и основные этапы управления карьерой человеческого капитала, т. е. разработать механизм управления человеческими ресурсами на предприятиях всех форм собственности в эпоху глобального кризиса в целях сохранения их интеллектуального капитала. Эффективное управление карьерой персонала будет способствовать поддержанию благоприятного социально-психологического климата среди руководящих работников, менеджеров и специалистов, а значит и получению более высоких результатов деятельности предприятий в условиях кризиса.

Специфика деятельности по управлению человеческим капиталом на уровне Министерств и ведомств Украины, требует качественного учета и оперативной обработки огромных массивов разрозненных данных.

Свод, обобщение информации о персонале и подготовка отчетов на различных уровнях управления для учета в антикризисных программах требуют значительного количества рабочего времени. При этом в силу как объективных, так и субъективных причин далеко не всегда обеспечивается единообразное понимание задач, а соответственно, корректность и сопоставимость представляемых данных. Кроме того, возникает объективная необходимость максимально освободить работников от технической и рутинной работы в процессе кадрового учета.

Исследования и наблюдения, проведенные авторами статьи, показали, что, несмотря на компьютеризацию отдельных направлений «кадровой» деятельности на крупных промышленных предприятиях Украины, рутинная техническая работа с документами работников и кандидатов занимает до настоящего времени подавляющую часть рабочего времени «кадровиков». Такая ситуация не может быть признана приемлемой, в первую очередь потому, что у работников кадровых подразделений не остается достаточного количества времени на решение концептуальных задач, на работу непосредственно с людьми.

Поэтому внедрению современных информационных технологий в деятельность по управлению персоналом Руководство Департаментов по кадровой политике Министерств и ведомств Украины должно придавать первостепенное значение. Соответственно, для перестройки, информатизации об использовании интеллектуального потенциала потребуются подбор новых работников – специалистов, следовательно, требуется также улучшить процесс подбора кадров.

Повышение эффективности управления любой организацией, в том числе и государственной, всецело зависит от того, насколько разумно используется то богатство, та

ценность, которую составляют профессиональные возможности людей. Анализ практики процесса управления профессионально-должностным развитием персонала государственной службы свидетельствует о том, что его нет в том виде, в каком он должен быть.

ВЫВОДЫ

Авторами статьи был проведен анализ использования интеллектуального потенциала на государственном и региональном уровнях и определены мероприятия по его совершенствованию.

В результате анализа использования интеллектуального потенциала на региональном уровне был выявлен ряд недостатков:

- технологические процессы использования интеллектуального потенциала управления недостаточно информатизированы и не задействованы в антикризисных программах предприятий;
- недостаточно эффективен процесс подбора и отбора кадров на предприятиях;
- процесс карьерного развития персонала в кризисной экономике является неуправляемым;
- аттестация персонала и формирование кадрового резерва недостаточно эффективны и не в полном объеме удовлетворяют потребностям современной кадровой политики в условиях кризиса.

С целью устранения данных недостатков и совершенствования системы использования интеллектуального потенциала авторами статьи предложены следующие мероприятия.

1. Информатизация и компьютеризация технологических процессов управления персоналом в единой государственной системе. Она позволит значительно повысить эффективность деятельности государственной налоговой службы на уровне целого государства.

2. Совершенствование процесса подбора и отбора руководящего персонала с использованием конкурсного приема, который дает лучшие результаты подбора кадров в профессиональном и эмоционально-психологическом отношении. Прежде всего, он будет способствовать повышению престижа органов государственного и регионального управления, формированию особого сегмента рынка труда специалистов на предприятиях всех форм собственности, а также будет способствовать повышению объективности оценки кандидатов на вакантные должности. При этом обязательно нужно создать кадровую комиссию, которая будет планировать и организовывать проведение конкурса. Важность создания комиссии обусловлено тем, что она является залогом объективной оценки кандидатов. Процедуры выбора и подбора персонала должны быть более тщательными, предварительно систематизированными. Этому будет способствовать реализация ранее описанных мероприятий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Базаров Т. Кризисная ситуация в организации. Норма или патология? / Т. Базаров, Е. Аксенова // *Психология в бизнесе*. – 1998. – № 1. – С. 65–69.
2. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет / К. Друри. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 2002.
3. Евстигнеева Л. Кризис : траектория преодоления / Л. Евстигнеева, Р. Евстигнеев // *МЭМО*. – 1999. – № 1. – С. 35–38.

УДК 330.341.1

Макогон Ю. В., Корж М. В.

ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ РАЗВИТИЯ ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В МИРОХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЕ

Современное развитие мировой экономики проходит в достаточно высоком темпе, связанное с кардинальными изменениями, для измерения которых присущи новые количественные и качественные характеристики, проявляющиеся в новых формах мирохозяйственных связей, международной торговли, движения капиталов, транснациональной деятельности, интеграционных процессов на мировом уровне. Одним из основных моментов современного экономического развития мирового хозяйства является система процессов международной экономической интеграции. Начало активизации данного течения датируется второй половиной XX столетия, а начало XXI века стало периодом так называемого «нового регионализма» (регионализацией – хозяйственным сближением стран на региональной основе, принимающим форму экономической интеграции (economic integration)), что было связано с резким усилением межфирменной и межгосударственной конкурентной борьбой, формированием новых сфер конкуренции и ужесточения ее на традиционных рынках, которая обострилась в условиях мирового финансового кризиса еще больше. Это обуславливает необходимость кооперации как материально-финансовых, так и производственных усилий территориально сопряженных стран, позволяя укрепить свои позиции в глобализирующейся экономике, использовать потенциал крупного экономического пространства, наконец, выступать единой силой против общих конкурентов на мировом рынке. В результате имеет место не просто определенная увязка национально-государственных интересов, но и их возвышение до уровня региональных интересов. Однако, как свидетельствуют многие ученые, понятие «региональный» в данном случае означает не просто географические границы той или иной организации, а подразумевает исторически сложившаяся региональная общность, предполагающая сходство экономико-географических и хозяйственно-культурных комплексов, демографических структур, этнической истории и прочего. Эта общность создает объективные возможности для формирования адекватных времени крупных политико-экономических образований, которые, используя многообразные преимущества «экономики масштаба», по мнению ряда аналитиков, уже в ближайшем будущем окажутся более эффективными и реальными субъектами международных экономических отношений, чем национальные государства, способными обеспечить формирование нового полицентрического и более стабильного, чем ныне, миропорядка [1–4].

Известные зарубежные и отечественные ученые отмечают факт зарождения и стремительного развития принципиально нового экономического направления на мировом уровне в период вступления в новое тысячелетие, именуя его «новой экономической эрой», «новой экономикой», «инновационной экономикой», «информационной экономикой» [4–6]. Г. Минс и Д. Шнайдер это современное экономическое течение определяют как «мектакапитализм», комментируя необходимость таких быстрых изменения словами: «часы уже пущены», и необходимо уже действовать по-новому и бизнес строить – тоже по-новому [5, 7]. В этот период в связи со сложившимися условиями появилась благодатная почва для быстрого развития интеграционные процессы в мировой экономике. В свою очередь постсоциалистические страны, в том числе и Украина, переживают сегодня трансформационный период экономического развития и становления, что усложняет их внедрение в мировые процессы и делает их более уязвимыми в условиях экономического кризиса, о чем свидетельствуют работы многих отечественных экономистов, в том числе А. Амоши, Г. Губерной, И. Лукинова, Н. Иванова, Г. Скударя, В. Панкова, А. Еськова, А. Филлипенко и др.

Целью статьи является проведение исследования истоков и этапов развития глобализационных процессов в мирохозяйственной системе и обоснование целесообразности участия в них стран с трансформационной экономикой в условиях экономического кризиса.

Если говорить об истории формирования интеграционных процессов в экономике, то начало данное течение берет еще в начале прошлого столетия, когда Д. Рикардо в 1817 году предложил теорию исчисления сравнительных преимуществ, направленную на оценке эффективности производства двух видов продукции в двух странах, рассчитав при этом сравнительные затраты, и опубликовал разработанную им соответствующую методику в своей работе «Начало политической экономики и налогообложения» [8–9]. Сам термин «экономическая интеграция» впервые появился в научных публикациях и работах немецких и шведских экономистов в 30-е годы прошлого столетия, который потом наиболее широкое распространение получил в разработанной в тот же период концепции германского историка и правоведа К. Шмидта – «теории больших пространств» («Grossraumintheorie»), где он указал на ослабление роли традиционных национальных государств в связи с процессом экономического развития в XX столетии, и выступил с идеей создания больших геопространств в качестве новых, более совершенных и полномасштабных субъектов международных отношений и международного права. К теории Д. Рикардо западные экономисты возвращаются в середине прошлого века, когда Дж. Мак-Доугалла в 1951 году провел исследования в данном направлении, основанное на изучении показателей экспорта продукции 25 отраслей Великобритании и США, а затем уже более глубокий анализ провел Б. Балласа, который в своей научной работе «Либерализация торговли и фактические сравнительные преимущества» выявил взаимодействие импортно-экспортных операций путем выведения ряда специфических показателей.

Переход к международной интеграции, как к более высокой, эффективной и перспективной ступени мирохозяйственных отношений возможен через объективное сочетание двух основных путей, а именно, создание и развитие транснациональных корпораций (они позволят обойти такие трудности, как трансфертные поставки, цены, благоприятные условия производства, лучший учет рыночной ситуации, приложение прибыли и т. д.), а также межгосударственные согласованные меры по целенаправленному формированию мирохозяйственного рыночного (экономического, правового, информационного, психологического и политического) пространства в крупных регионах мира. Более 40 000 фирм различных стран мира в 2005 году можно было отнести к ТНК. Обычно, среднегодовой объем продаж ТНК составляет не менее нескольких сотен миллионов долларов. Более чем 500 ТНК имеет годовой объем сбыта более 1 млрд. долларов. Крупнейшие 70 ТНК имеют годовой объем продаж от 10 млрд. до 125 млрд. долларов США. Из 500 самых мощных ТНК 85 контролируют 70 % всех заграничных инвестиций. Эти 500 гигантов реализуют 80 % всей производственной продукции электроники и химии, 95 % фармацевтики, 76 % продукции машиностроения ... Каждая из 500 крупнейших ТНК США имеет в среднем предприятия в 11 отраслях, а наиболее мощные охватывают по 30–50 отраслей. В группе 100 ведущих промышленных фирм Англии многоотраслевыми являются 96, в Германии – 78, во Франции – 84, в Италии – 90 ... Подсчитано, что на 600 ведущих ТНК приходится более 1/4 мирового производства товаров. ТНК являются крупнейшими экспортерами капитала. На их долю приходится основная часть прямых зарубежных инвестиций. Что касается современного состояния мирохозяйственной системы, то на основе анализа статистической информации было установлено, что из более, чем 62,5 тысяч существующих ТНК (за последних 3 года их число возросло практически более, чем в 1,5 раза) в мировой экономике наиболее крупнейшими считаются 100, которые обладают 22 % мирового рынка и располагают 15 % зарубежных активов действующих международных компаний. При этом годовые обороты таких компаний превышают ВВП отдельных стран, а иногда даже и нескольких стран в совокупности, что позволяет им не только успешно функционировать на международной арене, но и контролировать полностью ситуацию на целевых рынках в отдельности, и мировом в целом. В табл. 1 для подтверждения вышесказанного приведена выборка ведущих ТНК мира, которые охватывают достаточно

большой спектр отраслей, начиная от розничной торговли, и заканчивая наукоемкой промышленной продукцией.

В. Геец в поддержку создания и развития ТНК говорит: «В условиях переходной экономики после либерализации внешней торговли та либерализации экономики загалом і створення домінуючого приватного сектора транснаціональні корпорації (ТНК) здатні впливати на внутрішній сектор економіки, реорганізуючи його і підкоряючи власним інтересам, оскільки ТНК є господарювальними суб'єктами глобального масштабу, здатними домагатися домінування на внутрішньому ринку і поглибити проблему монополізму» [10].

Таблица 1

Рыночная характеристика ведущих ТНК мира [11]

Места	ТНК	Сфера деятельности	Рыночная капитализация, млрд. дол.	Годовые объемы продаж, млрд. дол.
1	Microsoft (США)	Программное обеспечение, информационные услуги	264,2	28,3
2	General Electric (США)	Диверсифицированные промышленные холдинги	259,7	1305,6
3	Exxon Mobil (США)	Нефть и газ	241,5	204,5
4	Wai Mart Stores (США)	Розничная торговля	234,4	244,5
5	Pfizer (США)	Фармацевтика, биотехнология	195,9	32,3
6	Citigroup (США)	Банки	183,9	-
7	Jonson & Jonson (США)	Фармацевтика, биотехнология	170,4	36,2
8	Royal Dutch/Shell (Нидерланды, Великобритания)	Нефть и газ	149,3	179,4
9	BP (Великобритания)	Нефть и газ	144,4	178,7
10	IBM (США)	Программное обеспечение, информационные услуги	139,3	81,2

Я. Дамиров отмечает, что «решающим фактором эффективности ТНК выступает международное производство товаров и услуг, представляющее собой выпуск продукции на основе интернационализации ресурсов производства и международного разделения труда. Домены ТНК координируют действия своих филиалов на основе формирования сетевых структур управления и взаимодействия с использованием новейших информационных коммуникационных технологий. Они объединяют филиалы, заводы и совместные фирмы в единую международную сеть управления, которая, в свою очередь, интегрирована с производственными, технологическими, провайдерскими и финансовыми сетевыми структурами ТНК, осуществляющими экономическое и политическое влияние на государства размещения ... на начало 2000-х годов с возникновением ТНК в мировую экономику влилось 1,3 трлн. дол. ПИИ (портфельные иностранные инвестиции). На протяжении двух последних десятилетий наблюдался их экспонентный рост как в абсолютном, так и в процентном исчислениях» [11].

Однако, несмотря на преимущества и необходимость интеграционных процессов, они являются сложными и противоречивыми. Противоречивость интеграции в значительной степени базируется на различиях интересов сторон, на неодинаковой способности отдельных звеньев воспроизводственных структур к участию в самом процессе легко она протекает в сферах рыночного (особенно товарного) обращения, менее поддается интегрированию непосредственно производственная сфера, наиболее сложна валютная интеграция.

Так, сегодня международная интеграционная система направлена на всемирную глобализацию и «новый регионализм», которая проявляется в виде мегарегиональной интеграции. Процессы глобального развития, охватившие большинство регионов и секторов мирового хозяйства, принципиально изменяют соотношение между внешними и внутренними факторами развития национальных хозяйств в пользу первых. Ни одна страна не в состоянии рационально сформировать и осуществить экономическую политику не учитывая требований глобализирующегося мирового хозяйства норм поведения основных участников мирохозяйственной деятельности.

Сам термин «глобализация» сегодня все больше воспринимается в экономическом контексте, так как экономическая сторона в современных условиях развития общества и настоящей стадии международных отношений обладает наивысшей степенью приоритета, а остальные аспекты данного явления, такие, как военно-политический, культурный, идеологический, социальный и т. д., имеют обеспечивающий и вспомогательный характер для экономической самоцели, то есть второстепенный или побочный. Однако и каждый отдельный субъект это понятие воспринимает в свободной трактовке этого явления, а именно в широком диапазоне своих собственных субъективных представлений и сложившихся общественных стереотипов, так как конкретного определения практически не существует. Но сегодняшняя ситуация не может считаться уникальной, так как аналогия имеет место не в столь далеком прошлом, а именно – в период с конца XIX века до начала XX, сопровождающимся крахом в годы Великой депрессии. Так, в соответствии с оценками А. Мэддисона, известного исследователя экономической истории, объем мирового товарного экспорта в 1913 году равнялся 9 % в сравнении с величиной мирового ВВП. Для самых развитых и наиболее активных на мировом рынке стран Западной Европы, США, Канады, Австралии, Новой Зеландии и Японии, по мнению другого эксперта в этой области П. Байроша, этот показатель, естественно, был еще выше и достигал 12 %. Быстрыми темпами рос объем зарубежных портфельных и прямых инвестиций. В период 1870–1913 гг. рост иностранных портфельных инвестиций опережал темпы роста мировой торговли и мирового валового продукта. В результате к 1913 году объем экспорта капитала достиг 5 % ВВП капиталовывозящих стран, а доля накопленных прямых инвестиций превысила 9 % мирового производства. В 1900 г. общий объем зарубежных инвестиций в текущих ценах составил \$ 23 млрд, а в 1914 г. – \$ 43 млрд, т. е. меньше, чем за 15 лет почти удвоился [12].

В современных условиях процесс глобализации должен проходить в несколько иной форме в соответствии с темпами развития технологий и модернизации экономических процессов.

Развивающийся сначала в считанном количестве регионов мира интеграционный процесс в последние годы охватил почти все континенты, приведя к образованию многочисленных региональных и субрегиональных торгово-экономических групп. По данным ВТО (Всемирной торговой организации), в 2002 году насчитывалось 134 реально действующих региональных торгово-экономических соглашения. Причем 90 из них были образованы после 1995 года. В 1999 году «на долю стран-членов этой организации приходилось 92 % мирового оборота и 95 % торговли коммерческими услугами. Ведущую роль здесь играют США, ЕС, Япония и Канада. В 2003 году официально зарегистрированными членами ВТО являлось 147 стран, не считая 30 государств, к которым относились Россия и Китай, обладающих статусом наблюдателя. Сегодня же в современной международной экономике наблюдается своеобразный «интеграционный бум».

Что касается государств, являющихся бывшими республиками СССР, то можно сказать, что они медленно, но уверенно, каждое в свое время, пришли к данному ответственному шагу, и сегодня уже значительная их часть вступила в ВТО.

Таблиця 2

Сроки вступлення в ВТО государств, бывших республик СССР [5]

Наименование государств, бывших республик СССР	Год вступления в ВТО
Киргизия	1998
Эстония	1999
Латвия	1999
Грузия	2000
Литва	2001
Молдавия	2001
Армения	2003

Вступлению Украины в ВТО предшествовали достаточно серьезные дебаты и исследования ведущих отечественных ученых-экономистов. В 2001 году Л. Минин и С. Воронцов говорят о том, что «вхождению государства в существующие и формируемые международные организации, альянсы, системы безопасности должна предшествовать тщательная экспертиза соответствия этого шага критериям экономической целесообразности и национальной безопасности Украины» [13]. Придерживаясь такой позиции А. Амоша со своими коллегами из Института экономики промышленности НАН Украины уверенно заявляют в 2002 году, что «прежде, чем вступать в ВТО Украина должна и обязана восстановить свой производственный потенциал, обеспечить свой экономический рост, расчистить финансовые «завалы» кризиса платежей, освоить методику оценки и управления эффективностью производства и только после этого выступать на международной арене как сильный конкурент и полноправный участник торговых соглашений на мировом рынке» [14].

С позиции 2003 года В. Панков анализируя данную проблемы в своей монографии отмечает: «несмотря на то, что до сих пор недостаточно просчитаны риски для украинской экономики, финансово-валютной сферы, внешне-экономической деятельности, связанные с вступлением в ВТО, этот шаг является для страны чрезвычайно важным с точки зрения интеграции в систему мировой торговли. Чревато оказаться на периферии современных международных отношений и стоять в стороне от происходящих процессов. Другое дело, что к вступлению в ВТО нужно подходить чрезвычайно взвешенно, не превращая этот процесс в очередную политическую кампанию» [5].

В 2004 году в разработанной совместными усилиями группой известных экономистов, заслуженных ученых Института экономического прогнозирования НАН Украины, Национального института стратегических исследований и Министерств экономики и по вопросам Европейской интеграции Украины, стратегии экономического и социального развития Украины (2004–2015 годы) был проведен анализ текущей экономической ситуации в Украине, которая была прокомментирована следующим образом: «...економічне зростання 2000–2003 рр. здійснювалося, головним чином, на екстенсивній основі. Відповідні чинники себе фактично вичерпали. А це означає, що існуюча ситуація не гарантує головного – забезпечення сталого зростання та прискореного подолання на цій основі розриву в обсягах ВВП на одну особу між Україною та країнами Заходу» [15]. Далее разрабатывая программу действий эти же специалисты отмечают: «У такій ситуації необхідно реалізувати стратегію випереджувального розвитку, яка б могла б гарантувати щорічні темпи зростання ВВП на 6–7 % (у 1,5–2 рази вищі ніж загалом у країнах ЄС) і як мінімум подвоєння у визначений період обсягів виробництва, забезпечення на цій основі відчутного підвищення рівня життя народу. Зі світового досвіду добре відомо, що таке зростання є цілком реальним, але воно можливо лише на основі структурно-інноваційної моделі економічного зростання, інтенсивного технічного технологічного оновлення виробництва» [15].

ВЫВОДЫ

Таким образом, за то время, которое остается Украине до принятия во Всемирную торговую организацию, правительству необходимо обучить чиновников и предпринимателей использовать тот инструментарий, который предоставляет ВТО для защиты прав национальных производителей. Украине нужно радикально перестроить систему поддержки сельского хозяйства, поскольку оно подвержено самым большим рискам. Кроме того, стране нужна государственная стратегия, которая пошагово расписала бы задачи органов власти по подготовке и адаптации к членству в ВТО. В программе должны быть определены условия поддержки государством экспортеров по разным направлениям, начиная с финансового и заканчивая информационным.

На основании проведенного анализа можно сделать вывод, что глобализация мировой экономики, регионализм и мировые интеграционные процессы сегодня представляют собой серьезный вызов для национальных экономик большинства государств цивилизованного мира, в число которых входит и украинская экономика, а регионализм (в том числе «новый регионализм» мегаинтеграционных объединений) – это один из компонентов новой парадигмы международно-экономических отношений.

Таким образом, ситуация складывается так, что без правильного отношения к экономической глобализации и регионализму, без учета этих тенденций при разработке мер по стимулированию экономического роста национальных экономик и повышения их рейтинга на мировом уровне, а также управлению уровнем общегосударственной конкурентоспособности, без разумной и эффективной политики ее адаптации к сложившимся условиям не позволит не только не занять достойного места в глобализирующейся мировой экономике, но и не даст возможности решить проблем внутриэкономического характера и выхода из экономического кризиса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Miller D. C. *Total Marketing – Management's Point of View* / D. C. Miller // *Regional Industrial Marketing Conf. American Marketing Association. – Columbus (Ohio). – 1985. – P. 71–85.*
2. Бойко И. В. *Инновационная экономика : мировой опыт и Россия* / И. В. Бойко // *ЭКО. – 2002. – № 11. – С. 170–178.*
3. Янковский Н. А. *Повышение эффективности внешнеэкономической деятельности крупного производственного комплекса : монография* / Н. А. Янковский. – Донецк : Донеччина. – 2000. – 430 с.
4. Достанко П. *Корпоративизм, рыночная активность и культура управления* / П. Достанко // *Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 4. – С. 87–92.*
5. Панков В. А. *Управление стоимостью наукоемкого машиностроительного предприятия : теория и практика* / В. А. Панков. – К. : Наукова думка, 2003. – 424 с.
6. *Информационные технологии в бизнесе* / Под ред. М. Желены. – СПб. : Питер, 2002. – 1120 с.
7. Грейди Мунс *Метакапитализм и революция в электронном бизнесе : какие будут компании и рынки в XXI веке* / Грейди Мунс, Дэвид Шнайдер ; пер. с англ. – М. : Альпина Паблшер, 2001. – 280 с.
8. MacDougal G. D. *British and American Exports : A Study Suggested by the Theory of Comparative Costs* / G. D. MacDougal // *Economic Journal. – 1951. – Dec., p.1; 1952, Sept., p.11.*
9. Caves R. E. *Reading in International Economics. Homewood* / R. E. Caves, H. G. Johnson. – III : Irwin, 1968. – 775 p.
10. Геєць В. М. *Уроки та перспективи ринкових реформ і довгострокового економічного зростання в Україні* / В. М. Геєць // *Економічна теорія. – 2004. – № 2. – С. 3–24.*
11. Дамиров Я. *ТНК как фактор включения национальных хозяйств в мировую экономику (на примере Азербайджана)* / Я. Дамиров // *Экономика Украины. – 2007. – № 5. – С. 67–74.*
12. Шишков Ю. *Внешиэкономические связи в XX в. – от упадка к глобализации* / Ю. Шишков // *Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 8. – С. 14–18.*
13. Минин Л. В. *Пути становления украинской экономики : достижения, просчеты и перспективы развития* / Л. В. Минин, С. Б. Воронцов // *Актуальні проблеми економіки. – 2001. – № 5–6. – С. 26–39.*
14. Амоша А.И. *Международная интеграция и национальная безопасность Украины* / А. И. Амоша, Н. Д. Прокопенко, С. Е. Иванов // *Економіка промисловості. – 2002. – № 4. – С. 3–10.*
15. *Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом Європейської інтеграції»* / А. С. Гальчинський, В. М. Геєць та ін. // *Нац. ін-т стратег. дослідж. ; Ін-т екон. прогнозування НАН України ; М-во економіки та з питань Європ. інтегр. України. – К. : ЮЦ Держкомстат України, 2004. – 416 с.*

УДК 334.012.64

Мишакова Н. А., Сычева О. В.

МАЛЫЙ БИЗНЕС КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛИЗАЦИИ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Переход к рыночной экономике показал, что в регионах происходят важные процессы перераспределения экономического потенциала в пользу сектора малого предпринимательства. Являясь значимым сектором экономики современных государств (доля ВВП, производимая малыми предприятиями в развитых странах, составляет от 50 до 70 %), малый бизнес, прежде всего, выступает важной органической частью региональной и муниципальной экономики. Его доля в основных экономических показателях регионального развития неуклонно растет, а социальное значение малого бизнеса – трудно переоценить.

Малое предпринимательство обеспечивает эффективное обслуживание локальных потребительских рынков, значительное, без существенных капитальных вложений производство многих товаров и услуг, в том числе, на базе местных ресурсов, создание новых рабочих мест и снижение напряженности на местных рынках труда, способствует формированию среднего класса и социальной стабильности в регионе.

Формируя новую структуру в экономике муниципального образования, малый бизнес становится фактором повышения доходности территории, важным источником налоговых поступлений в местные бюджеты. При этом его следует рассматривать как многоканальный источник доходов: развитие малого бизнеса приводит к увеличению числа собственников имущества, земли, средств транспорта, к увеличению рабочих мест и налогооблагаемой базы по НДФЛ и пр., а значит и поступлений собственных налогов в региональные и местные бюджеты. Успешно развивающиеся предприятия малого бизнеса постепенно при поддержке властей могут расширяться, укрупняться, становясь опорным звеном экономики не только муниципалитета, но и региона в целом.

Дестабилизация экономических процессов привела к существенному ухудшению состояния малого бизнеса. Изучению проблем малого предпринимательства посвящены труды многих российских ученых, среди которых хотелось бы отметить Н. Смирнова [1], С. Борисова [2], Э. Глуховскую [3], И. Смагину [4], О. Кратт [5]. Однако разработка целенаправленной комплексной системы мер по поддержке малого бизнеса в условиях кризиса требует более глубокого изучения данной проблемы.

Целью статьи является проведение мониторинга состояния и проблем развития малого бизнеса в регионе и разработка необходимых мер для его поддержания в условиях кризиса.

Особую роль малое предпринимательство играет в экономике небольших муниципальных образований, малых городов.

Малые города России, являясь фундаментом социально-экономической и культурной жизни страны, наследниками уникальных традиций российской глубинки выступают в то же время «каркасом» региона – Субъекта Федерации, удерживающим и регулирующим его социокультурное пространство. Именно они вместе с сельскими поселениями приняли на себя основной удар от глобальных рыночных реформ и, едва оправившись в последние годы, сегодня испытали новые удары глобального экономического кризиса.

Являясь в большинстве своем монопрофильными, сегодня многие малые города испытывают значительные трудности прежде всего из-за кризисного состояния базовых предприятий. В малых городах как нигде население жестко «завязано» на одно или два предприятия. Последние традиционно обеспечивали рабочие места и доходы для жителей города, содержали на балансе многие объекты социальной инфраструктуры, объекты ЖКХ и, что не менее важно, являлись единственными крупными поставщиками внешних доходов

на территорию и основными налогоплательщиками в бюджеты всех уровней. Сейчас, когда промышленность в малых городах пришла в упадок, последние становятся депрессивными и находятся в ситуации дезориентации. Развивающиеся областные центры и крупные мегаполисы «оттягивают» рабочую силу, ухудшая и без того сложную демографическую ситуацию.

Сегодня здесь острее, чем в областных центрах, стоят проблемы старения населения, проблемы занятости молодежи, низкого уровня развития социальной инфраструктуры. Все это усиливает высокую бюджетную зависимость населения. «Каркас» территории постепенно утрачивает свою устойчивость.

В этих условиях малое предпринимательство, в том числе и индивидуальное, становится основой выживания и возрождения глубинки России, формирования нового экономического фундамента их развития.

Успешное становление малого предпринимательства как самостоятельного сектора экономики у нас в стране в последние годы было связано, прежде всего, с территориями высокой экономической активности – крупными городами и мегаполисами (Москва, Санкт-Петербург и некоторые областные и краевые центры).

В настоящее время в Рязанской области, по своим показателям относящейся к регионам со средним уровнем социально-экономического развития, действует 6,9 тыс. малых предприятий и 28,2 тыс. индивидуальных предпринимателей [6].

Последние годы постоянно увеличиваются объемы производства продукции, работ и услуг, производимых этими предприятиями, количество рабочей силы, занятых в этом секторе. Так, например, по сравнению с предыдущим годом количество малых предприятий увеличилось на 9,3 %, а среднесписочная численность занятых на малых предприятиях возросла на 3,3 % [6]. Доля оборота малых предприятий в общем объеме оборота составляет 30,2 % [7]. По данному показателю Рязанская область в 2007 году занимала 4-е место в ЦФО после Москвы, Московской и Калужской областей [7].

Положительная динамика развития предпринимательства в области в последние годы характеризовалась ростом следующих показателей:

– среднесписочной численности работников малых предприятий с 59 тыс. человек в 2004 г. до 75 тыс. в 2007 г. [6];

– оборота малых предприятий с 55,5 млрд. руб. в 2005 г. до 82,3 млрд. руб. в 2007 г. [6];

– инвестиций в основной капитал с 2,1 % в 2004 г. до 3,9 % в 2007 г. и т. д. [6].

Доля малых предприятий в ВРП постоянно росла и увеличилась с 10,2 % в 2005 году до 11,3 % в 2006 году [6].

Развитие малого предпринимательства на территории Рязанской области было связано не только с улучшением общей макроэкономической обстановки в стране в последние годы, но и благоприятными условиями, создаваемыми органами власти региона. Работа по государственной поддержке малого предпринимательства велась по следующим основным направлениям:

1. Поддержка предприятий, производящих и реализующих товары и услуги на экспорт.

2. Поддержка малых инновационных и производственно-технических предприятий.

3. Микрокредитование субъектов малого предпринимательства.

Так, эффективность только последнего направления поддержки малого бизнеса на территории можно проиллюстрировать следующими показателями [6]:

– рост выручки от реализации – 221,1 %

– рост средней заработной платы – 124,3 %;

– рост среднесписочной численности – 141 %;

– рост налоговых поступлений – 261,7 %.

Новыми видами поддержки стали: оплата процентов за использование основных средств, представленных в лизинг и поддержка предприятий народных художественных промыслов.

Налогооблагаемая база субъектов малого предпринимательства постоянно расширялась, что сказывалось на ежегодном росте налоговых поступлений. Отметим, что в статистике налоговых поступлений отдельно не выделяются субъекты малого предпринимательства, поэтому оценить вклад малого бизнеса в финансовую систему региона оценить достаточно сложно. Имеющиеся открытые источники используют классификации по отдельным видам налоговых доходов, в отношении которых известно, что они поступают преимущественно от субъектов малого предпринимательства: налоги на совокупный доход, к их числу относятся – налог, взимаемый по упрощенной системе налогообложения (УСНО), единый налог на вмененный доход (ЕНВД), единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН).

Сумма налогов по упрощенной системе налогообложения за 2007 год составила 570,5 млн. руб [8]. При этом темпы роста налоговых поступлений составили: 2005 году – 133,8 %, 2006 г. – 145,7 %, 2007 г. – 154,6 % [8].

Налоговые поступления в бюджет Рязанской области по единому налогу на вмененный доход за 2007 год составили 331,6 млн. руб. Темпы роста налоговых поступлений составили: 2005 г. – 139 %, 2006 г. – 130 %, 2007 г. – 107 % [9].

Однако, основная доля в перечисленных показателях приходится на областной центр – г. Рязань, как и основная доля налоговых поступлений – 72 % [9]. По области – наибольшая доля приходилась лишь на два из двадцати девяти муниципальных образования: Рязанский район и г. Касимов – по 3 % [9]. Вклад остальных районов области – незначителен – около 1 % [9]. Потенциал развития малого предпринимательства в небольших муниципальных образованиях еще далеко не задействован. И, тем не менее, проведенный анализ показывает, что в последние годы наметилась уверенная тенденция по его наращиванию.

Однако возникший экономический кризис способен резко изменить вектор этого движения.

В настоящее время статистика еще не сделала свои выводы относительно основных экономических показателей регионального развития за 2008 год. Можно предположить ухудшение положения малого бизнеса в связи с возникающими проблемами сбыта и снижения спроса на многие виды продукции и услуг.

Для того чтобы выработать необходимые меры для его поддержки в условиях кризиса, необходимо в первую очередь провести мониторинг состояния и проблем развития малого бизнеса в регионе. Очень важно владеть информацией от представителей бизнеса, чтобы иметь возможность анализировать предложения предпринимателей, в том числе в области законодательства.

Известно, что 2008 год был годом принятия важных законодательных решений в интересах малого бизнеса. С 1 января вступил в силу Федеральный закон от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [10]. Принятый закон явился, в целом, существенным прорывом в области разработки единой государственной политики поддержки малого бизнеса. Однако, этот закон – лишь начало серьезной работы по правовому регулированию малого предпринимательства в РФ. Существует еще достаточно много проблем, для разрешения которых требуется существенная корректировка налогового, бюджетного и др. законодательства.

Чрезвычайно острой для субъектов малого предпринимательства является проблема излишних и неоправданных административных барьеров. Затраты малого бизнеса, связанные с их преодолением по-прежнему остаются на высоком уровне и составляют до 10 % выручки от реализации. Для сравнения, в Германии данные расходы составляют 3,5 % от прибыли предприятия [11].

Российская налоговая система применительно к малому и среднему бизнесу по-прежнему характеризуется фискальной направленностью, крайней нестабильностью. Это

приводит к существенным затратам налогоплательщиков на осуществление предпринимательской деятельности, трудностям в ведении налоговой и бухгалтерской отчетности и во взаимоотношениях с налоговыми органами. В то же время в условиях кризиса для малых предприятий фактором выживания выступает снижение издержек производства. В числе первоочередных задач, которые необходимо решить в ближайшее время стоят следующие:

– ослабление общей налоговой нагрузки на малый и средний бизнес путем постепенного снижения ставок, совершенствования специальных налоговых режимов, облегчение налоговой нагрузки на фонд оплаты труда;

– усиление стимулирования малых инновационных предприятий;

– улучшение налогового администрирования, включая

упрощение процедур обжалования решений налоговых органов;

– упрощение бухгалтерской и налоговой отчетности предприятий и др.

Однако важнейшим условием успешности реализации любых предлагаемых мер является, на наш взгляд, создание механизма заинтересованности власти в развитии малого бизнеса. Сегодня власть и бизнес зачастую находятся по разную сторону баррикад: бизнес «борется» с бюрократией власти, с многочисленными поборам и административными барьерами, мешающими его развитию, а власть пытается вывести бизнес из «тени», вменяя ему социальную безответственность и традиционную незаконопослушность. Проблема эта действительно глубокая и корни ее уходят в особенности становления российского менталитета, историю, культуру и т. п. Но часть проблем уже сегодня можно снять, постепенно совершенствуя экономический механизм взаимодействия бизнеса и власти, частью которого является налогообложение.

Заинтересованность власти в стимулировании малого бизнеса у себя на территории можно усилить придав статус местных налогам на малый бизнес, включая ЕНВД, ЕСХН, налог, взимаемый по упрощенной системе налогообложения и налог на доходы физических лиц, уплачиваемый индивидуальными предпринимателями и полностью зачислять их в доходы муниципалитетов. Сегодня доля ЕНВД, зачисляемого в местные бюджеты, не столь велика, чтобы реально оценить «пользу» малого бизнеса для муниципалитета. Передача на местный уровень «упрощенки», не только пополнит бюджет, но и стимулирует власти к развитию местного производства. Здесь, правда, в краткосрочном периоде может усилиться дифференциация в бюджетной обеспеченности муниципалитетов с разным экономическим потенциалом. Но доля УСНО в налоговых доходах регионального бюджета не настолько велика, чтобы делать их инструментом перераспределения в рамках субъекта Федерации.

Зачисление доходов от малого бизнеса в местные бюджеты укрепит их собственную доходную базу, повысит ответственность власти перед бизнесом за эффективное использование средств, а также может стать важным фактором повышения социальной ответственности бизнеса в части уплаты налогов. Существует еще ряд оснований, которые позволяют сделать такие выводы:

– налоги на малый бизнес – это тот доходный источник, на налогооблагаемую базу которого органы местного самоуправления могут реально воздействовать. Именно местная власть заинтересована в создании благоприятных условий для развития малого бизнеса, так как его деятельность направлена на решение локальных социально-экономических задач: занятости, производства товаров и услуг для населения и т. п.;

– эти поступления для муниципального бюджета будут являться стабильным источником доходов поскольку малый бизнес, особенно мелкий, будучи в большинстве завязан на спрос со стороны местного населения, менее мобилен (меньшая вероятность перерегистрации в другом территориальном образовании);

– изменение статуса налогов на малый бизнес ориентирует власти на ужесточение контроля за этими доходами, улучшение организации их сбора при передаче администрирования этих налогов органам местного самоуправления. Необходимо в связи с этим упорядочить учет объектов налогообложения совместно ИФНС с администрацией;

– зачисление доходов от малого бизнеса в местные бюджеты и их использование на местном уровне может способствовать усилению взаимной ответственности бизнеса и власти за развитие местного сообщества.

ВЫВОДЫ

1. Развитие малого предпринимательства как фактора роста муниципальной экономики должно стать приоритетной целью государственной политики.

2. Необходимо разработать программу поддержки малого бизнеса (прежде всего в производственном секторе экономики) в малых городах России и придать ей статус национального проекта.

3. В рамках национального проекта по развитию АПК особое внимание следует уделить поддержке небольших перерабатывающих предприятий в городских и сельских поселениях.

4. К малым формам предпринимательства на селе следует относить, на наш взгляд, не только фермерские хозяйства, но и личные подсобные хозяйства. Для развития последних немаловажным является, в частности, установление социальных гарантий крестьянину, работающему на своем подворье и др.

5. Развитие малого бизнеса приведет к увеличению каналов доходности территорий: к увеличению числа собственников имущества, земли, а значит и поступлений собственных налогов в бюджет. В то же время успешный малый бизнес постепенно при поддержке властей может расширяться, укрупняться, становясь опорным звеном экономики муниципалитета.

Проблема развития региональной и муниципальной экономики, социально-экономической стабилизации территорий РФ в условиях кризиса не может быть решена без целенаправленной, комплексной и системной поддержки и стимулирования со стороны органов власти сектора малого предпринимательства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Смирнов Н. В. Анализ общей динамики развития малого предпринимательства в России в начале 21 века / Н. В. Смирнов. – М. : НИСИПП, 2007. – 111 с.
2. Борисов С. Раньше малому бизнесу нужна была поддержка, теперь – опора / С. Борисов // Человек и труд. – 2008. – № 3. – С. 25–30.
3. Глуховская Э. Зачем упрощенцу бухучет? / Э. Глуховская // Малая бухгалтерия. – 2007. – № 2.
4. Смагина И. А. Налогообложение субъектов малого предпринимательства / И. А. Смагина // Право и экономика. – 2007. – № 4 – С. 16–23.
5. Кратт О. В. Упрощенная система налогообложения, учета и отчетности для организаций – субъектов малого предпринимательства / О. В. Кратт. – М. : Экзамен, 2002. – 64 с.
6. Малое предпринимательство в Рязанской области : статистический сборник. – Рязань, 2008.
7. *Официальный сайт* : Статистика России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://rustats.ru>.
8. *Официальный сайт* : Портал для бухгалтера [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://spbnaolog.ru>.
9. Налоговый потенциал Рязанской области : факторы, параметры, использование : атлас-справочник / Под ред. А. Г. Дружинина, В. С. Сонькина. – Рязань : Изд-во РГПУ, 2002. – 112 с.
10. Федеральный закон РФ от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
11. *Официальный сайт* Российское агентство поддержки малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://siora.ru>.

УДК 331.101.3

Монастирська Г. В.**МЕХАНІЗМ МОТИВАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Інноваційна парадигма розвитку країни вносить корективи в усі види діяльності, але найбільш, звичайно, в діяльність тих, хто створює, впроваджує і використовує інновації, займаючись на підприємствах інноваційною діяльністю. Кадри – домінуюча складова інноваційного розвитку кожного підприємства, адже «принцип, що зберіг актуальність, «кадри вирішують усе» у сучасних умовах для інноваційної системи звучить як «кваліфіковані кадри вирішують усе» [1]. Останні, безперечно, є головною складовою інноваційного розвитку і його основним ресурсом, адже інновації створюють саме висококваліфіковані, талановиті й прогресивні професіонали. Можна стверджувати, що прогрес інноваційного розвитку на пряму залежить від ціннісно-мотиваційної сфери конкретних особистостей, задіяних в інноваційному процесі. Тому ціннісно-мотиваційну сферу особистості ми вважаємо потенційним джерелом інноваційно-активної поведінки, а механізм мотивації інноваційної діяльності – найважливішою складовою її інтенсифікації, що забезпечує трансформацію інноваційного потенціалу людини в її реальну поведінку.

Цей висновок спонукає до вирішення проблем мотивації інноваційної діяльності на підприємстві через формування відповідного мотиваційного механізму. Звідси впливає актуальність нашого дослідження, адже пошук оптимальних варіантів впливу на інноваційно-активну поведінку суб'єктів інноваційної діяльності у всьому світі показав, що більша частина інновацій створюється, в першу чергу, у великих корпораціях.

Інноваційна діяльність при цьому розглядається нами як один з видів трудової діяльності, відмінною і ключовою характеристикою якої є її результат – інновація (новий продукт, процес, послуга), а інноваційно-активною визначено таку поведінку працівників підприємства, яка передбачає їх високу ініціативність щодо участі у вирішенні проблем, пов'язаних із створенням та впровадженням інновацій. За змістом розрізняють багато видів праці, але з точки зору інноваційного розвитку як усього суспільства, так і окремого підприємства важливу роль відіграє творча праця, яка передбачає постійний неповторний пошук нових рішень, нового ставлення до наявних проблем, активного розвитку самостійності та ініціативності та розумова праця, яка характеризується інформаційними, логічними, творчими елементами і відсутністю прямої взаємодії працівника із засобами праці.

Хоча відомо, що одна з головних характеристик інноваційно-активної поведінки особистості – її висока мотивація, досліджень про те, як в процесі інноваційної діяльності «працюють» ті чи інші мотиви, замало. Існує, звичайно, велика кількість досліджень з питань мотивації трудової діяльності, адже загальновідома виняткова роль мотиваційних процесів у будь-якому виді людської діяльності. Проблемам мотивації трудової діяльності особистості присвячені, зокрема, роботи закордонних фахівців з керування людськими ресурсами В. Врума, А. Маслоу, Д. Аткинсона, Х. Хекхаузена, Ф. Херцберга, Л. Портера, Е. Лоулера, а серед вітчизняних науковців і їхніх російських колег – Б. М. Генкіна, С. А. Кугеля, А. М. Колота, І. Л. Петрової, М. В. Семікіної, В. А. Ядова та багатьох інших.

Але доцільно розрізняти базову трудову мотивацію і мотивацію до конкретного виду праці, в нашому випадку – до інноваційної праці. Специфіка інноваційної діяльності потребує розкриття змісту і особливостей мотивації, а також керування мотивацією в контексті інноваційних процесів. Існують окремі дослідження з цього приводу, що висвітлюють певні аспекти проблеми мотивації інноваційної діяльності. Зокрема, мотивації творців нової техніки присвячені роботи П. Н. Завліна [2] та Г. К. Іпполітова [3]. Л. Г. Зубова висвітлює мотиви

залучення молоді до науки и приходять до висновку, що ведучим мотивом для більшості починаючих наукових співробітників є самоцінність науково-дослідної роботи, можливість реалізувати свій творчий потенціал, новизна наукової творчості [4]. У ході соціологічних досліджень, проведених Ю. А. Карповою, вивчені ціннісно-мотиваційні аспекти діяльності винахідників, в ієрархії їх мотивів відзначена тенденція до зростання ролі матеріального фактора і зниженню власне внутрішньої мотивації творчості [5]. Існує ще з десяток – другий праць окремих авторів, присвячених означеній проблемі, але вони не дають цілісної картини ціннісно-мотиваційної сфери всіх тих, що причетні до процесу інноваційного розвитку.

Метою роботи є аналіз особливостей мотивації інноваційної діяльності на підприємстві і розробка методичних основ для створення відповідного механізму мотивації як інструменту активізації інноваційної поведінки його працівників.

Сучасне становище інноваційної діяльності в Україні відображає ті негативні і позитивні процеси, які мають місце в її економіці та суспільстві в цілому. Радикальна зміна ціннісних орієнтацій на всьому пострадянському суспільстві спричинила істотні зміни у відношенні до інноваційної діяльності. Відомий політолог С. Кара-Мурза стверджує, що «необхідний перехід до інноваційного розвитку. Але спочатку треба здійснити реабілітацію всього суспільства, усунути джерела соціальних страхів і стресів, заспокоїти людей», адже «інноваційний тип господарства можливий тільки при спокійній упевненості людей, об'єднаних складною спільною роботою. Учений, інженер, робітник і безліч інших працівників повинні мати високу мотивацію, її не замінити ні карбованцем, ні страхом» [6].

Автори ж інших досліджень вважають, що «вольова, емпірична й евристична складові присутні у творчій діяльності людей у будь-якій області й у будь-яких умовах – і при сприятливому соціально-економічному кліматі, і в період криз» [7].

Можливості працівника (його знання, кваліфікація, здібності, інтелект, вік, здоров'я, освіта, наполегливість, моторні і психомоторні здібності) і готовність працівника до праці (що залежить від його мотивації і задоволеності роботою, особливостей кожної людини, її установок, цінностей, характеру роботи, інтересу до роботи, потреб людини, очікуваних необхідних трудових зусиль працівника й очікуваної винагороди в залежності від результативності) певним чином формують його фактичну результативність. І, оскільки творча, інноваційна діяльність, як ніяка інша, розвивається під впливом внутрішніх спонук, то ми вважаємо, що навіть в умовах обмежених зовнішніх впливів задіяні в ній працівники будуть прагнути до самовиразу в новаціях.

Інноваційно-активна поведінка людей безпосередньо залежить від рівня інноваційної свідомості, яка формується в процесі інноваційного розвитку. Основну роль у структурі інноваційної свідомості (серед таких чинників, як інтереси, ціннісні орієнтації, потреби, пов'язані зі здійсненням нововведень), грає мотивація інноваційної поведінки. Для того, щоб в умовах глобальної конкуренції підприємства та компанії могли постійно пропонувати на ринок нові, поліпшені, конкурентоспроможні продукти і послуги, їх працівники повинні бути відповідно (креативно, новаторські) настроєними (вмотивованими) у своїй щоденній діяльності. Тому суттєвим фактором інноваційної діяльності стає її мотивація як сукупність рушійних сил, що спонукають людину до створення і застосування новацій, а механізм мотивації відіграє все більш важливу роль у керуванні інноваційним процесом. Керування інноваційною діяльністю за допомогою відповідної мотивації може забезпечити суттєве прискорення інноваційного розвитку завдяки узгодженню інтересів всіх його учасників.

Значної специфіки мотивації інноваційної діяльності надають характеристики самої інноваційної діяльності та її виконавців – працівників-новаторів. Отже, мотивація інноваційної діяльності – це сукупність особливих форм, способів і методів спонукання людини до створення і впровадження нововведень, які дещо відрізняються від тих, що застосовуються у мотивації традиційних видів діяльності. Відповідно мотивація інноваційно-активної поведінки

становить собою сукупність потреб і мотивів, що спонукають працівника або до інноваційної діяльності задля створення й впровадження нових продуктів, технологій, послуг або, навпаки, до їх купівлі й використання в своїй діяльності та повсякденному бутті. Тому мотивацію інновацій можна розглядати двояко: як мотивацію створення й впровадження інновацій та мотивацію використання інновацій.

Далеко не всі усвідомлюють свій творчий потенціал і схильність до розробки нововведень: для їх розкриття потрібно створення відповідного мотиваційного середовища та виявлення мотиваційного ядра особистості. Інша особливість полягає в характері інноваційної діяльності, яка за своєю природою не може бути примусовою, і щоб залучити до її виконання, потрібно задіяти внутрішні спонуки (мотиви та стимули, що трансформувалися у мотиви), тобто створити мотивацію до інноваційної діяльності.

Головний зміст мотивації інноваційної діяльності – у пробудженні в індивіда інтересу до цієї діяльності, потреби у розвитку, у формуванні економічної відповідальності та безпосередньої зацікавленості у результатах праці. Вимога творчого підходу персоналу до інноваційної діяльності обумовлює підвищення його самостійності і відповідальності за виконану роботу, активну участь у прийнятті управлінських рішень

Процес створення інновацій, будучи інтелектуальною діяльністю, має на усьому своєму протязі досить специфічний характер. Кожному з етапів цього процесу відповідає певний вид діяльності (науково-дослідної, конструкторсько-технологічної, виробничої, маркетингової тощо), своєрідний за своєю природою, особливо в психологічному відношенні і в організації праці. Інноваційному процесу притаманні елементи творчості (інновація і є матеріальним результатом творчості), нерідко – інтуїтивний характер праці й непередбаченість її результатів, як і для кожного виду діяльності, в процесі якої створюється щось нове. В інноваційній діяльності більше, ніж в більшості інших сфер людської діяльності, результат залежить від індивідуальних здібностей працівників, їх досвіду і кваліфікації, а також їх вмотивованості. Творчість взагалі припускає мотиваційну забезпеченість. Ці, а також інші особливості праці інноваторів мають суттєвий вплив на організацію і мотивацію інноваційної діяльності.

У сфері інновацій, так само, як і в інших сферах людського життя, мотиви мають об'єктивну динаміку. Але інноваційний процес має і власну логіку розвитку, поза якою не можуть бути пояснені зміни в мотивах інноваційної діяльності. Інноваційна діяльність – в основному творча, інтелектуальна, складна діяльність кваліфікованих спеціалістів, що має певні особливості. Це стосується високого динамізму та рефлексивного характеру цієї діяльності, рівня свідомості, притаманного багатьом учасникам інноваційного процесу, не рідкої невідзначеності та непередбачуваності результатів їхньої праці. Відповідно, методи керування цією сферою дещо специфічні, що необхідно враховувати при мотивації інноваційної діяльності, яка відрізняється від загальної мотивації трудової діяльності. Відповідно, і механізм мотивації тут дещо інший: він глибший та складніший.

В цілому слід засвідчити, що через відсутність необхідних інституційних перемін та слабку мотивацію трудова поведінка більшості населення України залишається пасивною, характеризується очікуваннями результатів подальших економічних і соціальних перемін, визначається відмовою від активної адаптаційної стратегії.

Для мотивації інноваційної діяльності є два шляхи: стимулювання, тобто зовнішній вплив на працівника, і формування внутрішніх мотивів різними засобами. Зазвичай експерти вважають, що для інноваційної діяльності більше значення має внутрішня мотивація працівників, і це вірно. Результати ж нашого дослідження говорять про те, що не задоволені основні, базові потреби населення, і в цих умовах, коли знана піраміда потреб Маслоу не має підстави, мотивація є хиткою, і навіть «новатори» або будуть намагатися задовольнити потреби

нижчого рівня, роблячи це в різний спосіб, в тому числі «у розріз» з стратегією працедавця або знехтують інноваційною діяльністю і знайдуть інші засоби задоволення базових потреб.

Хоча заробітна плата на сьогодні є найчастіше застосовуваним інструментом стимулювання, спрямованим на формування бажаної інноваційно-активної поведінки працівників, в інноваційному процесі для одержання необхідного результату необхідна також наявність мотивації, пов'язаної безпосередньо зі справою, включення у працівника внутрішніх джерел мотивації. Необхідно створювати таку систему мотивації інноваційної діяльності, яка б поєднувала як екстринсивні, так і інтринсивні засади мотивації, в якій мотиви зовнішні відповідали внутрішнім.

Формування мотивації інноваційної діяльності – результат багатофакторного впливу, і для ефективної системи її мотивації необхідно врахувати досить велику кількість перемінних, що належать як до універсальних елементів системи мотивації, так і до особливостей мотивації інноваційної діяльності. При цьому зміна ролі (або відсутність) того або іншого елемента повинні бути компенсовані за рахунок посилення інших елементів мотивації, інакше вона буде ненадійною. Так, за умов неможливості забезпечення достатнього рівня заробітної плати, в якості компенсації можуть бути задіяні, наприклад, певні умови організації праці тощо.

Виконання задач і функцій в системі мотивації забезпечуються відповідним мотиваційним механізмом. Механізм мотивації інноваційної діяльності формує відносини між суб'єктами інноваційного процесу, які прагнуть реалізувати поставлені цілі в процесі створення і розповсюдження інновацій. В цьому механізмі стимули виконують функцію заохочення мотиваційних процесів за допомогою винагороди за створення та впровадження новачій, впровадження гнучких режимів праці для визначених категорій працівників тощо, гармонійно сполучаючи методи стимулюючих впливів та мотиваційного керування.

Відповідно до такого підходу нами запропонований механізм мотивації інноваційної діяльності, структуру якого (види, форми, методи, принципи мотивації у взаємозв'язку із іншими складовими інноваційного середовища) зображено на рис. 1. Наведений механізм не є конкретною моделлю, він формує лише загальні орієнтири, які можуть слугувати фундаментом конструкції мотиваційного механізму конкретного підприємства, що будує систему мотивації інноваційної діяльності своїх працівників. Схеми побудови реального мотиваційного механізму інноваційної діяльності відрізняються розмаїтістю, адже залежать від конкретних умов і характеру виконуваних робіт.

Серед елементів зображеного механізму мотивації є такі, які притаманні звичайним системам трудової мотивації (стандартні), і нові, запропоновані нами, характерні саме для мотивації інноваційної діяльності. Зупинимось саме на них.

По-перше, механізм мотивації інноваційної діяльності має враховувати реально існуючі умови зовнішнього (стосовно підприємства, де він задіяний), середовища, адже система мотивації буде ефективною в тих умовах, з врахуванням яких вона створена. До таких умов ми відносимо: соціально-економічні умови (загальні економічні умови, можливості інвестування, ситуацію на ринку праці і т. ін.), культурні традиції, екологічне становище, загальнополітичну ситуацію та фактори технологічного розвитку. Наприклад, знання ситуації на ринку праці дозволить більш точно оцінити «вартість» кожного співробітника підприємства і відповідно, прийняти правильне рішення щодо його матеріальної мотивації.

Серед форм мотивації окремо виділена мотивація знаннями. Мається на увазі, що додаткові знання необхідно зробити перевагою як в діяльності новаторів, так і в оцінці їх праці. Для цього існує багато варіантів: надання спеціалістам можливості підвищення кваліфікації й освіти з використанням різних форм навчання, направлення на конференції і тренінги тих співробітників, що домоглися значних результатів у роботі тощо.



Рис. 1. Механізм мотивації інноваційної діяльності

Підтримка інноваційного клімату як одна з форм мотивації означає, що для ефективної інноваційної діяльності необхідний сприятливий інноваційний клімат (забезпечення відповідної психологічної, творчої обстановки, гнучкого режиму роботи, демократичного стилю керування тощо). При цьому більшість задач по підтримці інноваційного клімату вирішується шляхом розробки і послідовної реалізації адекватних форм і методів морального стимулювання, не потребуючи значних коштів.

До переліку мотивів введено визначення «інноваційні» мотиви, оскільки цього потребує зміст і специфіка інноваційної діяльності. Це, наприклад, інтерес до творчості, науки, інноваційної діяльності взагалі; розмаїтість праці, можливість вирішення нових завдань; можливість пізнання, підвищення власної кваліфікації, прагнення самореалізації тощо. Ці мотиви відрізняється самим своїм змістом, бо орієнтують на створення та впровадження конкретних результатів інноваційної діяльності – нових продуктів, послуг, процесів.

До принципів мотивації внесено «врахування очікувань», оскільки ми вважаємо, це є важливим елементом механізму мотивації інноваційної діяльності, ігнорування якого може привести до того, що система мотивації не матиме мотивуючого ефекту. Також до принципів мотивації ми внесли принцип врахування ресурсів, що є доцільним в нинішніх, складних умовах: йдеться про важливість заздалегідь оцінити можливості підприємства та визначитися з ресурсами, які воно може використати при формуванні системи мотивації.

ВИСНОВКИ

Мотивація інноваційної діяльності передбачає створення сприятливого середовища зусиллями трьох діючих сил – суб'єктів мотиваційного процесу. Основна роль, безперечно, належить підприємству: саме тут створюються інновації і сконцентрована більшість учасників інноваційного процесу. Тому саме підприємства мають розробляти таку систему мотивації інноваційної діяльності своїх працівників, у результаті впровадження якої їхній персонал має перетворитися в інноваційний кадровий потенціал, здатний до приросту знань, висуванню нових конкурентоспроможних ідей, до їх практичної реалізації. Отже, для забезпечення мотивації інноваційної діяльності необхідне формування відповідного механізму мотивації, в рамках якого буде скоректована існуюча методологія традиційного мотивування і на основі якого прийматимуться відповідні рішення щодо активізації інноваційно-активної поведінки населення за рахунок, передусім, спонукання інтересу до інноваційних цінностей.

ЛІТЕРАТУРА

1. Буров И. С. *Научные кадры в инновационной системе экономики* / И. С. Буров // *Международная научно-практическая конференция «Подготовка научных кадров высшей квалификации с целью обеспечения инновационного развития экономики» : материалы конференции* / Под ред. И. В. Войтова и др. – Мн. : ГУ «БелИСА», 2006. – 146 с.
2. Завлин П. Н. *Инновационный менеджмент : справ. пособие* / П. Н. Завлин. – М. : Центр исслед. и статистики науки, 1998. – 567 с.
3. Ипполитов Г. К. *Труд создателей новой техники : стимулы и эффективность* / Г. К. Ипполитов, Е. Г. Антосенков. – М. : Экономика, 1989. – 111 с.
4. Зубова Л. Г. *Профессиональная деятельность российских ученых : ценности и мотивации* / Л. Г. Зубова // *Вестник Российской Академии наук*. – 1998. – Т. 68. – № 9.
5. Карпова Ю. А. *Введение в социологию инноватики : учеб. пособие* / Л. Г. Зубова. – СПб. : Питер. – 2004. – 185 с.
6. Кара-Мурза С. *Неизбежная невозможность: инновационное развитие* / С. Кара-Мурза // *Наша власть : дела и лица*. – 2007. – № 3.
7. *Топология инновационного развития. Элементарный инновационный цикл [Электронный ресурс]*. – Режим доступа : http://insi.org.ua/metod/CA_InnovCycle.htm.

УДК 331.1(075.8)

Назарова Г. В.

КРЕАТИВНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ У ФОРМУВАННІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Процеси створення, накопичення та застосування інтелектуального капіталу в найближчі роки будуть мати для української економіки вирішальне значення. При цьому вирішальну роль має відігравати первинна ланка господарювання, тобто підприємство, яке повинно розглядати людські ресурси не як витратну складову, а як інвестиційні вкладання у стійкий економічний, ринковий та соціальний розвиток і отримання конкурентних переваг.

Проблемами управління інтелектуальним капіталом присвячено багато робіт українських та іноземних фахівців у галузях менеджменту, соціально-трудових відносин, управління персоналом, зокрема, можна визначити дослідження В. Гейця, Л. Федулову, Ю. Бажала, Д. Богиню, О. Лапко [1], А. Колота [2], В. Данюка, В. Петюха [3], В. Баранчєєва [4], В. Багова, Е. Селезнева, В. Ступакова [5], Е. Брукінга [6], П. Друкера [9], І. Нонака, Х. Такеучи [10]. Однак практика світового бізнесу розвивається швидкими темпами і багато підходів до управління персоналом стають застарілими, гальмуючи розвиток і порушуючи стабільність роботи підприємства. Нові умови вимагають гнучкості у застосуванні стандартних та нестандартних методів роботи з висококваліфікованими кадрами.

Метою роботи є визначення та аналіз шляхів застосування креативного підходу до управління персоналом в умовах формування та розвитку інтелектуального та людського капіталів підприємства.

Під впливом прогресу в області техніки й технології роль людини у відтворювальному процесі постійно змінюється. Коло областей, де професійні компетенції (навички, уміння, здатності освоювати ноу-хау) відіграють вирішальну роль, постійно розширюється. Воно охоплює саме ті сфери діяльності, які характерні для переходу економіки в постіндустріальну фазу. Це означає, що в недалекому майбутньому роль людського капіталу як фактора, від якого багато в чому залежить динаміка розвитку економіки, буде зростати.

Визначення «інтелектуального капіталу» носить досить загальний характер і зазвичай зосереджується на сумі знань працівників підприємства, яка забезпечує його конкурентоспроможність. Слід зазначити, що ефективність і цінність інтелектуального капіталу не є загальними універсальними категоріями: вони визначаються тільки в контексті конкретної стратегії розвитку компанії й певної стратегії управління персоналом. Розрізняють три складових інтелектуального капіталу: людський капітал (персонал, що здатен створювати і застосовувати інновації), структурний капітал (інтелектуальна власність і документована інформація), клієнтський капітал (ділова репутація, та зв'язки із споживачами, імідж компанії). Основою цих трьох складових є людські ресурси – найбільш динамічна компонента спроможності компанії діставати прибуток упродовж тривалого часу [1]. На підприємствах, де розвиток відбувається на новій технологічній основі, чисельність працівників, може й не збільшуватися. Однак вимоги до їхнього професійно-кваліфікаційного складу суттєво зміняться: будуть потрібні кадри, що володіють новими професіями або найбільш високою кваліфікацією в рамках наявних професій.

Очевидно, що вже зараз неможливо вирішувати економічні проблеми за рахунок простого нарощування чисельності зайнятих у національному господарстві. Усе більшого значення для зростання інтелектуального капіталу набувають якісні характеристики людського капіталу – рівень кваліфікації, здатність до виробництва та застосування знань протягом усього трудового життя. Людський капітал приростає двома способами:

- 1) підприємство використовує максимальний обсяг знань своїх співробітників;
- 2) підприємство збільшує число співробітників володіє знаннями, здатними принести користь компанії [8].

Найбільше успішно інтелектуальний капітал може розвиватися в руслі цілеспрямованої діяльності по створенню нової продукції й організаційно-структурних заходів для освоєння нових ніш на товарних ринках. Розвиток залежить від того, наскільки масштабно компанія може для цього організувати дослідження й розробки, сконцентрувати необхідні інтелектуальні, матеріальні й фінансові ресурси.

Українські вчені зазначають, що за своєю соціально-економічною природою людина являє собою сукупний об'єкт суспільного життя, що має складну структуру. В той же час необхідно відмітити два важливі аспекти ролі людини в суспільному виробництві:

1) людина як ресурс виробничої системи – важливий момент процесу виробництва та управління;

2) людина як головний суб'єкт управління, особистість із потребами, мотивами, цінностями, відносинами [1]. Для того щоб людський капітал запрацював, необхідно не тільки рух знань, але й управління ними.

У відтворенні людського капіталу в цілому по країні можна простежити як позитивні, так і явно негативні тенденції. До останніх належить формування значних соціальних контингентів, для яких характерна деградація людського капіталу, обумовлена низкою взаємозалежних процесів, а саме:

- депопуляція і скорочення чисельності населення в працездатному віці;
- погіршення здоров'я населення, саморуйнівна поведінка (алкоголізм, паління, наркоманія);
- зростаюча інвалідизація;
- падіння трудової моралі й етики;
- втрата або «моральний знос» кваліфікації;
- відсутність можливостей або бажання отримати сучасну освіту, підвищити кваліфікацію або пройти перепідготовку.

Негативні наслідки недооцінки людського капіталу проявляються у небажанні керівників багатьох підприємств займатися питаннями підготовки кваліфікованих працівників у надії, що проблему вдасться розв'язати за рахунок повернення «старих» кадрів або залучення працівників ззовні. Кадрові служби підприємств виявилися суттєво ослабленими й найчастіше звузили свою діяльність до реєстрації прийому й звільнення працівників. Збереження й далі подібної негативної тенденції загрожує нестачею професійно підготовлених кадрів, що стане серйозною перешкодою росту продуктивності праці.

Особливої уваги вимагає спеціальна підготовка менеджерів середньої та вищої ланки, бо більшість функцій у процесі їхньої діяльності зводиться до прийняття управлінських рішень і відповідальність за їх реалізацію, а таким знанням та навичкам неможливо навчити на університетських лекціях. Процес прийняття рішень супроводжує усі сфери діяльності людини, охоплює широке коло практичних ситуацій, які характеризуються наявністю безлічі варіантів, з якого необхідно вибрати оптимальні. Цей вибір на рівні топ-менеджменту є результатом поєднання процесів логічного та творчого мислення. Такий підхід відрізняється від традиційних уявлень про організаційний менеджмент та управління персоналом і знайшов своє відображення в новій теорії креативного менеджменту. Заданими російських дослідників розробка управлінського рішення на великих підприємствах на 75 % є наукою, а на 25 – творчістю [3]. Ці пропорції змінюються у бік збільшення частки творчості, якщо розробка відбувається для середнього або малого бізнесу.

Якщо раніше творчість була невід'ємної складової сфери культури й мистецтва, то сьогодні воно увійшло в науку й сучасний менеджмент. Розвиток науково-технічного прогресу, зміни в технологіях і конкуренція змушують компанії розробляти нетрадиційні підходи до рішення традиційних завдань, шукати принципово нові рішення.

У креативному менеджменті, як і в будь-якій іншій науці, виділяють теоретичний і прикладний аспекти. Теорія креативного менеджменту є складовою частиною теорії творчості. Прикладні аспекти креативного менеджменту пов'язують насамперед з інноваціями й нововведеннями. Проблеми креативного менеджменту організаційно замикаються з кадровим, коли потрібно створювати тимчасові творчі колективи (проектні команди).

Управління персоналом в контексті створення інтелектуального капіталу згідно з креативним підходом спирається не управління трьома компонентами: компетенцією, творчим мисленням і мотивацією [7]. При чому вплив на перші дві складові набагато важчий і потребує більше часу та зусиль, ніж вже розроблені системи мотивації. Головними параметрами «креативної моделі» управління персоналом є: коректна постановка завдання, певна свобода дій членів команди, забезпечення усіма видами ресурсів, неоднорідний професійний склад робочої групи, заохочення керівників проектів, організаційна підтримка керівництва.

Керівникові слід подбати, щоб сформована команда відповідала трьом умовам. По-перше, усі її члени повинні підтримувати і позитивно сприймати поставлене перед колективом завдання. По-друге, потрібно, щоб вони проявляли готовність допомогти колезі у випадку невдачі або ускладнень. І по-третє, кожний повинен з повагою ставитися до знань, досвіду і поглядів інших. Ці фактори благотворно впливають не тільки на внутрішню мотивацію, але й на загальний рівень результативності роботи групи.

Концепція управління креативним потенціалом компанії базується на загальній теорії менеджменту, але акцентує увагу суб'єктів управління на проблемі використання її творчого потенціалу, творчого потенціалу всіх її співробітників при розробці й прийнятті управлінських рішень, на завданнях підвищення їх кваліфікації, впровадження в процес управління сучасних методів креативного мислення й прийняття рішень, створення творчої атмосфери в колективі, що стимулює розвиток процесу самореалізації й самовдосконалення співробітників.

Креативний потенціал компанії можна визначити як здатність компанії до прийняття й реалізації креативних управлінських рішень, що сприяють досягненню поставлених компанією цілей і формування унікальних конкурентних переваг за рахунок використання власних і запозичених ресурсів.

Слід підкреслити, що креативний потенціал компанії не є простою сумою креативних потенціалів її співробітників. Його використання характеризується синергетичним ефектом від реалізації креативного потенціалу співробітників і використання організаційно-економічного механізму розвитку цього потенціалу.

Управління креативним потенціалом вимагає моніторингу та аналізу креативного потенціалу компанії, планування заходів щодо реалізації й розвитку цього потенціалу, оцінки ефективності використання креативного потенціалу компанії.

Японські вчені Нонака та Такеучи стверджують, що розподіл на менеджерів і рядових співробітників – це старий лінійний підхід, і тому він не придатний для дослідження й розкриття процесу створення знання [10]. Створення знань – це продукт динамічної взаємодії між співробітниками фірми, що виконують різні ролі. Співробітники фірми в процесі створення знання грають наступні ролі: практиків (knowledge practitioners) знання, включаючи операторів (knowledge operators) і фахівців (knowledge specialists); організаторів знання (knowledge engineers); ідеологів знання (knowledge officers). У концепції Нонака-Такеучи, знання розглядається і як «ресурс», і як «результат» праці команди по його створенню.

Питер Друкер також запропонував класифікацію ролей у системі формування знання [9]. Він увів термін «працівник, що створює знання». Відповідно до його теорії, у той час як власник «володіє» засобами виробництва (капіталом, землею, працею) в умовах розвинутої економіки, працівники знання «володіють» своїм знанням, є його носіями в умовах постіндустріального суспільства. Друкер розглядає знання в якості «ресурсу», основне значення якого пов'язане із продуктивністю носія знань.

Фінансових, людських, організаційних ресурсів для швидкої зміни якості і структури людського капіталу ані у підприємств, ні у населення недостатньо. Тому активну роль у відтворенні людського, а на його основі й інтелектуального капіталу повинна відігравати держава, функціями якої у цій сфері можна визначити:

- розробка державної політики в сфері відтворення людського капіталу на загальнодержавному й регіональному рівнях;
- здійснення відповідного законодавчого й адміністративного регулювання;
- залучення в сферу відтворення людського капіталу недержавних підприємств і установ, створення їм сприятливих умов;
- координація діяльності населення, недержавних і державних підприємств, що представляють їхні інтереси союзів і асоціацій у рамках інститутів соціального партнерства.

ВИСНОВКИ

Економічний і соціальний розвиток України в майбутньому в значній мірі буде залежати від ставлення суспільства до процесів відтворення людського капіталу і формування інтелектуального капіталу підприємств. В умовах знанієбазованої економіки пропонується новий креативний підхід до створення як інноваційної продукції та послуг, так і власно знання, яке теж є продуктом виробництва. На підприємствах доцільно формувати креативні команди, що побудовані за принципами креативного менеджменту із розподілом організаційних, творчих та комунікативних ролей замість стандартних посад. Створення таких груп не повинно обмежуватися відділами реклами, маркетингу, науково-дослідних секторів тощо. Особливо доречно навчання креативним методикам активізації мислення менеджерів середньої та вищої ланки.

ЛІТЕРАТУРА

1. Україна у вимірі економіки знань / За ред. акад. НАН України В. М. Гейця. – К. : «Основа», 2006. – 592 с.
2. Колот А. М. Соціально-трудова відносина : теорія і практика регулювання : монографія / А. М. Колот. – К. : КНЕУ, 2005. – 230 с.
3. Менеджмент персоналу : навч. посіб. / В. М. Данюк, В. М. Петюх, С. О. Цимбалюк та ін. ; за заг. ред. В. М. Данюка, В. М. Петюха. – К. : КНЕУ, 2006. – 398 с.
4. Багов В. П. Управление интеллектуальным капиталом : учебное пособие / В. П. Багов, Е. Н. Селезнев, В. С. Ступаков. – М. : ИД «Камерон», 2006. – 248 с.
5. Баранчев В. П. Управление знаниями в инновационной сфере : учебник. – М. : «Благовест-В», 2007. – 272 с.
6. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал / Пер. с англ. ; под ред. Л. В. Ковалик. – СПб. : Питер, 2001. – 228 с.
7. Креативное мышление в бизнесе / Пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 228 с.
8. Бендигов М. А. Интеллектуальный капитал развивающейся фирмы : проблемы идентификации и измерения / М. А. Бендигов, Е. В. Джамай // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 4. – С. 34–47.
9. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке : учеб. пособ. / Пер. с англ. ; П. Друкер. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2000. – 272 с.
10. Нонака И. Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах / И. Нонака, Х. Такеучи ; пер. с англ. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 384 с.

УДК 519.865.7

Ольховська О. Л.

ПОБУДОВА НЕЧІТКОЇ МОДЕЛІ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

При управлінні фінансово-економічними системами необхідно брати до уваги, що на ці системи здійснює відчутний вплив зовнішнє ринкове середовище зі своїми кон'юнктурними збуреннями. Дії з боку зовнішнього середовища, обмежена здатність в достатньому обсязі аналізувати фінансовий стан економічної системи і прогнозувати майбутні грошові потоки, породжує фактор суттєвої невизначеності. Разом з тим, ринкова невизначеність не має статистичної однорідності в класичному розумінні, про що свідчить низка досліджень [1–3]. Відповідно, застосовність до аналізу економічних систем класичних ймовірностей та випадкових процесів вимагає додаткового обґрунтування.

Застосування адекватних математичних методів аналізу та прогнозування економічних систем і процесів здатне підвищити ефективність їх функціонування та сприятиме отриманню додаткового економічного ефекту. Для динамічного розвитку ринкових відносин в Україні важливо залучати та використовувати досвід і механізми функціонування фінансово-економічних систем в країнах із розвинутою ринковою економікою.

Відповідно, на сучасному етапі економічного розвитку проблема конкурентоспроможності займає центральне місце в економічній політиці держави. Створення конкурентних переваг перед суперником стає стратегічним напрямком діяльності кожного суб'єкту господарювання. В умовах жорсткої конкуренції, нестабільного зовнішнього середовища виникає потреба у застосуванні найбільш сучасних та ефективних концепцій розвитку компанії.

Подібна ситуація особливо вразлива для страхового бізнесу, оскільки внаслідок необхідності покриття збитків своїх клієнтів страхові компанії можуть одними із перших зіштовхнутись із небезпекою банкрутства. Відповідно, на сьогодні, актуальними питаннями лишається здатність сучасного економіко-математичного інструментарію прогнозувати розвиток основних показників діяльності страхової організації. Подібна ситуація вимагає перегляду математичного апарату, що застосовується в управлінні страхової компанією.

В сучасних умовах організації та ведення бізнесу виключно важливим є здійснення управління, що забезпечує адаптацію страхової компанії до швидко змінного середовища. При цьому цільова задача раціонального використання ресурсів та потенціалу в поточній діяльності не знімається. Перспективний та ефективний розвиток страхової діяльності в умовах невизначеності зовнішнього та внутрішнього середовища передбачає системний підхід щодо проектного управління, при якому формування та реалізація страхових інновацій є важливою складовою бізнес-стратегій [4].

Незважаючи на низку робіт, присвячених проблемам функціонування страхових організацій, питання аналізу конкурентоспроможності страхової компанії на сьогодні лишаються недостатньо вивченими. Ряд публікацій мають вузько спрямовану направленість у дослідженні проблем функціонування страхових організацій [5–8].

Метою роботи є розробка моделі оцінки аналізу конкурентоспроможності страхової компанії з урахуванням специфіки сучасної української економіки на основі інструментарію нечіткої логіки.

В умовах ринкової конкуренції успішна діяльність страхової організації в загалі та цілому залежить від досягнення поставлених перед нею цілей, дотримання прийнятим установам та наміченим орієнтирам, стійкості з фінансово-економічної та правової поглядів та стійке її положення серед конкурентів на ринку.

Ефективне управління набуває важливого значення, особливо в даний час, у зв'язку з різкими змінами умов господарювання, при пошуку, завоюванні або збереженні свого сектору ринку в умовах вільної конкуренції. Конкуренція спонукає страхові компанії розробляти та впроваджувати нові види страхування, постійно їх вдосконалювати, розширювати асортимент послуг, орієнтованих на інтереси конкретних соціально-економічних груп населення, а також підприємств, що базуються на різних формах власності. В залежності від управлінської позиції, яку обирає страховик для свого стратегічного розвитку, формується конкурентна стратегія, яка включає в себе підходи щодо бізнесу та ініціативи, використовувані для залучення страхувальників, ведення конкурентної боротьби та укріплення позицій на ринку.

Конкуренція є основною передумовою розвитку страхової справи, розширення страхових послуг та підвищення їх якості.

Багато авторів розглядають конкуренцію як форму взаємного суперництва суб'єктів ринкової економіки. За Фатхутдиновим Р. А.: «Конкурентоспроможність – процес управління суб'єктом своїми конкурентними перевагами для отримання перемоги або досягнення інших цілей у боротьбі з іншими конкурентами за для задоволення об'єктивних та/або суб'єктивних потреб в рамках законодавства або в природних умовах» [9].

Як висновок з наведеного вище, дозволимо собі також відзначити нагальну необхідність упровадження в фінансовий та економічний аналіз такого економіко-математичного інструментарію, що, з одного боку, дозволяє у повному обсязі враховувати українські реалії організації і ведення страхового бізнесу, а з іншого боку, ґрунтується на сучасних світових течіях економічної науки, однією із яких вважається теорія нечіткої логіки, м'яких обчислень та наближених розрахунків.

Нечітка логіка є тим математичним інструментарієм, який з успіхом може бути застосований для розв'язання практично будь-яких економічних задач. Нечіткі описи дають можливість ставити та математично-обґрунтовано розв'язувати навіть такі задачі, для яких характерні лише лінгвістичні висловлювання та якісні описи.

Для підвищення ефективності моделювання економічних систем (особливо в умовах недостатності статистичної інформації), необхідно враховувати досвід експертів предметній галузі. Проте, поширені кількісні методи не дозволяють здійснювати розрахунок результативного показника, ґрунтуючись на встановленому наборі правил прийняття рішень (наприклад, за значеннями лише кількох із пояснюючих змінних моделі), зберігаючи можливість оптимізації параметрів моделі.

До того ж, зазначені підходи не надають можливості працювати з якісними показниками. Однак у сучасних умовах української економіки можливість урахування експертних даних та проведення на цій основі наближених розрахунків є особливо важливою.

Якщо ж ми перейдемо в площину суто якісних методів, то втратимо можливість оптимізації параметрів моделі на реальних статистичних даних. І в такому разі на допомогу приходить теорія нечіткої логіки, яка надає зручний інструментарій для представлення експертно-встановлених правил розвитку ринку в математичній формі, забезпечує можливість автоматичного налагодження параметрів моделі з урахуванням кількісних та якісних показників та має низку інших незаперечних переваг для моделювання фінансово-економічних систем.

В літературі з нечіткого моделювання рекомендується, щоби кількість входів нечіткої моделі була в межах від 5 до 7. Якщо вхідних факторів більше, то їх варто розподілити по кількох групах за певними логічними ознаками та настроювати кожну групу як окрему нечітку модель. Потім виходи цих моделей поєднуються в єдиний вихід, утворюючи багаторівневу нечітку нейронну мережу. Таким чином вдається значно підвищити швидкість та якість навчання моделі [10].

На сьогодні існують різні підходи щодо аналізу конкурентоспроможності компанії. Найбільш актуальним для формування моделі багатокритеріальної оцінки конкурентоспроможності страхової компанії є використання методології системного аналізу, а саме

декомпозиція конкурентоспроможності на наступні складові: конкурентоспроможність страхового продукту (X_1), фінансовий стан страхової компанії (X_2), ефективність маркетингу страхової компанії (X_3) ефективність менеджменту бізнес-процесів страхової компанії (X_4) соціальна ефективність (X_5).

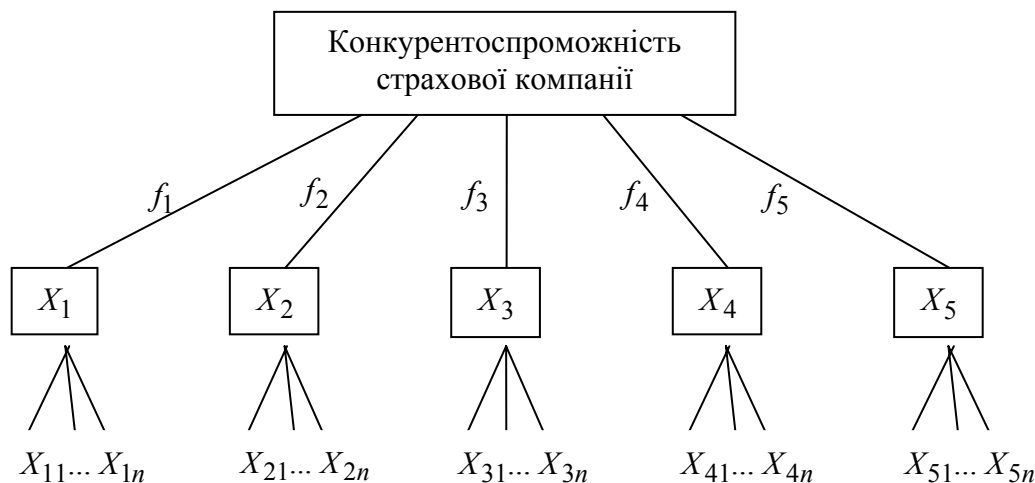


Рис. 1. Ієрархія багатокритеріальної оцінки конкурентоспроможності страхової компанії

Використання методів теорії нечіткої логіки надає можливість враховувати невизначеності не лише статистичної, але й лінгвістичної природи, що особливо важливо при оцінюванні іміджу компанії, ділових та управлінських якостей її керівництва. Передбачається спочатку весь набір факторів впливу розподілити між кількома узагальненими групами і вже по них проводити заключний аналіз. Це дозволить логічно структурувати систему та крім визначення кінцевої оцінки рівня конкурентоспроможності, ще й цілеспрямовано здійснювати ґрунтовний аналіз фінансового, виробничого, управлінського станів страхової компанії.

Методологічний підхід до комплексного аналізу конкурентоспроможності страхової компанії буде складатися із таких основних етапів.

Етап 1. Показники.

На даному етапі формується набір окремих показників X_{ij} , $i = \overline{1, N}$, $j = \overline{1, M_i}$ з N узагальнених груп по M_i факторів у i -ій групі, які є найважливішими для оцінки конкурентоспроможності страхової компанії. Відібрані показники повинні оцінювати різні по природі сторони ділового, виробничого та фінансового життя страхової компанії.

Відповідно, набір критеріїв для страхової компанії є наступні групи показників (рис. 1): X_1 – конкурентоспроможність страхового продукту; X_2 – фінансовий стан страхової компанії; X_3 – ефективність маркетингу страхової компанії; X_4 – ефективність менеджменту бізнес-процесів страхової компанії; X_5 – соціальна ефективність.

Етап 2. Лінгвістичні змінні.

Для оцінки та опрацювання лінгвістичних показників X_{ij} , $i = \overline{1, N}$, $j = \overline{1, M_i}$, що характеризують страхову компанію з погляду її конкурентоспроможності, сформуємо єдину калу з трьох якісних термів: Н – низький рівень показника X_{ij} , С – середній рівень показника X_{ij} , В – високий рівень показника X_{ij} .

Для оцінки значень вихідної лінгвістичної змінної Y , що являє собою повну множину ступенів конкурентоспроможності страхової компанії, будемо використовувати терми: H – низька конкурентоспроможність, C – середня конкурентоспроможність, B – висока конкурентоспроможність страхової компанії.

Етап 3. Побудова функцій належності.

На даному етапі задається вигляд функцій належності нечітких термів $\{H, C, B\}$ для контрольованих параметрів X_{ij} , $i = \overline{1, N}$, $j = \overline{1, M_i}$, та вихідної змінної Y . Задаються параметри функцій належності для всіх нечітких термів всіх змінних.

Етап 4. Формування набору правил.

Експертна система на базі нечітких знань повинна містити механізм нечіткого логічного висновку, такий, щоб можна було визначити рівень конкурентоспроможності страхової компанії на основі всієї необхідної вихідної інформації. Тому необхідним етапом аналізу є формування системи нечітких знань.

ВИСНОВКИ

Нестабільність економічного середовища свідчить про те, що наявні теорії фінансового аналізу та прогнозування розвитку фінансово-економічних систем себе практично вичерпали. Тому для здійснення обґрунтованих економічних прогнозів у сучасних умовах доцільним є застосування нового інструментарію економіко-математичного моделювання, що є більш адекватним сучасним умовам.

Доцільність використання саме такого підходу для проведення дослідження діяльності страхової організації обумовлений тим, що визначення рівня конкурентоспроможності є, на сьогодні, досить актуальним завданням для страхової компанії, вирішення якого дозволяє обґрунтовано обирати стратегічні напрямки діяльності компанії. Даний підхід являє собою створення багаторівневої нечіткої системи оцінки конкурентоспроможності страхової компанії, яка має можливість настройки у відповідності до змінних умов функціонування ринку та особливостей досліджуваної компанії.

Використання методів теорії нечіткої логіки надає можливість враховувати невизначеності не лише статистичної, але й лінгвістичної природи, що особливо важливо при оцінюванні іміджу компанії, ділових та управлінських якостей її керівництва.

ЛІТЕРАТУРА

1. Долятовский В. А. Методы эволюционной и синергетической экономики в управлении / В. А. Долятовский, А. И. Касаков, И. К. Коханенко. – Ростов-на-Дону : Рост. гос. экон. ун-т, 2001. – 578 с.
2. Дербенцев В. Д. Синергетична парадигма дослідження соціально-економічних систем / В. Д. Дербенцев // Моделювання та інформаційні системи в економіці. – К. : КНЕУ, 2006. – Вип. 74. – С. 38–54.
3. Шарапов О. Д. Сучасні методи дослідження складних фінансово-економічних систем / О. Д. Шарапов, В. Д. Дербенцев, В. М. Соловійов // Вісник Української академії банківської справи. – 2006. – Вип. 20. – С. 100–110.
4. Рудых Д. В. Стратегическое управление страховыми проектами / Д. В. Рудых / Под общей ред. д-ра экон. наук, проф. В. А. Похвоцева. – М. : Анкил, 2006. – 144 с.
5. Берлін М. С. Моделі управління фінансовою стійкістю страхової компанії / Автореферат дис. на здобуття наук. ступ. канд. экон. наук. – Донецьк 2008. – С. 20.
6. Шевчук О. О. Стохастичне моделювання процесу надходження страхових премій / О. О. Шевчук // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 3 (45). – С. 132–143.
7. Фурман В. М. Основні напрямки організації стратегічного управління в страхових компаніях / В. М. Фурман // Економіка і прогнозування. – 2004. – № 4. – С. 49–59.
8. Піскунова О. В. Динамічні факторні моделі у дослідженні стратегій поведінки страхових компаній України / О. В. Піскунова, Л. В. Рибальченко, О. А. Рядно // Вісник ДДФА. – 2006. – № 2 (16). – С. 109–120.
9. Фатхутдинов Р. А. Стратегический маркетинг : учебник / Р. А. Фатхутдинов. – М. : ЗАО «Бизнес-школа, Интел-Синтез», 2000. – 640 с.
10. Матвійчук А. В. Моделювання економічних процесів із застосуванням методів нечіткої логіки : Монографія / А. В. Матвійчук. – К. : КНЕУ, 2007. – 264 с.

УДК 330.567.2:330.322.12:330.342.1

Петренко Я. В.

МОБІЛІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ У ТРАНЗИТИВНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Домогосподарства у ринковій економіці є основними власниками наявних в економіці ресурсів і, отже, мають бути основними одержувачами доходу, що утворюється у суспільстві. Транзитивна економіка характеризується поступовим переведенням таких ресурсів з державної власності до приватної, причому на початкових етапах трансформації переважає державна форма власності. Потім доля утвореного в транзитивній економіці доходу, що належить домогосподарствам, поступово збільшується. Таким чином, домогосподарства за своєю економічною функцією є основними одержувачами доходу, саме у них утворюється найбільша частка тимчасово вільних коштів. Більшість інвестицій в економіку здійснюють фірми, що мають залучати необхідні їм інвестиційні ресурси у власників цих ресурсів. Отже, мають існувати певні механізми переходу частини поточного доходу домогосподарств до фірм, а також канали, по яким є можливим здійснення такого переходу.

У транзитивних економіках також існують фактори, що спричиняють негативний вплив на ощадну і інвестиційну активність домогосподарств, такі як нерозвиненість ринків капіталу, високий рівень корупції, негативний досвід інвестування, відсутність довіри до фінансових інститутів з боку більшості населення. Це передбачає, зокрема, необхідність цілеспрямованого впливу уряду на процес залучення приватних інвестицій. Питання переходу приватних заощаджень в інвестиції, а також шляхів активізації цього процесу розглядалися у роботах, зокрема, Вожжова А. П. [1], Лаврицького В. [2], Туриянської М. М. [3], Гаршиної О. К. [4], Денісенко Н. [5]. Згідно з рекомендаціями більшості економістів, державна політика для цілей стимулювання інвестиційної діяльності домогосподарств може бути спрямована чи на розвиток фінансових ринків, чи на розвиток фінансових посередників – банківських і небанківських фінансових установ, які безпосередньо займаються акумуляцією особистих заощаджень. Крім того, визнається важливим наявність різноманітних фінансових інструментів, зручних для домашніх господарств. Як наслідок, у якості способів мобілізації їх інвестиційних ресурсів називаються, наприклад: розширення переліку послуг, що пропонують банки; використання системи державних позик; реформування системи пенсійного накопичення зі створенням спеціальних пенсійних облігацій; загальне вдосконалення законодавчого і інфраструктурного середовища для банківського сектору і фондового ринку.

Разом з тим, подібні шаги пропонуються без комплексного аналізу загального економічного механізму трансформації заощаджень домогосподарств в інвестиції, крім того, їхня повна реалізація по сутності передбачає: транзитивна економічна система має повністю завершити перехід в розвинуту ринкову економіку.

Метою роботи є визначення ефективних способів мобілізації інвестиційних ресурсів домогосподарств виходячи з аналізу механізму трансформації приватних заощаджень в інвестиції в специфічних умовах транзитивної економіки.

Представимо механізм утворення і трансформації приватних заощаджень в інвестиції на рис. 1. Суб'єктами інвестиційно-ощадної діяльності у цьому механізмі є домогосподарства, фінансові посередники, інші інститути, які забезпечують функціонування фінансових ринків, а також фірми, що діють у національній економіці.

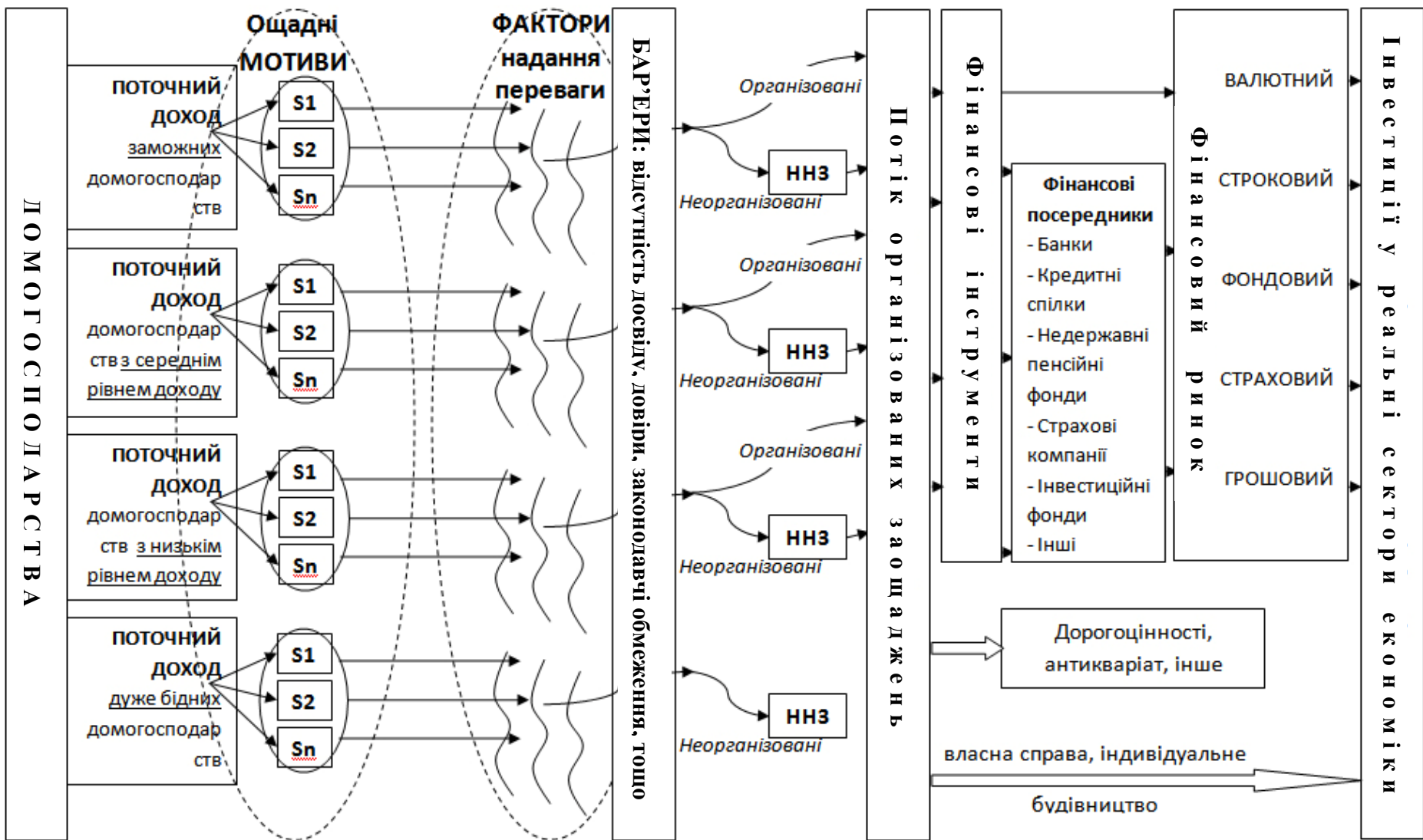


Рис. 1. Механізм утворення і трансформації приватних заощаджень в інвестиції

Домогосподарства отримують поточний дохід, витрачаючи його на споживання товарів і послуг, необхідних для задоволення їх поточних потреб, і заощаджуючи залишок через вплив ощадних мотивів. Ці мотиви утворюють систему спонукальних стимулів до неповного витрачання поточного доходу у періоді його отримання. Таким чином, кожний ощадний мотив (причина неповного споживання доходу, що переслідує певну ціль у задоволенні потреб у наступних періодах) формує окремий потік заощаджень S . Причому певні заощадження в транзитивних економіках, незважаючи на негативні очікування населення з утворення у них додаткових заощаджень утворюються в усіх групах по доходу [6]. Сформовані потоки тимчасово вільних коштів можуть бути перетворені в одну з форм організованих заощаджень чи залишені у вигляді готівки – в національній чи іноземній валюті. Подальший вибір такої форми для кожного потоку буде визначатися у процесі їх проходження через фактори, що впливають на цей вибір домогосподарства у процесі прийняття ним фінансового рішення. При цьому після проходження усіх цих груп факторів потоки заощаджень зустрічають певні бар'єри, що можуть запобігти використати обрану форму заощадження.

Після проходження факторів надання переваги певній формі заощаджень і усіх бар'єрів загальний потік заощаджень розділяється на два окремих струменя. Одна їх частина, що узагальнює заощадження у національній і іноземній готівці, щорічно збільшує неорганізовані заощадження, утворюючи макроекономічний агрегат «неорганізовані накопичені заощадження» (ННЗ на рис. 1). Інші форми зберігання коштів збільшують сукупні організовані заощадження в економіці. Причому домогосподарство може зробити рішення перевести частину неорганізованих заощаджень в організовану форму (наприклад, продати валюту і купити акції, чи розмістити такі кошти у банку), отже, джерелом для організованих заощаджень виступає також неорганізовані накопичені заощадження. Слід зауважити, що найбільш бідні домогосподарства мають формувати заощадження лише в неорганізованій формі. Такі кошти можуть бути переведені в організовану форму лише після переходу таких домогосподарств до більш високодохідної групи.

Для домогосподарства інвестицією буде виступати будь-яка організована форма заощадження. Процес переходу таких коштів в інвестицію для національної економіки буде продовжуватися напряму через фінансовий ринок (у разі покупки акцій чи облігацій підприємств) чи за допомогою системи фінансових посередників різних типів (наприклад, у разі здійснення депозитного вкладу, покупці страхового полісу, паю у фонді).

Напряму інвестиції в економіці будуть збільшені, якщо вільні грошові кошти домогосподарство вкладе у розвиток власної справи (приватного підприємництва) чи у разі індивідуального будівництва. Крім того, такі форми інвестицій для домогосподарства, як дорогоцінності і предмети антикваріату, не є прямою інвестицією для національної економіки.

Фактори фінансової поведінки домогосподарств у довгостроковому періоді впливають на цей механізм переходу частини доходу домогосподарств в інвестиції у цілому, створюючи індивідуальні його особливості для кожної окремої економіки. Так, величина багатства домогосподарства і звички у споживацькій поведінці визначають, чи буде досягнутий достатній страховий запас домогосподарства, як величини багатства, зосередженого в його фінансових активах і активах, що можуть бути переведені у фінансову форму без зміни розміру його поточного споживання, і є достатньою для забезпечення потреб, що задовольняються споживчим стандартом, до кінця життєвого циклу цього домогосподарства [7]. У довгостроковому періоді також діє ефект споживчого лагу, який полягає у тимчасовій затримці реагування споживчої поведінки домогосподарства на зміну його поточного доходу [8].

Отже, найбільший вплив на процес формування переваг домогосподарств відносно використання того чи іншого фінансового інструменту, оказують мотиви, що генерують потоки приватних заощаджень. Визнаючи, що будь-яке домогосподарство буде у певній мірі мати практично усі ощадні мотиви, припустимо, що існують певні мотиви, що мають у ряді

випадків найбільше значення. Тоді потік заощаджень, що формується цим основним мотивом, у загальному обсязі особистих заощаджень буде найбільшим.

Можна виділити основні ошадні мотиви для різних груп домогосподарств по доходу. Так, для відносно бідних домогосподарств, які звичайно є найбільшою групою у транзитивних економіках, основним мотивом утворення заощаджень виступає мотив непередбачених витрат. Для домогосподарств з середнім рівнем доходу переважає мотив збереження рівня споживання і трансакційний мотив (мотив дорогих покупок). Для відносно багатих домогосподарств найбільш вагомим слід вважати мотив капіталізації доходів і мотив розвитку власного діла.

Зараз найбільш зручною формою для заощаджень, створених для цілей забезпечення непередбачених трат і для трансакційних цілей, є грошова готівка, що не є інвестиційним ресурсом для економіки. Ці мотиви передбачають утворення заощаджень поза залежністю від рівня банківського відсотка, оскільки не переслідують ціль отримання додаткового доходу. Таким чином, першочергове значення приймають параметри ліквідності і надійності. Отже, такі міри, як розвиток фінансових ринків чи збільшення відсоткових ставок не спроможні зробити організовані форми заощадження більш привабливими для домогосподарств із середнім рівнем поточного доходу і доходом нижче середнього.

До того ж відносно бідні домогосподарства, як правило, відрізняються відсутністю необхідних для інвестиційної діяльності економічних знань і позитивного досвіду інвестування у минулому – більшість фінансових інструментів, що існують сьогодні, не були доступні домогосподарствам в умовах соціалістичної економіки. Дослідження показують [9], що переважна більшість домогосподарств, особливо незаможних, серед цінних паперів мають в основному акції свого підприємства. При цьому лише половина вважає за можливе ці акції реалізувати, і ще менша частина здатна уявити, яку суму можна виручити у результаті подібного продажу. В Росії такі домогосподарства крім готівкової форми збереження заощаджень віддають перевагу вкладам в Ощадний банк, що зумів зберегти репутацію надійної фінансової установи і після радянських часів. Цьому сприяло, у тому числі, і надання гарантій повернення коштів його вкладникам з боку держави. Свідченням надання переваги надійності на шкоду доходності є й той факт, що відсоткові ставки Ощадного банку є набагато нижчими ставок, що пропонуються комерційними банками у Росії, і часто не покривають навіть темпи інфляції – вкладники готові втрачати свій дохід заради високих гарантій повернення основної суми вкладу. В Україні подібний фінансовий інструмент є відсутнім.

Домогосподарства, які отримують високий дохід (ім належить більшість приватних заощаджень в економіці), звичайно більш освічені і інформовані про можливості вкладення своїх заощаджень. Мотиви капіталізації доходів і утворення власного діла, які ми визначили як основні для цієї групи домогосподарств, припускають зацікавленість у більш високих відсоткових ставках, можливо, за рахунок надійності. Для таких домогосподарств підходить більшість фінансових інструментів: вклади в комерційних банках, покупка нерухомості, участь в інвестиційних фондах, тощо. Організація власного бізнесу також є одним з рекомендованих способів використання заощаджень для цієї групи домогосподарств. Разом з тим, статистика свідчить про віддавання переваги готівковим формам заощаджень. Очевидно, відносно заможні домогосподарства також вважають існуючі фінансові інструменти недостатньо надійними. Але ще більш вірогідною причиною надавання переваги готівці можна вважати бажання таких домогосподарств приховати існування своїх заощаджень в цілях безпеки і запобігання розслідування їх утворення з боку правоохоронних і податкових органів. Отже, для відносно заможних домогосподарств важливим є проведення послідовної консервативної економічної політики держави, ліберальне податкове законодавство і процедура амністії отриманих у минулому доходів.

Таким чином, можна стверджувати про відсутність на даний час інвестиційного інструменту, якій би повністю вдовольнив потреби більшості домогосподарств України. Створення

абсолютної більшості заощаджень не залежить від наявності таких інструментів. Але збільшення долі саме організованих форм заощаджень безпосередньо пов'язано з наявністю для домогосподарств ефективних інструментів інвестування.

При розробці фінансового інструменту залучення заощаджень бідних домогосподарств і домогосподарств з середнім рівнем доходу необхідно враховувати їх вимоги ліквідності і високої надійності поряд зі зрозумілим і простим механізмом функціонування. Таким фінансовим інструментом залучення приватних заощаджень можуть бути спеціальні державні цінні папери на пред'явника, що будуть реалізовуватися тільки для населення через установи банків і відділення поштового зв'язку з одним фіксованим номіналом і виплатою щомісячного невеликого, стабільного доходу на рівні облікової ставки Національного Банку України. При цьому необхідною вимогою для таких цінних паперів є простота процесу їх придбання і зворотного продажу, а також стабільність у виплаті відсоткових доходів по ним.

Складно також переоцінити значення розуміння домогосподарством механізму функціонування того чи іншого фінансового інструменту, і утворення доходу в результаті його функціонування. Якщо домогосподарство не сприймає цей механізм, воно буде вважати фінансовий інструмент для себе недостатньо надійним. Непрямим доказом цього факту є відсутність різноманітних форм заощаджень у домогосподарств: як правило, одночасно використовуються тільки один-два види фінансових інструментів, а різноманітність форм накопичень характерно тільки для високодохідних родин окремих регіонів [9].

Сьогодні відсутність знань щодо способів використання фінансових інструментів і страху перед ними у транзитивних економіках є настільки масовим явищем, що можна говорити про цей факт як один з основних бар'єрів до переходу частини поточного доходу домогосподарств в організовану форму заощаджень. Так, згідно з дослідженнями російських домогосподарств на протязі 2004–2006 років (тобто періоду сталого економічного зростання, періоду після тринадцяти років з початку трансформації) щодо їх думки про пріоритетність видів заощаджень, такі форми заощаджень, як акції, цінні папери, поліси пенсійних фондів, страхові поліси, вклади в комерційних банках і державні цінні папери дістали мізерну долю з загальних уподобань домогосподарств у порівнянні з готівкою, нерухомістю, дорогоцінностями, товарами тривалого користування і традиційних вкладах в Ощадному державному банку [10]. Третина домогосподарств Росії у разі отримання одноразово великої суми грошей згідно з дослідженнями на протязі цього ж періоду (2004–2006 р.) воліє повністю спожити і ще більше половини домогосподарств – спожити частково, а частково заощадити. Повністю заощадили би цю неочікувану суму коштів менше 5 % домогосподарств [10], що, до речі, повністю спростовує придатність теорії перманентного доходу в умовах транзитивної економіки. В Україні на протязі років трансформації переважна більшість населення мала середньодушові витрати на рівні нижчому, ніж прожитковий мінімум [6].

Домогосподарства, що не спроможні забезпечити витрати хоча б на рівні прожиткового мінімуму, не роблять заощадження у формі іншій, ніж готівка і товари довгострокового використання. Тобто такі домогосподарства формують лише неорганізовані накопичені заощадження в економіці країни. Таким чином, у переважній більшості населення України відсутнім є будь-який досвід використання фінансових інструментів. Разом з тим, доля таких дуже бідних домогосподарств у попередніх роках невпинно зменшувалася, отже все більша частина домогосподарств мала можливість робити організовані заощадження.

На наш погляд, найефективнішим способом покращення механізму трансформації заощаджень домогосподарств в інвестиції у транзитивній економіці в сучасних умовах є шляхи, спрямовані на підвищення фінансової грамотності населення. Зараз такі шаги відбуваються стихійно: фінансові посередники друкують і розповсюджують рекламні матеріали своїх фінансових продуктів, написані дуже простою мовою «для починаючих», створюються спеціальні рубрики у друкованих виданнях (такі як спеціальний додаток «Ваши деньги» у київській газеті «15 минут», рубрика «Личные финансы» у газеті «Экономические

новости»), створюються сайти, що акумулюють статті щодо фінансових інструментів, написані для пересічних громадян (наприклад, www.ricardo.com.ua, invest.notr.ru, www.ilovemoney.ru), комерційними фірмами (такими як «Український Клуб Cashflow», «Русская школа управления») проводяться спеціальні тренінги для населення по управлінню особистими фінансами і інвестуванню.

Разом з тим, подібні семінари і друковану продукцію варто поширювати на державному рівні після створення спеціальних урядових програм по підвищенню фінансової грамотності населення – знань про існуючі фінансові інструменти, вміння їх використовувати і прогнозувати наслідки їх використання. Деякі подібні шаги почали реалізовуватися у Росії [11], водночас вони перебувають поки у стані декларацій. В Україні відсутній як моніторинг фінансової активності населення з боку держави, так і урядові програми по підвищенню такої активності. Першим шагом по активізації ощадної і інвестиційної поведінки домогосподарств мали би стати саме програми підвищення їх фінансової грамотності.

ВИСНОВКИ

В тексті визначені можливості мобілізації інвестиційних ресурсів різних груп домогосподарств по доходу виходячи з аналізу механізму трансформації приватних заощаджень в інвестиції в специфічних умовах транзитивної економіки. Визначено, що однією з особливостей такого механізму є існування макроекономічного агрегату неорганізовані накопичені заощадження, як суми коштів, що знаходяться в розпорядженні у домогосподарств, існують у вигляді готівки і в інших формах заощаджень, не інвестованих у цінні папери, депозити, паї і організовану підприємницьку діяльність, і є виведеними з легального обороту економіки країни. Вперше обґрунтовано, що найефективнішим способом покращення механізму трансформації заощаджень домогосподарств в інвестиції у транзитивній економіці в сучасних умовах є шляхи, спрямовані на підвищення фінансової грамотності населення.

ЛІТЕРАТУРА

1. Вожжов А. П. Процеси трансформації банківських ресурсів : монографія / А. П. Вожжов. – Севастополь : Вид-во СевНТУ, 2006. – 339 с.
2. Лавицкий В. Банкиры заглянут гражданам под матрас / В. Лавицкий., К. Холмов // Деловой Петербург. – 2002. – № 184. – С. 9.
3. Туриянская М. М. Концепция создания целевого финансового инструмента государства со сбережениями и накоплениями населения / М. М. Туриянская // Наукові праці ДонНТУ. – 2004. – Випуск 75. – С. 102–109. – (Серія : економічна).
4. Гаршина О. К. Стимулирование инвестиций домохозяйств в ценные бумаги / О. К. Гаршина // Экономика : проблемы теории та практики. – 2004. – Випуск 189. – С. 1089–1094.
5. Денисенко Н. Возможности активизации инвестирования в современных условиях / Н. Денисенко // Экономика Украины. – 2003. – № 1. – С. 28–32.
6. Статистичний щорічник України за 2006 рік / За ред. О. Г. Осауленка. – К. : Консультант, 2007. – 552 с.
7. Петренко Я. В. Влияние накопленного богатства на процесс образования сбережений домохозяйств / Я. В. Петренко // Вісник Донбаської машинобудівної академії. – 2006. – № 1Е (6). – С. 212–217.
8. Петренко Я. В. Парадокс потребления как результат действия эффекта потребительского лага / Я. В. Петренко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 8. – С. 206–213.
9. Кузина О. Моделирование сберегательного поведения домохозяйств России / О. Кузина, Я. Роцина // Финальный отчет по проекту РПЭИ № 98-041.
10. Социальное положение и уровень жизни населения России 2007. – М. : Росстат, 2007. – 505 с.
11. Зикова Т. Краткий курс обманутого вкладчика. Россиян проверяют на знание финансовой «азбуки» / Т. Зикова // Российская газета – федеральный выпуск. – От 9 апреля 2008 г. – № 4633.

УДК 331.108.656.

Пиж Н. С.

МЕТОДОЛОГІЯ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

В розвитку підприємств будь-якої галузі виробництва висококваліфіковані, мотивовані, професійно мобільні працівники стають основним чинником як їх економічного зростання, так і соціально-економічного прогресу. В умовах економічної кризи, що охопила як світову економіку, так і економіку України, загострюється конкуренція: серед найманих працівників – за умови продажу трудових послуг, а серед роботодавців – за найефективніший людський капітал. Поняття конкурентоспроможності стає узагальненою характеристикою не лише відповідності підприємства ринковим умовам, але й визначним фактором виживання підприємств в умовах економічної кризи. Рішення стратегічних завдань реформування економіки вимагає введення нових моделей управління персоналом, які забезпечать підвищення конкурентоспроможності підприємств на основі посилення якості і мотивації праці, соціально-економічної привабливості відповідних професій, зміни принципів соціальної підтримки і підвищення рівня соціального захисту робітників.

Питанням конкурентоспроможності у сфері праці такі українські вчені, як Д. П. Богиня, М. В. Семикіна, Г. А. Дмитренко, Е. А. Шарапатова, Т. М. Максименко, Т. І. Лепейко, О. М. Миронова приділяють суттєву увагу [1–7]. Однак ні у вітчизняній, ні в доступній нам зарубіжній економічній літературі поки що не висвітлювались питання комплексної методології чисельного оцінювання конкурентоспроможності персоналу. Водночас, на нашу думку, таке оцінювання має суттєве практичне значення для розробки і вдосконалення стратегії й тактики управління персоналом підприємства в сучасних умовах.

Метою роботи є розробка методології оцінювання конкурентоспроможності персоналу підприємства, зокрема критеріїв її визначення та показників вимірювання.

Конкурентоспроможність – багатогранна і багаторівнева категорія, яка в ринкових умовах стає інтегральною характеристикою господарюючого суб'єкта щодо його відповідності об'єктивним (зовнішнім відносно нього) економічним умовам. Конкурентоспроможність в загальному розумінні – це здатність певного суб'єкта конкурувати, тобто змагатись і вигравати за рахунок притаманних цьому суб'єктові рис. Поняття конкурентоспроможності стосовно людського фактора виробництва можна розглядати на різних рівнях. У цій роботі приділяється основна увага визначенню її на мікроекономічному рівні, тобто стосовно окремих працівників і усього персоналу певного підприємства або групи підприємств. Персонал розглядається як сформована група працівників конкретної організації, колектив, і конкурентоспроможність цього колективу визначає успішність і ефективність діяльності організації.

Конкурентоспроможність формується як інтегральний показник тих якостей і особливостей, за рахунок яких саме конкретний працівник є кращим за інших на визначеній посаді з точки зору організації, і за рахунок яких організація надає йому перевагу. Кожна організація, що займається оцінкою конкурентоспроможності працівників, має сформувані чітку шкалу критеріїв, які висуваються до кожної посади (професії). Приміром, можна скористатись класичним поділом працівників на керівників, професіоналів, фахівців, технічних службовців та робітників і деталізувати вимоги у рамках кожної з категорій за професіями. Після цього необхідно визначити характеристики конкретного працівника і оцінити їх за цими критеріями. Варто враховувати, що точної і об'єктивної оцінки усіх характеристик працівника досягти практично неможливо. Це пов'язано з неможливістю чітко зафіксувати і чисельно виміряти деякі характеристики осіб, які мають важливе значення для конкурентоспроможності

працівника. Тому для деяких рис застосовуються приблизні оцінки, а коли навіть наближену оцінку дати неможливо, беруть найближчі до даної характеристики показники, які піддаються вимірюванню. У розробленій нами методиці для визначення якісних характеристик працівників використана бальна оцінка окремих складових цих характеристик, із можливим застосуванням ваг для надання більшої значущості окремим показникам.

Якісні показники конкурентоспроможності персоналу ми поділили на дві групи:

1) об'єктивні характеристики працівників, які досить чітко проявляються і можуть бути точно оцінені, принаймні, за відносною шкалою;

2) суб'єктивні характеристики, які визначаються не так явно, мають більш складний характер і зміну їх з'ясувати значно важче.

До об'єктивних характеристик працівників, за нашою методикою, належать:

1.1. Кваліфікація. Під кваліфікацією розуміється наявність навиків роботи на певній посаді, умінь, що необхідні для виконання завдань даної посади. Слід також враховувати кваліфікацію працівника у суміжних сферах діяльності. Якщо кандидат має достатній рівень кваліфікації та навички з суміжного роду діяльності, то він зможе перенести їх на нову роботу (посаду).

1.2. Досвід роботи. При оцінці конкурентоспроможності працівників необхідно визначити досвід роботи працівника на даній посаді або у даному виді діяльності. Залежно від посади досвід роботи і знання, отримані саме у даній організації, можуть мати вирішальне значення і бути більш важливими, ніж загальна кваліфікація.

Оцінка характеристик кваліфікації і досвіду роботи здійснюється кадровим менеджером або керівником підприємства (керівником підрозділу, безпосереднім керівником даного працівника) виходячи зі шкали від 0 до 10 балів.

1.3. Стаж роботи оцінюють, виходячи з анкетних даних працівника. Оцінка стажу роботи дається як термін у місяцях. Після отримання даних за всіма оцінюваними працівниками або кандидатами на посаду оцінки стажу нормуються таким чином, щоб особа з найменшим стажем роботи отримала оцінку 1 (особа без стажу роботи – оцінку 0), а особа з найбільшим стажем роботи отримала оцінку 10.

1.4. Освіта. Насамперед оцінюється освіта працівника за спеціальністю (у тій сфері, що стосується даної посади), тобто наявність знань, необхідних на даній посаді. Також необхідно оцінити знання у інших, суміжних сферах діяльності та дати загальну оцінку освіти працівника. Оцінка дається кадровим менеджером або керівником за шкалою від 0 до 10 балів.

1.5. Здоров'я. Ця характеристика, хоча і меншою мірою, також має вплив на конкурентоспроможність працівника. Очевидно, що залежно від посади та роду діяльності, слід звертати увагу на різні аспекти фізичного та психологічного здоров'я працівників. Це можуть бути як суто фізичні характеристики: загальна фізична підготовка, зір, слух, швидкість реакції тощо, так і психологічні характеристики: стійкість до нервових навантажень, стресів тощо. Показники здоров'я можуть бути оцінені шляхом медичних оглядів та тестів. Результати оглядів та тестів у разі необхідності також приводять до шкали від 0 до 10 балів шляхом пропорційної зміни шкали, що застосовувалась у медичних і психологічних тестах.

1.6. Продуктивність праці. Очевидно, даний показник можна оцінити лише для працівників організації. При відборі кандидатів на певну посаду їх майбутню продуктивність праці точно оцінити неможливо. Загальне уявлення про ефективність роботи майбутнього працівника на даній посаді можуть дати тільки оцінки результатів діяльності цього працівника на попередньому місці роботи, якщо це був аналогічний вид діяльності.

Для працівників організації оцінку продуктивності праці можна дати наступним чином. Необхідно розділити типові завдання, що вирішуються працівниками, на групи однакової складності; оцінити середній час виконання завдань кожної групи; дати оцінку якості виконання завдання. Залежно від посади, що аналізується, надається різна вага різним групам

завдань. Особливу увагу слід звернути на те, що оцінювані групи завдань мають бути однаковими для всіх працівників. Це дасть змогу отримати порівняльну оцінку продуктивності праці.

$$\text{Оцінка продуктивності} = \sum_{i=1}^n \frac{w_i q_i}{t_i}, \quad (1)$$

де n – кількість груп, однакова для всіх порівнюваних працівників;

$0 \leq w_i \leq 1$ – ваги для i -ї групи, що визначають важливість i -го типу задач на даній посаді;

t_i – середній час на виконання завдання i -ї групи;

q_i – оцінка якості виконання завдань за 10-бальною шкалою.

Отримані показники нормуються таким чином, щоб найменший отриманий позитивний показник становив мінімальний позитивний бал шкали (відповідав 1 балу), а максимальний отриманий показник продуктивності становив максимальний бал шкали (10 балів).

Для порівняння показників продуктивності для дійсних працівників організації і кандидатів можна використати тільки аналогічним чином обчислену оцінку роботи кандидата на попередній посаді (іншому місці роботи). Це пов'язано з додатковими труднощами, оскільки така оцінка здійснюється іншою особою, і можуть виникати проблеми за рахунок використання різних методик.

1.7. Внесок даного працівника у результати діяльності організації. Внесок працівника можна наближено оцінити за часткою прибутку, яка припадає на проекти, що виконувались під його керівництвом або за його участю. Для оцінки внеску працівника у загальні результати діяльності необхідно, по-перше, оцінити участь працівника в усіх проектах організації як частку у відсотках, по-друге, визначити фінансові результати, отримані підприємством від кожного проекту. Така оцінка визначається для кожного працівника, для однакового періоду часу, оптимально – як середній показник (відносно часу, який працівник працював на даній посаді). Потім показники для всіх працівників нормуються, так що найменший додатний показник становить у шкалі мінімальний позитивний бал, а найвищий відповідає максимальному значенню оцінки за шкалою. Від'ємним значенням, отриманим за рахунок збиткової діяльності підприємства, надається бал 0. Оцінка частки у фінансових результатах діяльності розраховується за формулою [2]:

$$\text{Частка} = \sum_{i=1}^n f_i d_i, \quad (2)$$

де n – кількість проектів за минулий період;

f_i – фінансові результати i -го проекту;

d_i – частка працівника в i -му проекті (у долях 1).

1.8. Експертна оцінка внесків, які не піддаються вартісному вимірюванню.

Як і попередній показник, цю величину оцінюють тільки для дійсних працівників організації. Очевидно, що в даному випадку застосовувати рекомендації та оцінки з минулих місць роботи не можна. Для порівняння конкурентоспроможності працівника і кандидата необхідно або взагалі не включати даний показник до характеристики, або застосовувати аналогічним чином обчислені оцінки для попереднього місця роботи кандидата, за умови аналогічного роду діяльності і посади.

На конкурентоспроможність працівників впливають також і суб'єктивні характеристики, які визначаються не так явно. Крім того, ця група показників має більш складний

характер зміни: якщо зміни у досвіді роботи, кваліфікації, освіті, здоров'ї, продуктивності праці та участі у результатах діяльності можна простежити і спрогнозувати, то зміну суб'єктивних характеристик з'ясувати значно важче.

До суб'єктивних показників конкурентоспроможності персоналу належать:

2.1. Риси характеру та інші особистісні характеристики, що впливають на конкурентоспроможність. Приклади рис характеру, що прямо впливають на конкурентоспроможність всіх працівників: працелюбність і працездатність, цілеспрямованість та амбітність, урівноваженість і психологічна стабільність, оптимізм, увага і зосередженість та ін. Залежно від типу діяльності можна аналізувати також ініціативність і творчість, аналітичні здібності, раціональність, системність і широту мислення, комунікабельність або стриманість, лідерські якості або здібності працівника як виконавця, спосіб прийняття рішень, поведінку у конфліктних ситуаціях і т. ін.

Перелік аналізованих рис характеру створюється відповідно до конкретної посади і мети дослідження. Риси характеру оцінюються шляхом однакових для всіх кандидатів (працівників) тестів та співбесід. Кожна риса характеру оцінюється за шкалою від 0 до 10 балів. Потім отримані значення сумуються, що складає інтегральний показник рис характеру. Ці показники для різних працівників нормуються за тим же принципом, відповідно до шкали від 0 до 10 балів.

2.2. Здатність до навчання, розширення знань і підвищення кваліфікації. Ці риси також необхідно оцінювати за категоріями персоналу, бо вони мають різне значення для різних посад. У загальному випадку ці риси позитивно впливають на конкурентоспроможність. Ми виділяємо два компоненти цієї характеристики: а) бажання навчатись, підвищувати кваліфікацію і розширювати знання; б) розумові здібності людини, які обумовлюють ефективність процесів навчання, що виражається у часі засвоєння нових знань, стійкості отриманої нової інформації та навиків. Перший компонент, очевидно, є більш психологічним, і може бути легко змінений за допомогою спеціальних тренінгів. Другий компонент залежить від більш глибоких факторів і змінити його значно важче. Отже, оцінюємо два показника:

- бажання розширювати знання, вчитися та підвищувати кваліфікацію;
- ефективність навчання.

Оцінку першого показника можна дати як бальну (від 0 до 10 балів), так і порівняльну між працівниками (на зразок судження «більше – менше»). Необхідно проранжувати оцінки для всіх оцінюваних працівників та знормувати їх відповідно до мінімального позитивного (1 бал) та максимального балу (10) прийнятої шкали.

Оцінка другого показника виконується аналогічно, проте вона може бути здійснена тільки за умов наявності відповідних даних для всіх оцінюваних працівників; крім того, ці дані мають бути уніфіковані і обчислені за однаковою методикою. Ці вимоги можуть бути виконані лише при порівнянні характеристик працівників однієї і тієї ж організації. Якщо потрібних даних немає, або порівнюється конкурентоспроможність кандидата і працівника або кандидатів між собою, то можна скористатись відповідними тестами.

2.3. Ставлення працівників до роботи у конкретній організації (прихильність, лояльність). Позитивне ставлення працівника до роботи на даній посаді та в даній організації може суттєво підвищити ефективність його роботи. Це означає, що його конкурентоспроможність є вищою порівняно з іншими претендентами на цю посаду або іншими працівниками даної організації. Оцінку дає кадровий менеджер або керівник підприємства за 10-бальною шкалою. Працівникам, які мають нейтральне або негативне ставлення до роботи на даній посаді (у даній організації), надається оцінка 0.

Проте дана характеристика, хоча має значний вплив на конкурентоспроможність, має також істотні недоліки: її практично неможливо визначити на етапі відбору претендентів на

посаду; недостатньо визначити лише ставлення працівника до роботи в даній організації або конкретної посади, необхідно аналізувати також причини такого ставлення.

2.4. Деяким замінником даної характеристики для відбору кандидатів є частота зміни місця роботи протягом кар'єри працівника і причини змін місця роботи (бажано врахувати тільки зміни місць роботи, що не були спричинені прагненням кар'єрного росту). Частота зміни роботи вимірюється як кількість змін місць роботи протягом трудової кар'єри, поділена на загальний стаж роботи. Отримані величини приводять до уніфікованої 10-бальної шкали. Отже, оцінюємо ще два показника:

- оцінку психологічного ставлення до роботи у конкретній організації.
- частоту зміни місць роботи.

Оскільки якість персоналу визначити точно неможливо, то можливо застосувати лише оцінку якості персоналу, яку дає працівник кадрової служби або менеджер, який займається оцінкою конкурентоспроможності персоналу. Загальна схема оцінки конкурентоспроможності обов'язково має бути уніфікованого. При оцінці конкурентоспроможності чітко формулюється перелік показників, як це показано вище. За кожним з показників визначається оцінка, яка приводиться до шкали від 0 до 10 балів.

До методики можна ввести допоміжні коефіцієнти у вигляді ваг, що надаються різним характеристикам працівника залежно від посади. Приміром, для посади керівника відділу досвід роботи у даній організації і лідерські якості є досить важливими, тоді як загальна освіта та здібності виконавця є менш важливими.

Отримані бали сумуються, причому для цих показників також можуть застосовуватись ваги, що складає оцінку якості персоналу. Очевидно, що такий підхід досить гарно працює для відбору кандидатів на посаду в даній організації. Однак уже при порівнянні конкурентоспроможності дійсного працівника організації і нового кандидата виникають проблеми, пов'язані з тим, що оцінюються цілком різні характеристики, наприклад, кваліфікація працівника, який уже працював на посаді, і кваліфікація кандидата на цю посаду.

Важлива проблема запропонованого підходу полягає у тому, що отримана величина конкурентоспроможності є оцінкою конкурентоспроможності працівника з боку одного менеджера або співробітника кадрової служби. Щоб уникнути необ'єктивності оцінки, можна застосовувати колективну оцінку конкурентоспроможності персоналу, коли суб'єктивні характеристики працівника оцінюються різними людьми, а потім визначається усереднена величина конкурентоспроможності.

У випадку оцінки конкурентоспроможності всього персоналу організації застосування подібного підходу є коректним, але недоцільним, оскільки порівняти отриману величину конкурентоспроможності з показниками інших підприємств можна буде лише за умови, що інші підприємства застосовують таку саму шкалу і методику вимірювання.

Тому для оцінки конкурентоспроможності персоналу в цілому слід застосовувати інші критерії. Такими критеріями є показники ефективності роботи підприємства, які можна порівняти з аналогічними показниками інших підприємств. У найбільш загальному вигляді конкурентоспроможність персоналу організації характеризують такі показники:

1. Кількісні:

- фінансові результати діяльності підприємства з поправкою на величину підприємства, вид його діяльності, форму власності – у абсолютному та відносному вираженні, за певний період та у динаміці;
- частка підприємства на ринку;
- приріст прибутку підприємства за рахунок інтенсивних (а не екстенсивних) чинників: підвищення продуктивності праці персоналу, застосування більш ефективних технологій та методів роботи. Наприклад, приріст прибутку за рахунок зростання обсягів продажів слід включати до показника ефективності роботи персоналу, тільки якщо це зростання відбулось за

рахунок дій персоналу. З цього випливає очевидна проблема при оцінці даного показника: в реальності важко відокремити вплив різних чинників на результати діяльності підприємства;

- показники використання трудових ресурсів: плинність кадрів, продуктивність праці, використання робочого часу тощо.

2. Якісні:

- координація дій персоналу;
- психологічний клімат у колективі;
- наявність розробок та методів, оригінальних для даної організації;
- корпоративна культура, історія та перспективи розвитку організації.

ВИСНОВКИ

Таким чином, для підвищення конкурентоспроможності підприємств необхідно насамперед зосередити увагу на якості їх персоналу, а не лише на цінових характеристиках конкурентоспроможності.

Підвищення конкурентоспроможності персоналу є процесом, до якого прагнуть і самі працівники, і організація, в якій вони працюють. Розвиток навиків і кваліфікації, набуття досвіду роботи відбувається об'єктивно, і змінити можна тільки термін перебігу цього процесу. Таким чином, для підвищення конкурентоспроможності працівник повинен прагнути розширювати свої знання і кваліфікацію як у даній сфері діяльності, так і в інших сферах. Організація може сприяти цьому, мотивуючи працівника до навчання і підготовки, а також надаючи відповідну допомогу. Другою складовою підвищення конкурентоспроможності є розвиток необхідних психологічних якостей. Це здійснюється як шляхом самовдосконалення і саморозвитку працівників, так і за допомогою відповідних тренінгів і мотиваційних засобів.

Запропонована нами методика комплексного оцінювання конкурентоспроможності працівників має необмежені можливості для вдосконалення і пристосування до конкретних вимог, її можна використовувати як критерій оцінки і вже залучених працівників підприємства, і кандидатів на вакантні посади. При певній модифікації нею можна скористатись і для оцінювання конкурентоспроможності безробітних Державною службою зайнятості, наприклад, до і після проведення їх перепідготовки. Ця методика може бути корисною і для рекрутингових агенцій при доборі висококваліфікованих спеціалістів за запитами підприємств. Аналіз динаміки зміни оцінок конкурентоспроможності дозволить виявити особливості розвитку працівників та використати їх для розробки стратегії управління персоналом, а також подальшого удосконалення структури та організації діяльності підприємства.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Конкурентоспроможність у сфері праці* : зб. наук. пр. / Д. П. Богиня (відп. ред.). – К. : НАН України ; Ін-т економіки, 2001. – Вип. 1. – 163 с. – (Серія : Економіка праці та соціальної сфери).
2. *Мотиваційний механізм формування конкурентоспроможності робочої сили* : зб. наук. пр. / НАН України ; Інститут економіки / Д. П. Богиня (відп. ред.). – К., 2002. – 188 с.
3. Семикіна М. В. *Мотивація конкурентоспроможної праці: теорія і практика регулювання* : монографія / М. В. Семикіна. – Кіровоград : П і К, 2003. – 426 с.
4. Дмитренко Г. А. *Мотивація и оценка персонала* / Г. А. Дмитренко, Е. А. Шарапатова, Т. М. Максименко. – К. : МАУП, 2002. – 248 с.
5. Синицька О. І. *Формування ціннісних мотиваційних механізмів як елемент управління людськими ресурсами підприємств* / О. І. Синицька // *Економіка. Фінанси. Право.* – 2007. – № 1. – С. 34–39.
6. Филонович С. Р. *Лидерство и практические навыки менеджера : 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации»* : Модуль 9 / С. Р. Филонович. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 288 с.
7. Лепейко Т. І. *Поведінковий підхід до вибору методів впливу на персонал підприємства* / Т. І. Лепейко, О. М. Миронова // *Економіка розвитку.* – 2007. – № 4 (44). – С. 84–86.

УДК 65.012.12

Радомська Т. А.

РОЛЬ ДІАГНОСТИКИ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Сучасні умови господарювання формують достатньо високі вимоги до оцінки фінансово-економічної діяльності суб'єктів ринку. А комплексна аналітична оцінка результативності господарської діяльності підприємства можлива тільки на основі найбільш повного уявлення про стан його господарського механізму, ефективності його функціонування та управління [1].

Досягнути цього можливо за допомогою застосування всебічної діагностики об'єкта управління або його складових чи окремих сторін діяльності в залежності від рівня прийняття управлінського рішення. Наявність точного «діагнозу» для окремого об'єкта дає можливість застосувати на підставі цієї інформації окремих типів рішень, які встановлюються залежно від результатів діагностики [2].

Діагностика – це функція, яка через інформацію пов'язує дослідників з ринками, споживачами, конкурентами, зі всіма елементами зовнішнього середовища та безпосереднього оточення. Методи діагностичного дослідження пов'язані з прийняттям рішень у всіх аспектах управлінської діяльності. Вони знижують рівень невизначеності і стосуються всіх елементів підприємства, його зовнішнього середовища в тих напрямках, які формують основу зростання прибутковості за рахунок збільшення частки продажів конкретного продукту на обраному ринку [3].

Теоретичні основи діагностики досить широко представлені в роботах вітчизняних і закордонних економістів: М. Баканова, Ю. Бахрамова, А. Вартанова, М. Вороніна, В. Глухова, О. Дмитрієвої, Е. Короткова, А. Муравйова, В. Рапопорта, А. Шеремета, Б. Коласса та ін. Вони визначили природу і форми діагностики, її місце в економічному аналізі, дослідили процедури і методи діагностики, розробили прийоми практичного застосування діагностичного аналізу на підприємстві.

Термін «діагностика» запозичений з медицини. Слово «діагноз» (від грецьк. «діагнозис») означає розпізнавання, визначення. Він являє собою процес дослідження об'єкта діагнозу з метою отримання висновку про стан об'єкта діагнозу [3].

Таким чином, суть діагностики полягає у виявленні патологічних змін у досліджуваній системі та встановленні діагнозу.

Більшість сучасних економістів та авторів наукових видань ототожнюють поняття «діагностика» та «аналіз», проводячи між ними знак рівняння. Та економічна сутність цих термінів різна, так О. Дмитрієва вважає, що «економічна діагностика близька до економічного аналізу, однак це не одне й те саме. Вони розрізняються за цілями, завданнями і використовуваним інструментарієм». Аналіз визначає кількісне значення параметрів, виявляє відхилення різних параметрів від норми. Діагностика (постановка діагнозу) – це «агрегований синтетичний висновок про стан досліджуваного об'єкта, який здійснюється на основі різної аналітичної інформації, її синтезу та зіставлення. Отже, основна відмінність економічної діагностики від аналізу полягає в її цільовій спрямованості на виявлення відхилень від норми, виявленні патології». При цьому сукупність операцій, яка локалізує причину відхилення об'єкта від нормального функціонування, називають функціональною діагностикою, а ту, що визначає відхилення параметрів об'єкта від заданої норми – параметричною діагностикою.

На думку А. Вартанова, введення терміну «діагностика» пов'язано не з метою позначення нового виду аналізу, а щоб підкреслити, що основна увага має приділятися інтерпретації тих або інших економічних результатів діяльності підприємства» [4].

До того ж, Вартанов А. С. вказує на суттєві відмінності діагностики від аналізу, які не враховуються багатьма авторами: на відміну від економічного аналізу, який направлений на вивчення динаміки економічних показників, діагностика дозволяє ще й виявляти структуру зв'язків між цими показниками, щільність та динаміку цих зв'язків. Тому поряд з аналізом та вивченням впливу окремих факторів доцільним є використання економічної діагностики.

У руслі цього ж підходу Загорко О. П. [5] розглядає в своєму дослідженні діагностику і оцінку як єдиний процес, який реалізується в зв'язку з процесом прийняття рішень в господарській діяльності підприємства. Автор відносить до функцій економічної «діагностики & оцінки» в основному задачі визначення економічного стану, виявлення проблем в господарській діяльності, оцінку міри їх важливості і терміновості з точки зору прийняття рішень. Однак, поняття діагностики є більш об'ємним, ніж оцінка, і може, з точки зору виконуваних нею функцій, включати в себе і власне оцінку. Тому даний етап підготовки і прийняття рішень може бути визначений просто як економічна діагностика.

Даний підхід є більш перспективним з точки зору виявлення суті, функцій і методів економічної діагностики, а крім того, в набагато більшій мірі відповідає визначенню діагностики. Крім цього, позначений цими авторами погляд на економічну діагностику дозволяє широко використовувати її можливості в процесі управління об'єктом, який є системою, що складається з взаємопов'язаних елементів, кожний з яких володіє власними особливостями і впливає на поведінку системи в цілому. З позицій такого підходу економічна діагностика дозволяє вирішувати наступні задачі: оцінити економічний стан підприємства; стабільність його функціонування; визначити можливі варіанти економічної динаміки, виходячи з структурного зв'язку між показниками; оцінити можливі наслідки управлінських рішень, що пов'язані з ефективністю виробництва, фінансовим станом, платоспроможністю та ін. [4].

Метою роботи є визначення місця та призначення діагностики в управлінні сучасним підприємством.

Щоб визначити місце й роль діагностики в процесі управління певним об'єктом, треба розглянути ту схему процесу управління, яка склалася, та виявити ті місця, де застосування діагностики може якісно підвищити його результативність.

Погляд на процес управління з точки зору його функцій дозволяє виділити цілий ряд класифікацій цих функцій, основні з яких: планування, аналіз, організація, мотивація, контроль і, як результат їхньої взаємодії – прийняття рішень. Кожна з них має свій перелік задач і коло питань, що вирішуються. Кожна функція направлена на розв'язання специфічних, різноманітних і складних проблем взаємодії між окремими структурними підрозділами і вимагає здійснення великого комплексу конкретних заходів. Але на кожному з цих етапів управлінської діяльності для підвищення якості та результативності кожного з них доцільно проводити діагностику стану та ключових параметрів керованої системи.

Оскільки методи організації і реалізації управлінської діяльності не є раз і назавжди незмінними, а знаходяться в постійному процесі вдосконалення, модифікуються з урахуванням складності і різноманітності робіт, можливості широкого використання обчислювальної техніки, то і функції управління корегуються і доповнюються відповідно до загальних цілей і задач діяльності підприємства. Це може привести не тільки до зміни змісту тих функцій управління, що стали вже класичними, а і виділенню на окремих етапах розвитку відповідних нових функцій, що буде вести до вдосконалення всього процесу управління в цілому. Так, деякими авторами пропонується в залежності від ознаки класифікації функцій (вид управлінської діяльності, спрямованість видів діяльності) виділяти загальні і конкретні функції управління.

Загальні функції визначають лише вид управлінської діяльності незалежно від масштабу, місця вияву і властивостей управління будь-якою організацією. Вони як би

розподіляють зміст управлінської діяльності на види робіт за ознакою порядку їх виконання у часі. З цієї точки зору до загальних функцій управління можна віднести планування, організацію, координацію і регулювання, мотивацію, контроль, облік і аналіз. Але процес підготовки і прийняття управлінських рішень у кожному конкретному випадку вимагає від менеджерів такої організації їх діяльності, при якій може бути забезпечений максимальний успіх в складних економічних ситуаціях. У цьому випадку доцільне виконання специфічних функцій, які направлені на конкретний об'єкт управління з урахуванням специфіки його діяльності. Іноді виділяють як самостійні деякі виробничі функції, такі як маркетинг, бухгалтерський облік, матеріально-технічне забезпечення та деякі інші.

Однак жодна з цих функцій не вирішує тих цілей і задач, що стоять перед діагностикою. Так, наприклад, в ході аналізу (наприклад фінансового) можна отримати опис різних сторін фінансово-господарського стану об'єкта, однак в рамках аналізу не завжди можливо оцінити, як це позначиться на подальших параметрах цього об'єкта. А за допомогою економічної діагностики стає можливим віднесення об'єкта за результатами проведеного раніше аналізу до того або іншого класу, тобто встановлення на базі аналізу «діагнозу» економічної системи з метою більш ефективного подальшого процесу підготовки і прийняття управлінських рішень. До того ж, практично на кожному етапі процесу управління постає необхідність класифікації наявних альтернатив. Це актуально і для процесу планування, і організації, і контролю, а в особливості для процесу прийняття управлінських рішень.

Розподіл функцій на загальні і конкретні не є абсолютним, тому що в процесі управлінської діяльності вони тісно переплітаються між собою, постійно доповнюючи одна одну. І з часом деякі з конкретних функцій, найчастіше здійснювані в загальному процесі управління, стають регулярними у багатьох різних за своєю специфікою галузях управлінської діяльності і можуть набувати статус загальних. Це може бути справедливим і по відношенню до діагностики. Так, наприклад, діагностика, яка поки що найчастіше вживається в контексті технічної і медичної лексики, набуває все більшого поширення в управлінні економічними процесами і явищами. А оскільки діагностування економічних параметрів об'єкта в умовах ринкових відносин, які пов'язані як з високим ризиком, так і з нестабільністю середовища, набуває регулярності, то з'являється необхідність виділення економічної діагностики в самостійну специфічну функцію управління.

Таким чином, місце діагностики в процесі управління підприємством можна представити у вигляді схеми (рис. 1).

У процесі виробничо-господарської діяльності на різних ланках постійно виникають економічні ситуації, що вимагають прийняття рішень. Під ситуацією потрібно розуміти сукупність умов, що виникли під впливом внутрішніх і зовнішніх чинників, які приводять систему в такий стан, що порушує задане її функціонування і таким чином вимагає переходу її в новий стан з метою збереження заданого напрямку діяльності об'єкта. Кожну ситуацію можна розділити на окремі елементи за мірою їх впливу на досягнення основних цілей і задач. Вирішальне значення для успішного розв'язання ситуації має правильна її діагностика, тобто віднесення до того або іншого класу ситуацій, характерних для даної системи відносин, що дозволяє визначити набір дій, спрямованих на ефективне управління об'єктом.

Можна припустити що, як складовий етап процесу управління, діагностика має здійснюватися у часовому вимірі після проведення етапу аналізу, оскільки процес діагностики спирається на певну аналітичну базу, коли в процесі аналізу виявляються видимі ознаки проблеми (симптоми), які самі по собі пояснити ні причину, ні наслідок не можуть [2].

Це і покликана зробити економічна діагностика. Завдяки впровадженню її в управлінський процес з'являється можливість суттєво підвищити якість рішень, що приймаються.

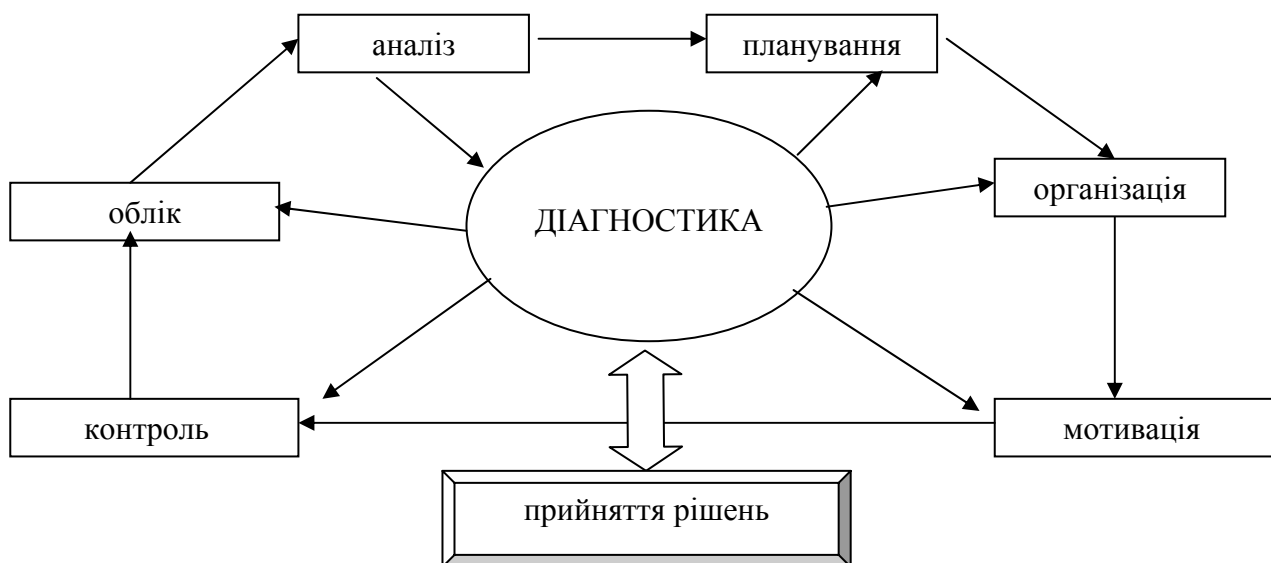


Рис. 1. Схема процесу управління

ВИСНОВКИ

На сьогоднішній день у вітчизняній економічній науковій практиці існує багато різноманітних підходів до визначення поняття «діагностики» фінансово-господарської діяльності підприємства.

Загальна більшість науковців ототожнює поняття «діагностика» та «аналіз», не розглядаючи її як окрему функцію в управлінні підприємством. Тому і не визначено місце, роль та функції діагностики в управлінні та прийнятті рішень керівництвом сучасних підприємств.

Враховуючи те, що діагностика, спираючись на аналіз, покликана виявити «вузькі місця» в діяльності господарюючого суб'єкта та встановити «діагноз» сучасного фінансового стану, можна сказати, що завдяки впровадженню її в управлінський процес з'являється можливість суттєво підвищити якість управлінських рішень.

В економічній літературі існує декілька підходів до визначення діагностики, але досі не вироблена єдина концепція економічної діагностики, її змісту і функцій, а також методів, що використовуються.

Таким чином, концепція економічної діагностики на сучасному етапі ще не склалася і потребує подальшого глибокого вивчення та розвитку.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Экономический анализ и диагностика состояния современного предприятия : учебное пособие / Т. Д. Костенко, Е. А. Подгора, В. С. Рыжиков, В. А. Панков, А. А. Герасимов, В. В. Ровенская. – Краматорск : ДГМА, 2007. – 400 с.*

2. Сокиринська І. Г. *Економічна діагностика та управління фінансовим забезпеченням підприємства : дис... канд. екон. наук : 08.06.01 / І. Г. Сокиринська. – Дніпропетровськ : Дніпропетровська Національна металургійна академія України, 2004. – 188 с.*

3. Загорна Т. О. *Економічна діагностика : навчальний посібник / Т. О. Загорна. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 400 с.*

4. Вартанов А. С. *Экономическая диагностика деятельности предприятия : организация и методология / А. С. Вартанов. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 81 с.*

5. Загорко О. П. *Економічна діагностика і оцінка господарської діяльності у стратегічному управлінні будівельними організаціями : дис... канд. екон. наук (08.07.03). – К. : Київський держ. технічний ун-т будівництва і архітектури, 1999. – 193 с.*

УДК 330.13.336

Решетило В. П.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ОЗДОРОВЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Поглиблення світової фінансової кризи, значне падіння обсягів ВВП та промислового виробництва в Україні привернули увагу більшості аналітиків до стану фінансової системи країни, і перш за все її банківського сектору. Але при цьому упускається з виду, що в основі усієї фінансової системи лежать, перш за все, фінанси підприємств реального сектора економіки, які є основою фінансової піраміди індустріального суспільства. Саме об'єктивний стан фінансів підприємств, який можна оцінити такими показниками, як динаміка виробництва й обороту, платоспроможність підприємств, ліквідність оборотних коштів (оборотного капіталу), інвестиційна й інноваційна активність, рентабельність, конкурентноздатність, наявність фінансових резервів і нових фінансових джерел економічного розвитку, є також і основним показником фінансового благополуччя суспільства в цілому. Хоча за даними офіційної статистики частка ВДВ промисловості у структурі ВВП України зменшилась до 25,6 %, проте саме продукція промисловості, і перш за все металургійного комплексу, складає майже 60 % експорту країни. Як відомо, у 2006 році обсяг промислового виробництва в Україні вперше перевищив показник 1990 року (101 % до 1990 р.). Але вже в листопаді 2008 р. обсяг промислового виробництва порівняно з аналогічним періодом 2007 року зменшився майже на 30 %, і падіння промислового виробництва в Україні триває на фоні все більшого погіршення фінансового положення підприємств реального сектору. За нашими розрахунками, за роки ринкової трансформації в Україні оборот підприємств (обсяг виробництва, реалізації і доходів), що визначає їхній фінансовий потенціал, скоротився в різних галузях у 10–15 разів. Ще до початку кризи, за підсумками 2007 року, в Україні збитково працювали 33 % від загальної частки підприємств промисловості, а на сьогодні частка збиткових підприємств неухильно зростає. Все це нагально потребує пошуку шляхів покращення їх фінансово-економічного стану.

Проблеми економічного і фінансового положення підприємств активно досліджуються в роботах українських економістів. Можна цілком погодитися з В. П. Бабич, М. І. Бобир, С. А. Єрохіним, В. І. Лановим, Г. Н. Климко, В. П. Нестеренко, В. Г. Пискуновим, В. Л. Диканем та іншими, які відзначають, що таке положення підприємств реального сектора економіки ніяк не може розглядатися як закономірний результат системної трансформації економіки України [1–4]. Існуюча криза відтворювальних процесів на підприємствах як результат політики фінансової стабілізації, орієнтованої на проведення твердої грошово-кредитної і бюджетної політики, змушує по-новому глянути на концептуальні основи економічної політики, направленої на поліпшення економічного становища підприємств. Сьогодні необхідно перевернути «піраміду» політики макроекономічної стабілізації і починати з оздоровлення фінансів підприємств і галузей, із проблем формування і цільового використання інвестиційного та інноваційного потенціалу виробництва, відшкодування і нагромадження капіталу на новій технічній основі.

Метою роботи є розробка методологічних підходів та пошук шляхів покращення фінансового стану підприємств реального сектору економіки країни.

Кризовий фінансовий стан підприємств реального сектору економіки не можна розглядати лише як результат подій останнього року. Він має більш глибокі фінансово-економічні корені і давню економічну історію, пов'язану з протиріччями ринкових реформ в Україні. Дворівнева банківська система, як найважливіший інститут проведення грошово-кредитної політики в Україні, продемонструвала в минулі роки приклад директивної схеми

фінансової стабілізації, про шкоду якої попереджали такі головні авторитети монетаризму як М. Фрідмен і А. Шварц. У «Грошовій історії Сполучених Штатів» вони довели непоправність шкоди, що може принести неконтрольована влада над грошово-кредитною системою країни. Відомо, що після грошової реформи 1996 р. в Україні коефіцієнт монетизації економіки склав усього лише 9,6 %. В результаті оборотні активи підприємств у грошовій формі фактично перестали існувати, і виявилися зосередженими в двох малоліквидних формах: у матеріальних запасах і дебіторській заборгованості, що породило кризу неплатежів, бартеризацію і тенізацію економіки. В 1996–1997 рр. частка грошових коштів в оборотних активах підприємств в цілому по народному господарству складала 5 %, у промисловості – 2,5 %, сільське господарство виявилось фактично позбавленим грошового капіталу. Кризові процеси в системі грошово-фінансових і грошово-кредитних кругооборотів визначили диспропорційність у співвідношенні основних і оборотних фондів. Забезпеченість основних фондів оборотними в 1999 році складала мізерно малу величину. За нашими підрахунками – 2 копійки на одну гривню, тобто в 19 разів менше в порівнянні з початковими умовами 1990 р. Тобто більшість промислових підприємств в Україні залишились фактично без грошових коштів. Таке руйнування фінансових пропорцій явилось причиною падіння рентабельності, масової збитковості і неплатоспроможності підприємств реального сектору економіки. В таких умовах, усупереч звичайним уявленням, зниження темпів інфляції після проведення грошової реформи 1996 року стало фактором не покращення, а погіршення стану фінансів підприємств, що проявилось в збільшенні боргів по виплаті заробітної плати, зростанні заборгованостей по платежах у бюджет і державні позабюджетні фонди, наростанні дебіторської та кредиторської заборгованості.

У системі кризових факторів фінансового стану підприємств 1990-х років значиму роль зіграв факт недостатнього розвитку в Україні інститутів зовнішньоекономічного регулювання, незахищеність вітчизняного виробника. Недостатня розробленість цих механізмів привела до того, що більшість вітчизняних підприємств виявилися неконкурентоспроможними перед іноземними виробниками, що ще більше погіршило їх і без того важке фінансове становище, а вітчизняна легка промисловість була фактично знищена, оскільки її доля в загальному обсязі промислового виробництва в Україні в 2007 році складала мізерну величину – 0,4 %.

Загальний концептуальний підхід до оздоровлення фінансів підприємств реального сектора економіки повинен ґрунтуватися на декількох найважливіших принципах. По-перше, сучасна економічна політика стосовно підприємств повинна базуватися на інтеграції ринкової самоорганізації і системи державного регулювання. На жаль, самостійно вирішити проблеми свого фінансового оздоровлення підприємствам не під силу. По-друге, держава, бажаючи оздоровити реальний сектор, повинна не згортати свою і так незначну інвестиційну діяльність, а розширювати її. Неприпустимо і далі проводити політику скорочення державних закупівель і тим самим – політику обмеження і придушення сукупного попиту, а разом з тим і масштабів ділового обороту підприємств. По-третє, необхідна ефективна політика мобілізації внутрішніх інвестиційних ресурсів підприємств і підвищення відповідальності за їхнє цільове використання. По-четверте, необхідно враховувати, що існуючі процентні ставки по кредитах не гарантують доступність кредиту для багатьох підприємств, оскільки рівень процентних ставок перевищує закономірно-доступний у 4–6 разів. Крім того, високий ризик неповернення кредитних вкладень не усувається, оскільки корінь підвищеної ненадійності підприємств таїться в їх збитковості і низькому рівні рентабельності. Частка грошових коштів у структурі оборотних засобів підприємств в Україні все ще мізерно мала – 5,4 %, у той час як дебіторська та кредиторська заборгованості величезні. Так, станом на 1 липня 2008 року поточна дебіторська заборгованість між підприємствами і установами України складала 622542,0 млн. грн., і лише по відношенню до січня 2008 року вона зростає на 124 %. На цей же час поточна кредиторська заборгованість

складала 731212340, 9 млн. грн., і порівняно з січнем 2008 року вона зросла на 122,75 [5]. Хоча в останні роки рентабельність операційної діяльності підприємств промисловості мала тенденцію до незначного зростання – 3,3 % в 2004 році, 4,7 % в 2004 році, 5,8 % в 2007 році, на початку 2008 року вона знову почала знижуватись [5]. Якщо порівняти рівень рентабельності підприємств промисловості із середньою ставкою банківського відсотка по кредитам, то стає очевидним, що при такому співвідношенні банківські кредити економічно неефективні і недоступні для більшості промислових підприємств.

Рішення даної проблеми вимагає усунення необґрунтованих переваг банківського і торгового капіталів у порівнянні з промисловим. У функціонуючій за законами конкуренції і нагромадження капіталу ринковій економіці середня норма прибутку в реальному секторі приблизно в два рази перевищує середню процентну ставку по банківським кредитам (правило $r = 2g$, де « r » – середня норма прибутку; « g » – середня процентна ставка). В українській економіці, як було відзначено вище, норма рентабельності в сферах функціонування промислового капіталу в середньому в 3–4 рази нижче процентної ставки, тому при сформованій емпіричній залежності переваги інвестора і просто власника тимчасово вільних грошових коштів виявляються на стороні відсотка. Якщо подібне співвідношення між нормою прибутку і процентами банків збережеться, то ніякі програми, від кого б вони ні виходили, не змінять кардинально ситуацію і не перекриють утечу капіталів із сфери виробничої діяльності в сферу спекулятивного сектору.

В той же час політика макроекономічної стабілізації, що активно проводилась в Україні в останні роки, була направлена на поліпшення перш за все діяльності банківських, парабанківських і фіскальних інститутів. Варто визнати, що «пом'якшення» монетарної політики в Україні в 2000–2007 рр. позитивно вплинуло на зростання реального ВВП і розвиток реального сектору економіки. Так, якщо в 2000 році середня процентна ставка по банківським кредитам складала 40,3%, то на початку 2007 р. вже 17,6 % [5]. Крім того, поліпшувалась якість кредитів. Тільки протягом 2007 року частка довгострокових кредитів збільшилася з 22,3 % до 36 %. В ці роки в Україні високими темпами зростала грошова маса – з 32,1 млрд. грн. у 2000 р. до 474 млрд. грн. на 1 вересня 2008 року (зростання майже у 15 разів) [5]. Це збільшило коефіцієнт монетизації економіки України з 15,9 % у 2001 р. до 42 % на початок 2007 р. і зменшило дефіцит «живих грошей» у народному господарстві країни. Але проблема їхньої нестачі для підприємств реального сектору відчувається все ще досить гостро, про що говорить швидке наростання дебіторської і кредиторської заборгованості.

Могутнім фактором поліпшення фінансового положення підприємств може стати процес злиття, поглинання, картелювання підприємств, зрощування промислового капіталу з банківським і формування промислово-фінансових груп. Для цього потрібно завершити процес відділення приватизованих і приватних підприємств від держави і державного бюджету. Утриманські настрої приватизованих підприємств породжують антиконкурентне середовище, викликають широке поширення штучної збитковості, приховування і «проїдання» прибутку, відроджують порочну практику бюджетної дотаційності. Необхідно спростити процедуру обернення майна (або частини пакета акцій) підприємства у погашення його боргових зобов'язань кредиторам, що, безсумнівно, зміцнить фінансову дисципліну і відповідальність, прискорить процес санації збиткових і довгостроково неплатоспроможних підприємств. Існуючого законодавства цілком достатньо, щоб активізувати процес юридичного банкрутства підприємств і вилучення частки їхнього майна і відповідно прибутку на користь кредиторів, включаючи державу.

Найважливішим фактором поліпшення фінансового положення підприємств є зміна мотивації самих підприємств у проведенні ефективної економічної політики. Глибокий розлад мотиваційних стимулів і механізмів привели до виникнення нестандартних типів управлінських рішень, що ведуть, як правило, до блокування інвестиційної активності

і виводу інвестиційних ресурсів із кругообігу капіталу підприємства. Мова йде про так звану «стратегію неучасті» власників або менеджерів у розвитку підприємства, що нерідко супроводжується різким погіршенням його фінансового положення або навіть банкрутством. Сторонні інвестори, що не володіють механізмом контролю над підприємствами, цілком залежать від волі і поведження менеджерів, які інколи свідомо ведуть підприємство до ситуації банкрутства, щоб отримати повний контроль над ним.

Необхідно переглянути фінансову політику у відношенні державного сектора і державного капіталу, розміщеного поза держсектором, у змішаних корпоративних підприємствах. Правильна політика у відношенні до державного капіталу повинна вирішувати наступні задачі. По-перше, відповідно до програми роздержавлення і приватизації передавати в руки приватного капіталу підприємства лише в міру його здатності до ефективного використання цих підприємств і їх фінансового оздоровлення. По-друге, потрібний диференційований підхід до проблеми фінансового оздоровлення і реконструкції підприємств, особливо по рівню їх капіталомісткості і значимості в загальнодержавній виробничій інфраструктурі. Держава в інноваційних, базових галузях повинна виявляти себе в переважній мірі, в силу слабкості приватного капіталу і його нездатності до масованих капіталовкладень. Крім того, приватизація підприємств повинна спонукати до активізації функції нагромадження капіталу.

Приватизація цілком може і повинна носити і «зворотний» характер, тобто допускати можливість деприватизації і націоналізації підприємства (примусовим шляхом, через викуп або іншими способами), якщо приватним капіталом допускається деградація життєво необхідного для країни підприємства, і навіть галузі в цілому. Погроза деприватизації носить, таким чином, запобіжний характер. Відмовлення від такої можливості послабляє раціональні спонукальні мотиви і відповідальність за проведення політики капіталізації і нарощування ринкової вартості активів Держава повинна, у принципі, прагнути не тільки до «скидання» своєї власності, але і до її збільшення в процесі нормального капіталізованого відтворення.

Така постановка питання, при її відповідному законодавчому оформленні, відкриє дорогу до обернення невиконання зобов'язань приватними чи корпоративними підприємствами перед державою в частку держави в майні (активах) даного боржника-підприємства і створить правову основу примусової реструктуризації його статутного капіталу без проведення процедури банкрутства підприємства. Відома точка зору, відповідно до якої в Україні не можна вести мову ні про яку деприватизацію, оскільки це відверне іноземних інвесторів. Але мова не йде про пряме повернення підприємств державі а перш за все про збільшення її частки в активах цих підприємств і збільшенні державного контролю над ними. Така практика характерна для багатьох країн. Останній приклад – програма фінансового оздоровлення економіки США, згідно з якою вже жовтні 2008 року уряд надав 700 млрд. дол. для порятунку банківського сектору. Із цієї суми 250 млрд. дол. призначено для часткової націоналізації дев'яти найбільших банків, а решта – для викупу акцій менших банків і неліквідних цінних паперів. Після такої «часткової націоналізації» держава має надати свої гарантії на всі нові борги банків на наступні три роки. Очікується, що це створить їм стимули для поновлення кредитування один одного і споживачів.

Необхідно враховувати і дію факторів, що і в подальшому будуть гальмувати розвиток підприємств реального сектору економіки: світову і національну фінансові кризи, падіння платоспроможного попиту населення, насичення попиту на товари масового вжитку і послуги традиційного призначення, різкі коливання цін на нафту, обмеження виробництва з екологічних причин, загострення політичної ситуації. При таких викликах важливим фактором економічного зростання є збільшення фондоозброєності підприємств, їх активна інноваційна діяльність, що потребує значних капіталовкладень, переходу до комплексного наукомісткого капіталонагромадження, головною умовою якого є виробництво, розподіл і використання знань та інформації. Слід зазначити, що модернізаційна спрямованість сучасного

інвестиційного процесу проявляється в технологічній структурі інвестицій – відбувається збільшення частки витрат на машини та обладнання в загальному обсязі капіталовкладень. У США ця частка на сьогодні складає 58–60 % , в Україні – 37–38 % [4].

ВИСНОВКИ

Головними умовами макроекономічного фінансового оздоровлення підприємств є:

– зниження ставки банківського відсотка по кредитах при одночасному зростанні довгострокових кредитних ресурсів і підвищенні рентабельності підприємств реального сектора економіки;

– подолання переливу (витоку) капіталу зі сфери матеріального виробництва в спекулятивний сектор економіки;

– усунення розриву між банківським відсотком і нормою прибутку, одержуваного в реальному секторі економіки, відновлення ринкового співвідношення між прибутковістю промислового і банківського капіталу відповідно з правилом: $p = 2r$;

– забезпечення підвищення норми нагромадження за рахунок капіталізації чистого прибутку шляхом введення тимчасового режиму інвестиційного контролю в приватизованому і державному секторах господарства;

– створення фінансових, юридичних і обліково-контрольних умов для нарахування, збереження і використання по цільовому економічному призначенню фондів амортизаційних відрахувань;

– створення інституційних умов для обернення невиконаних зобов'язань приватними чи корпоративними підприємствами перед державою в частку держави в майні (активах) даного боржника-підприємства;

– зняття перешкод і створення умов зрощування вітчизняного банківського і промислового капіталів і формування могутніх промислово-фінансових груп;

– реалізація на практиці численних пропозицій, спрямованих на зниження податкового навантаження, особливо у відношенні капіталів, що функціонують у сфері матеріального виробництва.

Слід враховувати три головних фактора, що детермінуватимуть розвиток світового господарства в перспективі. По-перше, зрушення в структурі господарства, в тому числі розвиток сфери послуг, що переважно означає трудомісткий, але малокапітало- і малоресурсомісткий тип розвитку. По-друге, перехід до наукомісткої економіки і зниження частки ресурсомістких галузей. По-третє, у зв'язку з масовим застосуванням інноваційних технологій у виробництві, відбувається зниження ціни на одиницю продуктивності устаткування, що повинно розглядатись як важлива передумова забезпечення сталого економічного зростання. Українські підприємства зможуть використати ці фактори лише при умові проведення політики покращення їх фінансового становища.

ЛІТЕРАТУРА

1. Єрохін С. А. Структурна трансформація національної економіки : теоретико-методологічний аспект / С. А. Єрохін. – К. : Світ Знань, 2002. – 304 с.

2. Дикань В. Л. Економіка підприємства / В. Л. Дикань, І. М. Писаревський. – Харків, ХФВ «Транспорт України», 2007. – 235 с.

3. Бойчик І. М. Економіка підприємства / І. М. Бойчик, П. С. Харів., М. І. Хопчан. – Львів. : Новий світ, 2008. – 268 с.

4. Федулова Л. Перспективи інноваційно-технологічного розвитку промисловості України / Л. Федулова // Економіка України. – 2008. – № 7. – С. 24–38.

5. Офіційний сайт Держкомітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 336.14

Сердюк Е. Н.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЯМИ УГОЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Угольная промышленность является стратегически важной для экономического развития как Донецкого региона и государства в целом. Одной из основных проблем горнодобывающих предприятий является их обеспеченность парком основных средств.

Исследованию проблемных вопросов обеспечения эффективности использования основных фондов посвящены работы многих ученых-экономистов. В частности, следует отметить фундаментальные работы Д. Норта, Р. Коуза, Н. Нельсона, С. Винтера, О. Тоффлера, Г. Хакена, И. Пригожина, Л. Абалкина, С. Глазьева. Теоретическим аспектам данной проблемы уделяют существенное внимание и украинские экономисты М. Чумаченко [1], А. Чухно [2], И. Швец [3] и другие. Однако, в условиях сложившейся экономической ситуации целесообразно больше внимания уделять практическим аспектам данного вопроса.

Целью данной статьи является разработка направлений повышения эффективности использования основных фондов предприятиями угольной отрасли на примере ОП Шахта «Новодонецкая «ГП «Добропольеуголь».

Донецкая область обладает мощным производственным потенциалом, основу которого составляют основные средства. Их общая стоимость на промышленных предприятиях региона на начало 2008 г. достигла 92 млрд. грн. Больше всего основных средств сосредоточено в угольной промышленности – 21,3 млрд. грн., или 23 %, в металлургическом комплексе – 18,7 млрд. грн., или 20 %, на предприятиях по производству и распределению электроэнергии – 14,9 млрд. грн., или 16 %, в машиностроении – 7 млрд. грн., что составляет 8 % общей их стоимости в индустрии области (табл. 1, составлена по [4]).

Таблица 1

Структура первоначальной стоимости основных средств промышленных предприятий Донецкой области на начало 2008 г.

Отрасли промышленности Донецкой области	Стоимость основных средств на начало 2008 г., млрд. грн	Удельный вес, %
Угольная промышленность	21,3	23
Металлургический комплекс	18,7	20
Предприятия по производству и распределению электроэнергии	14,9	16
Машиностроение	7,0	8
Другие отрасли	30,1	33
Итого	92,0	100

Вместе с тем значительная часть основных средств используется уже длительное время и нуждается в обновлении. Уровень их износа за последний год несколько снизился, однако остается высоким и составляет в среднем по промышленности области 54 % (в течение двух предыдущих лет было около 56 %). В некоторых отраслях этот показатель еще выше (рис. 1, составлен по [4]).

По-прежнему медленно происходит выбытие устаревшего оборудования. Отношение ликвидированных вследствие ветхости и износа основных средств к их общей стоимости на начало года в целом по промышленности области составило в прошлом году 1,1 %.

В угольной отрасли в силу специфики эксплуатации техники в подземных условиях этот показатель выше и составил 2,4 % [4].

Использование устаревшего оборудования не позволяет снижать энергоемкость производства и отрицательно сказывается на экологической обстановке. Поэтому техническое перевооружение и модернизация действующих предприятий является приоритетной задачей.

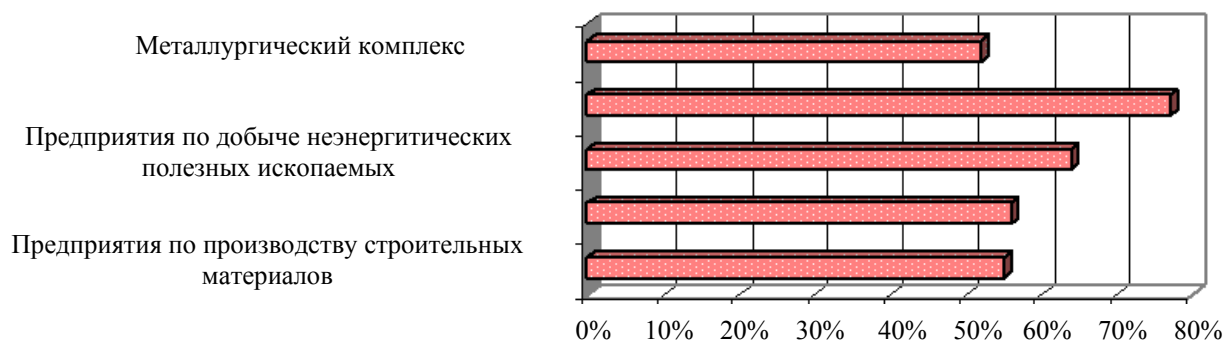


Рис. 1. Уровень износа основных средств промышленных предприятий Донецкой области на начало 2008 г.

Однако, на некоторых предприятиях угольной отрасли ситуация прямо противоположная. То есть, при снижении добычи угля основные фонды, наоборот, более интенсивно обновляются. В связи с этим возникает проблема обеспечения эффективности использования основных фондов. Одним из таких предприятий является обособленное подразделение шахта «Новодонецкая», которая входит в состав государственного предприятия «Добропольеуголь».

Анализ движения основных фондов показал, что их обновление происходит довольно активно. Так, на конец 2007 г. в шахте числилось основных фондов по первоначальной стоимости на 23591 тыс. грн. больше, чем в 2006 г. (табл. 2).

Таблица 2

Анализ движения основных фондов
ОП Шахта «Новодонецкая» «ГП «Добропольеуголь» в 2006–2007 гг.

Период	Наличие на начало года, тыс. грн.	Поступило за отчетный год, тыс. грн.	Выбыло за отчетный год, тыс. грн.	Наличие на конец года, тыс. грн.	Прирост ОФ, +/-
1	2	3	4	5 [2+3–4]	6
2006 г.	525829	6453	9852	522430	–3399
2007 г.	522430	23709	118	546021	23591
Изменение, +/-	–3399	17256	–9734	23591	–

В целях более детальной оценки движения и технического состояния основных фондов проведен анализ коэффициентов по данным бухгалтерской отчетности. Анализ показал, что в 2007 г. техническое состояние основных фондов на предприятии несколько улучшилось вследствие более интенсивного их обновления. Так, коэффициент износа в 2007 г. составил 0,025, что на 0,003 меньше, чем в 2006 г., в то время как коэффициент обновления возрос на 0,031 (табл. 3).

Основная доля основных средств поступает за счет целевого финансирования. В 2007 г. целевое финансирование резко возросло (на 306,71 %) по сравнению с 2006 г. (рис. 2).

Таблиця 3

Анализ движения и технического состояния основных средств
ОП Шахта «Новодонецкая» ГП «Добропольеуголь» в 2006–2007 г.

Показатель	Значение показателя		
	2006 г.	2007 г.	Отклонение, +/-
1	3	4	5 [4–3]
Коэффициент обновления	0,012 $[\frac{6453}{522430}]$	0,043 $[\frac{23709}{546021}]$	+0,031
Срок обновления	81,486 $[\frac{525829}{6453}]$	22,035 $[\frac{522430}{23709}]$	-59,45
Коэффициент выбытия	0,019 $[\frac{9852}{525829}]$	0,000 $[\frac{118}{522430}]$	-0,019
Коэффициент прироста	-0,006 $[\frac{-3399}{5255829}]$	0,045 $[\frac{23591}{5222430}]$	+0,052
Коэффициент износа	0,028 $[\frac{14794}{525829}]$	0,025 $[\frac{12858}{522430}]$	-0,003

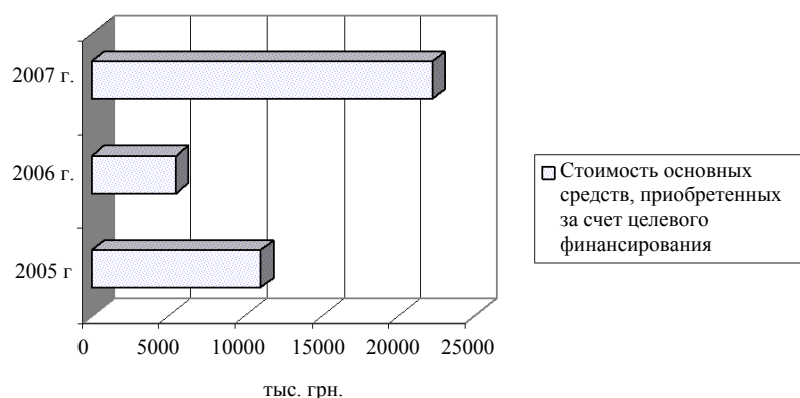


Рис. 2. Динамика поступления основных средств за счет целевого финансирования в ОП Шахта «Новодонецкая» ГП «Добропольеуголь» за 2005–2007 гг.

Таким образом, в шахте происходит достаточно интенсивное обновление основных фондов за счет бюджетных средств.

Часть основных средств шахта передает в оперативную аренду, не снимая их с баланса. В 2006 г. в оперативную аренду передавались здания, сооружения, передаточные устройства, инструменты, приборы, инвентарь (мебель), в 2007 г. кроме объектов данных групп, на 21 тыс. грн. были переданы машины и оборудование (табл. 4). Наибольшую долю в первоначальной стоимости основных средств, переданных в оперативную аренду, занимают здания, сооружения и передаточные устройства.

Следует отметить, что расчет арендной платы производится путем умножения остаточной стоимости объекта на годовую норму амортизации. Таким образом, размер арендной платы достаточно низок. Так, например, годовая арендная плата за пускатель ПВИ-125, переданный в оперативную аренду ООО «Спецуглебуд», в 2007 г. составила 349,94 грн.

Уровень фондоемкости на предприятии является достаточно высоким. Так, 1 грн. выпущенной продукции в 2006 г. была обеспечена 6,6 грн. основных фондов, в 2007 г. этот показатель еще выше – 11,9 грн. основных фондов на 1 грн. выпущенной продукции. Таким образом, интенсивность использования основных средств на предприятии в 2007 г. ухудшилась (табл. 5). Следовательно, оборудование не используется в полную мощность.

Таблица 4

Анализ динамики первоначальной стоимости основных средств, переданных в оперативную аренду ОП Шахта «Новодонецкая» ГП «Добропольеуголь», на конец 2005–2007 гг.

Группы основных средств, переданных в оперативную аренду	На конец 2005 г.	На конец 2006 г.	Отклонение, +/-	На конец 2007 г.	Отклонение, +/-
Здания, сооружения и передаточные устройства, тыс. грн.	81	117	36	112	-5
Машины и оборудование, тыс. грн.	0	0	0	21	21
Инструменты, приборы, инвентарь (мебель), тыс. грн.	21	21	0	15	-6

Таблица 5

Анализ фондоемкости произведенной продукции в ОП Шахта «Новодонецкая» ГП «Добропольеуголь» в 2006–2007 гг.

№ п/п	Показатель	2006 г.	2007 г.	Отклонение, +/-
1	Объем выпуска продукции в текущих ценах (без НДС), тыс. грн.	79773,0	44770,0	-35003,0
2	Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. грн.	524129,5	534225,5	+10096,0
3	Фондоемкость, грн. [стр. 2 / стр. 1]	6,6	11,9	+5,4
4	Фондоотдача, грн. [стр. 1 / стр. 2]	0,15	0,08	-0,07

При этом ОП Шахта «Новодонецкая» является убыточным подразделением (рис. 3), уменьшаются объемы добычи, и увеличивается первоначальная стоимость основных средств.

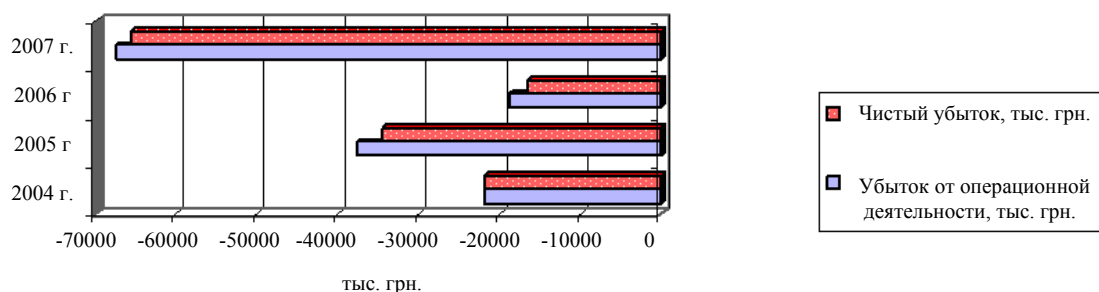


Рис. 3. Динамика финансовых результатов в ОП Шахта «Новодонецкая» ГП «Добропольеуголь» за 2004–2007 гг.

В целях интенсификации использования имеющихся мощностей (снижения фондоемкости) шахте «Новодонецкая» целесообразно реализовывать или сдавать в финансовую аренду основные средства. Так, в 2007 г. было сдано в оперативную аренду основных средств на сумму 148 тыс. грн. (первоначальная стоимость). В случае их реализации или сдачи в финансовую аренду показатель фондоемкости снизился бы на 1 %. Расчет представлен в табл. 6.

Снижение фондоемкости, свидетельствует о повышении эффективности использования основных фондов и ведет к экономии капитальных вложений. Сумма этой экономии рассчитывается умножением величины снижения фондоемкости продукции на объем выпуска за анализируемый период.

Таким образом, экономия капитальных вложений (\mathcal{E}_{KB}) в 2007 г. составила бы:

$$\mathcal{E}_{KB} = (-0,01) \cdot 44770 \text{ тыс. грн.} = 447,7 \text{ тыс. грн.}$$

Таблица 6

Расчет фондоемкости при внедрении предлагаемых мероприятий
в ОП шахта «Новодонецкая» ГП «Добропольеуголь»

Показатель	2007 г.		
	Факт	Предлагаемый вариант	Отклонение, %
Первоначальная стоимость основных средств			
на начало года, тыс. грн	522430	522430	0,00
на конец года, тыс. грн	546021	545873 [546021-148]	-0,03
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. грн	534225,5	534151,5	-0,01
Объем выпуска продукции в текущих ценах (без НДС), тыс. грн	44770	44770	0,00
Фондоемкость	11,933	11,931	-0,01

Кроме того, шахте необходимо реализовывать или сдавать в финансовую аренду другое неиспользуемое производственное оборудование и транспортные средства, а также непромышленные здания и оборудование. Данные мероприятия повлекут за собой улучшения финансовой устойчивости шахты.

Данные предложения могут быть реализованы также на других предприятиях угольной отрасли, отличающихся высоким уровнем фондоемкости.

ВЫВОДЫ

На основе проведенного анализа обеспеченности основными фондами ОП шахта «Новодонецкая» ГП «Добропольеуголь», одного из предприятий угольной отрасли, установлено следующее:

- шахта является убыточным подразделением;
- уровень износа основных фондов в шахте, в отличие от среднего показателя по отрасли, незначителен и имеет тенденцию к снижению за счет интенсивного обновления объектов основных фондов;
- при этом резко снижаются объемы добычи угля, что влечет за собой рост фондоемкости.

С целью обеспечения эффективности использования имеющихся мощностей шахте предлагается реализовывать или сдавать в финансовую аренду фактически неиспользуемые объекты (в частности, объекты, сдаваемые в оперативную аренду за низкую арендную плату).

Данные предложения могут быть реализованы также на других предприятиях угольной отрасли, отличающихся высоким уровнем фондоемкости.

ЛИТЕРАТУРА

1. Чумаченко М. Г. Інвестиційна політика в Україні : досвід, проблеми, перспективи / М. Г. Чумаченко [та ін.] // Академія економічних наук України ; Інститут економіки промисловості НАН України. – Донецьк : Юго-Восток, 2003. – 291 с. – (Бібліогр. : в кінці розділів).
2. Чухно А. А. Постіндустріальна економіка : теорія, практика та їх значення для України / А. А. Чухно. – К. : Логос, 2003. – 631 с. – (Бібліогр. : с. 617-627).
3. Швець І. Б. Формування комплексної системи управління виробничими потужностями на підприємствах промисловості : автореф. дис... д-ра екон. наук : 08.06.01 / НАН України ; Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2000. – 47 с.
4. Основные средства промышленных предприятий Донецкой области изношены на 54 % [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rosinvest.com/news/417399>.

УДК 657

Сидоренко І. В.

**ІНФОРМАЦІЙНА СИСТЕМА УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В УМОВАХ
СТАНОВЛЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Сучасний світ перебуває в процесі кардинальних змін, відбувається формування нового типу суспільства, якому притаманні глибинні зміни парадигми суспільного розвитку. Набуває визначальних рис нова, постіндустріальна економіка, яка характеризується виникненням нових явищ в сферах технологій, комунікацій, фінансів, і, відповідно, в обліковій системі підприємства. Відбувається остаточний перехід від індустріального суспільства, побудованого на матеріальних об'єктах до нового, заснованого на інформаційно-комп'ютерних системах і мережах. За такої ситуації традиційні фактори виробництва набувають другорядного значення [1].

Зміни в економіці здійснюють прямий вплив на систему управління. За таких умов відбуваються фундаментальні перетворення, які призводять до того, що певні теорії та моделі мислення, які існували раніше, вже не відповідають реальності. Це передбачає необхідність пристосування існуючих методів управління до зміненого зовнішнього середовища для забезпечення успішної діяльності підприємств. Ефективне управління діяльністю підприємства значною мірою визначається рівнем інформації, необхідний обсяг якої може забезпечити відповідна система обліку.

З огляду на значимість і актуальність проблеми вдосконалення облікової системи підприємства, висвітленню даного питання в науковій літературі приділяється досить багато уваги. Питанням визначення ролі управлінського обліку в управлінні підприємством та його інформаційному забезпеченню присвячені роботи Л. Нападковської, П. Герасима, І. Давидовича, С. Ф. Легенчук [1], М. В. Макарову [2], П. Хомина, М. Пушкаря [6], Д. Волошина, Я. Мех, С. Голова та інших. Заслужують на увагу дослідження закордонних фахівців: Р. Вандер Вила, К. Друрі, Ч. Хорнгрена, Р. Каплана, Т. Карпової, Ю. Мішина, С. Ніколаєвой та інших.

Разом з тим залишається без уваги проблема необхідності трансформації обліку, у тому числі й управлінського, як однієї з його підсистем, в умовах інформатизації й інтелектуалізації економіки. Слід також зазначити, що дана проблема не повинна розглядатися винятково з позицій комп'ютеризації й автоматизації облікових процесів, але й у контексті переходу від «матеріальної» до «інтелектуальної» економіки, економіки, що базується на знаннях. Даний напрямок досліджень є однією зі складових роботи з вдосконалення облікової системи підприємства, підвищення її інтелектуального рівня, сприяння зростанню інформаційного потенціалу підприємства.

Метою роботи є дослідження особливостей управлінського обліку як однієї з підсистем обліку на підприємстві, в умовах інформатизації й інтелектуалізації економіки.

Зазначимо, що інформація була важливим елементом для попередніх етапів розвитку економічних відносин, оскільки процес виробництва заснован на певному рівні знань і на обробці інформації. Загалом взаємодія суб'єктів виробництва має винятково інформаційну сутність. Характерне для ринкової економіки вільне волевиявлення людей складається за допомогою аналізу різномірної інформації, виходячи з чого можна стверджувати, що економічні процеси завжди є результатом перетворення інформації. На них суттєво впливають умови створення, опрацювання і передавання даних.

Специфічним для інформаційного суспільства став вплив знань на самі знання як головне джерело продуктивності [2]. Як зазначає М. Кастельс, перехід від індустріалізму до інформаціоналізму не є історичним еквівалентом переходу від сільського господарства до

індустріальної економіки, а також не може прирівнюватися до виникнення економіки послуг. Існує інформаційне сільське господарство, інформаційне виробництво й інформаційні послуги. Змінилися не різновиди діяльності людства, а технологічна можливість використовувати як пряму виробничу силу здатність обробляти і розуміти символи [3].

Отже, можна стверджувати про зміну структури ресурсного забезпечення – зменшення уречевленості багатства. Сутність багатства стає «нереальною», воно починає складатися з символів.

Інформація стає основним стратегічним ресурсом, який здатен забезпечити конкурентні переваги як на рівні підприємства, так і на рівні країни в цілому. Сучасне матеріальне виробництво базується на індустріальних технологіях, які дедалі більше потребують розширеного обміну інформацією, тобто залежать від ступеню досконалості процесів обробки даних. Успіх підприємства у ринковому середовищі залежить, насамперед, від здатності генерувати, обробляти та ефективно використовувати інформацію, оскільки чим більшою інформацією володіє організація про внутрішнє і зовнішнє середовище, тим вона має більшу ймовірність самозбереження [4].

Слід відзначити, що економічна наука традиційно розглядала три головних фактори виробництва: землю, працю, капітал. Як зазначає А. О. Устенко «Інформацію можна розглядати як фактор, що створює умови для оптимального поєднання факторів виробництва в єдину систему, в якій вони будуть взаємодіяти найраціональніше, тобто створювати якнайбільше споживчих вартостей» [5]. В ході виробничого процесу інформація дає змогу корегувати стан системи і при необхідності швидко її перебудувати. Виходячи з цього, роль інформації в системі факторів виробництва полягає в тому, що вона виконує функції інструмента налаштування системи, але самостійних функцій щодо виробництва споживчих вартостей у цій системі інформація не виконує.

Економічне значення інформації полягає у її спроможності виступати як економічний ресурс, як необхідна умова і фактор економічної дійсності. Поряд з іншими ресурсами – матеріальними, фінансовими, трудовими, інформаційний ресурс є об'єктивним явищем економічної дійсності. Більш того, можна стверджувати, що інформація є основним виробничим ресурсом сучасної постіндустріальної економіки у протилежність сировині й енергії в доінформаційну епоху.

На думку А. О. Устенко інформаційний ресурс – це особливий, практично невичерпний вид ресурсу, що базується на знаннях, ідеях та вміннях, накопичених в результаті науково-технічної діяльності й освіти людей (звичайно носієм є людина) [5].

М. С. Пушкар визначає інформаційний ресурс як «семантичну інформацію у вигляді понятійного знання» [6].

За висловленням К. Феррі інформаційний ресурс – це джерело інформації, організоване так, що до нього може бути забезпечений багаторазовий доступ [7].

Інформаційний ресурс характеризується сукупністю технологічних елементів (методів, процедур), які реалізують функції збирання, збереження, обробки, передавання й доведення до користувачів інформації в організаційно-управлінських системах з використанням вибраного комплексу технічних засобів та наявністю, крім рутинних операцій, елемента творчого характеру, тобто людського фактора, який не підлягає регламентації та формалізації.

Сукупність засобів, методів та умов, що дають змогу використовувати інформаційні ресурси, становить інформаційний потенціал підприємства. Це не тільки весь індустріально-технологічний комплекс виробництва сучасних засобів і методів обробки та передавання інформації, а й мережа науково-дослідних, навчальних, адміністративних, комерційних та інших організацій, які забезпечують інформаційне обслуговування. Тобто це здатність вирішувати поточні й перспективні завдання інформаційного обслуговування виробництва на рівні оптимальних можливостей, визначених досягнутим у цей період середнім світовим рівнем розвитку інформаційних технологій.

Виходячи з наведеного вище можна стверджувати, що інформаційним потенціалом підприємства є загальна спроможність аналітичних об'єктів і менеджерів перетворювати множину інформаційних продуктів, що до них надходять, в управлінські рішення. В свою чергу під інформаційними продуктами розуміють виготовлений системою інформаційний об'єкт, що використовують для безпосереднього управління.

Формування інформаційного потенціалу, яке починається після створення підприємства і триває протягом його діяльності, здійснюється наступними шляхами:

- через придбання готових аналітичних об'єктів;
- виготовлення нових аналітичних об'єктів на самому підприємстві;
- збільшення тезауруса у вже існуючих аналітичних блоках.

Підприємство протягом своєї діяльності може використовувати усі ці шляхи, однак, з урахуванням конкретної ситуації і обмежених фінансових ресурсів обирається найбільш оптимальний. Інформаційний потенціал підприємства може як збільшуватися, так і зменшуватися.

І. Й. Яремко стверджує, що ефективність діяльності й вартісна оцінка суб'єктів господарювання у сучасних умовах залежить значною мірою від використання інтелектуально-інформаційного потенціалу [8].

Упорядкована відповідно до конкретних принципів сукупність інформаційних ресурсів, призначених для зменшення невизначеності при формуванні споживачами інформації цілеспрямованих дій є економічним інформаційним простором.

Важливим компонентом економічного простору виступає облікова система, продуктом функціонування якої є інформація. Отже, зміни, які відбуваються внаслідок переходу до інформаційного суспільства не могли не торкнутися однієї з найбільш традиційних інформаційних систем – облікової, а, отже, і її підсистеми – управлінського обліку, яка надає інформацію для операційного менеджменту.

Осяг і швидкість обробки та передачі інформації – це ознаки нової економіки. При цьому інформаційний фактор в кінцевому рахунку спричиняє зміну обліку, як складової економічних відносин. Докорінна зміна форм і змісту менеджменту суб'єктами господарювання при динамічній еволюції сучасної економіки потребує коректив від підсистем, які його функціонально забезпечують з точки зору потреб реальної практики щодо розширення і введення нових об'єктів.

Отже, процес зміни економічної системи в Україні потребує переосмислення теоретичних і методичних підходів до управління підприємством, а оскільки облік є джерелом інформації для управлінського персоналу то необхідно поглиблення його управлінської орієнтації. Разом з тим слід враховувати, що розвиток системи управління й поглиблення управлінської орієнтації обліку мають відбуватися паралельно: облік має бути адекватним системі управління. В протилежному випадку можливі два шляхи розвитку:

1) якщо облік не буде відповідати системі управління, він буде гальмувати останню, що призведе до зупинення процесу розвитку економіки;

2) з поглибленням управлінської орієнтації обліку, він, знаходячись в діалектичному зв'язку з управлінням, вимагатиме розвитку останнього, що в свою чергу сприятиме розвитку економіки.

Одним з напрямів посилення управлінської спрямованості обліку є розуміння ролі і значення останнього при прийнятті управлінських рішень. Облікова система має розвинену структуру й різні за змістом внутрішні зв'язки. Вона нараховує велику кількість елементів, функцій, які досить різні, але взаємопов'язані. Зміни в одному з елементів системи призводять до змін в інших. Виходячи з цього, а також завдяки великій кількості внутрішніх зв'язків між елементами, облік є складною системою, єдність якої проявляється при систематизації та створенні інформації.

М. С. Пушкар зазначає, що облікова система включає велику кількість елементів і зв'язків між ними, що обумовлено складністю відображення об'єктів, за якими організовується

спостереження, отримання даних та трансформування їх у корисну інформацію для управління підприємством [6].

Отже, виникнення і формування інформаційної системи підприємства, яка включає й інформаційну систему управлінського обліку зумовлюється системним характером внутрішніх і зовнішніх зв'язків кожного суб'єкта господарювання.

Під інформаційною системою управління розуміють сукупність форм, засобів і методів інформаційного забезпечення процесу управління, що здійснюють своєчасне надходження необхідної інформації з метою зменшення ступеню невизначеності при прийнятті управлінських рішень різних рівнів за допомогою видачі в той момент, коли вони використовуються найбільш ефективно.

Інформаційна система нерозривно пов'язана з механізмом управління підприємством. Вона характеризується комплексністю, оперативністю і систематичністю, високим ступенем оцінок якості інформації, а також високим коефіцієнтом повторного використання. Вирішення інформаційною системою підприємства завдань, які стоять перед нею, можливе лише при забезпеченні відповідних умов і, насамперед, у тому разі, якщо на підприємстві чітко визначені завдання для кожного об'єкта управління і рівні прийняття управлінських рішень, а інформаційна система задовольняє всі ланки управління інформацією необхідного виду і ступеню агрегації.

Важливий та необхідний етап вдосконалення системи управління – це дослідження і аналіз існуючих процесів управління і руху інформації, на базі яких повинно здійснюватися прийняття управлінських рішень. Отже, набуває неабиякої актуальності проблема отримання користувачами своєчасної релевантної інформації, яка є гарантом прийняття ефективних управлінських рішень. Всі стадії та етапи процесу управління пов'язані з обробкою інформації. Без інформації неможливо встановити цілі управління, оцінити ситуацію, сформулювати проблему, прийняти рішення і проконтролювати його виконання.

Суть управлінського обліку можна сформулювати в такий спосіб: виробництво інформації, необхідної для прийняття оперативних рішень із метою ефективного управління. При належному обліку досягається підтримання попереднього і оперативного управління на такому рівні, який задовольняє управлінський апарат відповідною інформацією і показує, що вся система управління працює цілеспрямовано.

Як підкреслює Л.В. Нападовська, своєчасне виявлення та надання інформації про відхилення в процесі діяльності уможливорює коригування досягнутих показників, створюючи тим самим надійну базу для підвищення ефективності [9].

Відповідно до системного підходу інформаційні процеси, які відбуваються в системі обліку – об'єктивні і невіддільні від системи управління підприємством. Як зазначає С. Бір, «...управління підприємством є дещо більшим, ніж взаємодія вищого керівництва. Воно зобов'язане мати справу з інформацією такого масштабу і складності, які перевищують можливості вищих керівників її сприйняти і інтерпретувати. Отже, управління повинно ґрунтуватися на знанні структури інформаційного потоку, методів обробки інформації, її стискання тощо» [10].

ВИСНОВКИ

В умовах становлення інтелектуальної економіки інформація стає основним стратегічним ресурсом, який здатен забезпечити конкурентні переваги як на рівні підприємства, так і на рівні країни в цілому. Роль інформації є беззаперечною для ефективного управління підприємством, як процесу координації і регулювання його діяльності для досягнення поставленої мети.

Інформація управлінського обліку наперед за все повинна бути достовірною, доступною для широкого кола менеджерів, що приймають рішення. При цьому при наявності необхідних інструментів для аналізу потрібні коректні вихідні дані. За допомогою різних інстру-

ментів користувачі інформації повинні мати можливість залежно від своїх потреб аналізувати інформацію в різних розрізах і площинах. Система повинна дозволяти вести не «історичний» облік, а реальний, з можливістю подальшого прогнозування. Раціональний вид інформації, яка збирається в системі є обов'язковою умовою високої якості роботи апарату управління.

Використання системного підходу повинно бути спрямоване на розробку методів і прийомів, які дозволяють забезпечити якісний облік інформації відповідно до її видів. При цьому слід враховувати, що зазначені види інформації доцільно розробляти з урахуванням інформаційних очікувань певних і потенційних суб'єктів користування інформацією.

При висвітленні питання інформатизації системи управлінського обліку необхідно також враховувати таку категорію як якість інформації, яка є найважливішою її характеристикою. Неякісна, перекошена інформація приводить до прийняття рішень, які знижують ефективність і дієвість управління в досягненні кінцевої мети. Саме якість інформації виступає фундаментальною умовою прийняття правильних управлінських рішень. Слід зазначити, що найважливішим критерієм якості інформації є суттєвість. В ряді випадків характеристики інформації втрачають свою актуальність через інформаційне перевантаження користувачів. Перевантаження інформацією обумовлено тим, що загальна кількість інформації зростає експотенціально й швидкість нагромадження знань перевищує здатність людини осмислювати останню.

Отже, важливе місце в створенні необхідної та достатньої системи інформаційного забезпечення займає розмежування рівнів управління. Практично для кожного рівня управління необхідно створення своєї раціональної інтегрованої інформаційної системи з чітко визначеними потоками інформації, необхідність та достатність яких слід визначити. Для розмежування рівнів управління в системі інформаційного забезпечення доцільно визначити «інформаційні пороги», в інформаційному просторі яких інформація є необхідною і достатньою для цілей управління, поза даним рівнем управління ця інформація без додаткової обробки буде непридатна і недоцільна, тобто перетворюється на інформаційний брухт.

Застосування даних критеріїв відповідності облікової інформації системі управління є особливо корисним при необхідності визначення шляхів вдосконалення облікової системи й управлінського обліку зокрема. Отже, можна стверджувати, що облікова інформаційна система повністю адекватна системі управління лише тоді, коли вихідна інформація цієї системи відповідає визначеним критеріям.

ЛІТЕРАТУРА

1. Легенчук С. Ф. Розвиток бухгалтерського обліку в умовах постіндустріальної економіки / С. Ф. Легенчук // Вісник ЖДТУ. – 2006. – № 4 (38). – С. 141–149.
2. Макарова М. В. Зміни у виробничих ресурсах і відносинах в інформаційному суспільстві / М. В. Макарова // Економіка промисловості. – 2004. – № 4 (26). – С. 63–68.
3. Кастельс М. Информационная эпоха : экономика, общество и культура. – М. : ГУ ВШЭ, 2004. – 608 с.
4. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством : навч. посібник / В. О. Василенко. – К. : ЦНЛ, 2003. – 155 с.
5. Устенко А. О. Економіко-організаційні проблеми інформатизації управління / А. О. Устенко – Тернопіль : Економічна думка, 2002. – 247 с.
6. Пушкар М. С. Розробка систем обліку : навчальний посібник / М. С. Пушкар. – Тернопіль : Картолани, 2003. – 198 с.
7. Ferry K. Reinventing the CEO / Ferry K. – ICEDR, 2004.
8. Яремко І. Й. Адаптація облікової системи до умов сучасної економіки / І. Й. Яремко // Фінанси України. – 2006. – № 8. – С. 146–152.
9. Нападовская Л. В. Управленческий учет : суть, значение и рекомендации по его использованию в практической деятельности отечественных предприятий / Л. В. Нападовская // Бухгалтерский учет и аудит. – 2005. – № 8. – С. 50–62.
10. Бир С. Мозг фирмы / С. Бир. – М. : Радио и связь, 1993. – 416 с.

УДК 658.011.12(075.8)

Сотнікова К. В.

КОНТРОЛЬ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

В сучасних мінливих та несприятливих умовах функціонування промислових підприємств питання управління економічним потенціалом потребують особливої уваги. Це обумовлено не лише процесами реструктуризації промисловості, які зумовлюють об'єктивну необхідність пристосування до нових умов господарювання, а й фінансово-економічною кризою, і це значною мірою негативно впливає на систему управління вітчизняними підприємствами машинобудування.

Особливої уваги набуває проблема забезпечення промислових підприємств відповідною теоретичною базою, методичними рекомендаціями, які б дозволили поліпшити їх економічне становище за рахунок управління процесами формування, використання, накопичення та розвитку економічного потенціалу, як головної передумови сталого розвитку.

Питанням управління потенціалом присвятили свої наукові праці відомі вчені-економісти О. В. Коренков, Є. В. Лапін, О. І. Олексюк, Ю. С. Шипуліна [1–4].

Проблема контролю ефективності використання економічного потенціалу в системі управління підприємством стає особливо актуальною в умовах підвищеної нестабільності роботи промислових підприємств.

Метою роботи є визначення ролі контролю в управлінні економічним потенціалом підприємства.

Забезпечення ефективного функціонування впровадженої системи управління економічним потенціалом підприємства в сучасних умовах є однією з актуальних завдань (рис. 1).

Функціонування системи управління економічним потенціалом підприємства здійснюється за рахунок реалізації певного механізму який слід розглядати, як динамічну сукупність декількох взаємопов'язаних управлінських процесів, які логічно витікають один з одного: визначення оперативних і стратегічних цілей, аналіз задіяного та необхідного потенціалу, умов функціонування підприємства, використання потенціалу, інтегральної оцінки показників ефективності його використання та корегування управлінських заходів і відповідний контроль за їх реалізацією.

Таким чином, механізм можна розглядати, як сукупність моделей, інструментів, форм, методів та засобів необхідних для підвищення ефективності управління економічним потенціалом та їх контролю та корегуванню відповідно до змін економічної ситуації на підприємстві, галузі і в країні в цілому. Отже, механізм управління економічним потенціалом підприємства повинен забезпечити управління траєкторіями динаміки розвитку його підсистем. При цьому він повинен враховувати вхідні базові характеристики потенціалу а також його оптимальний рівень з урахуванням існуючих норм та допустимих припущень.

Функція контролю економічного потенціалу починає діяти з моменту його формування та супроводжується під час використання, накопичення та розвитку. Реалізація контролю здійснюється за рахунок постійного моніторингу шляхом отримання безперервної інформації щодо ефективності використання потенціалу і динаміки його накопичення та розвитку, за рахунок розрахованих інтегральних показників, проводиться аналіз ефективності реалізації інтегрованих управлінських рішень, результати якого є інформаційною базою наступного циклу стратегічного управління.

Таким чином, на контролі ефективності використання економічного потенціалу сконцентрована система управління. За рахунок координації коректується напрямок дій з управлінням потенціалом підприємства у бік ліквідації відхилень від поставленої мети в використанні і розвитку підсистем та елементів потенціалу підприємства.

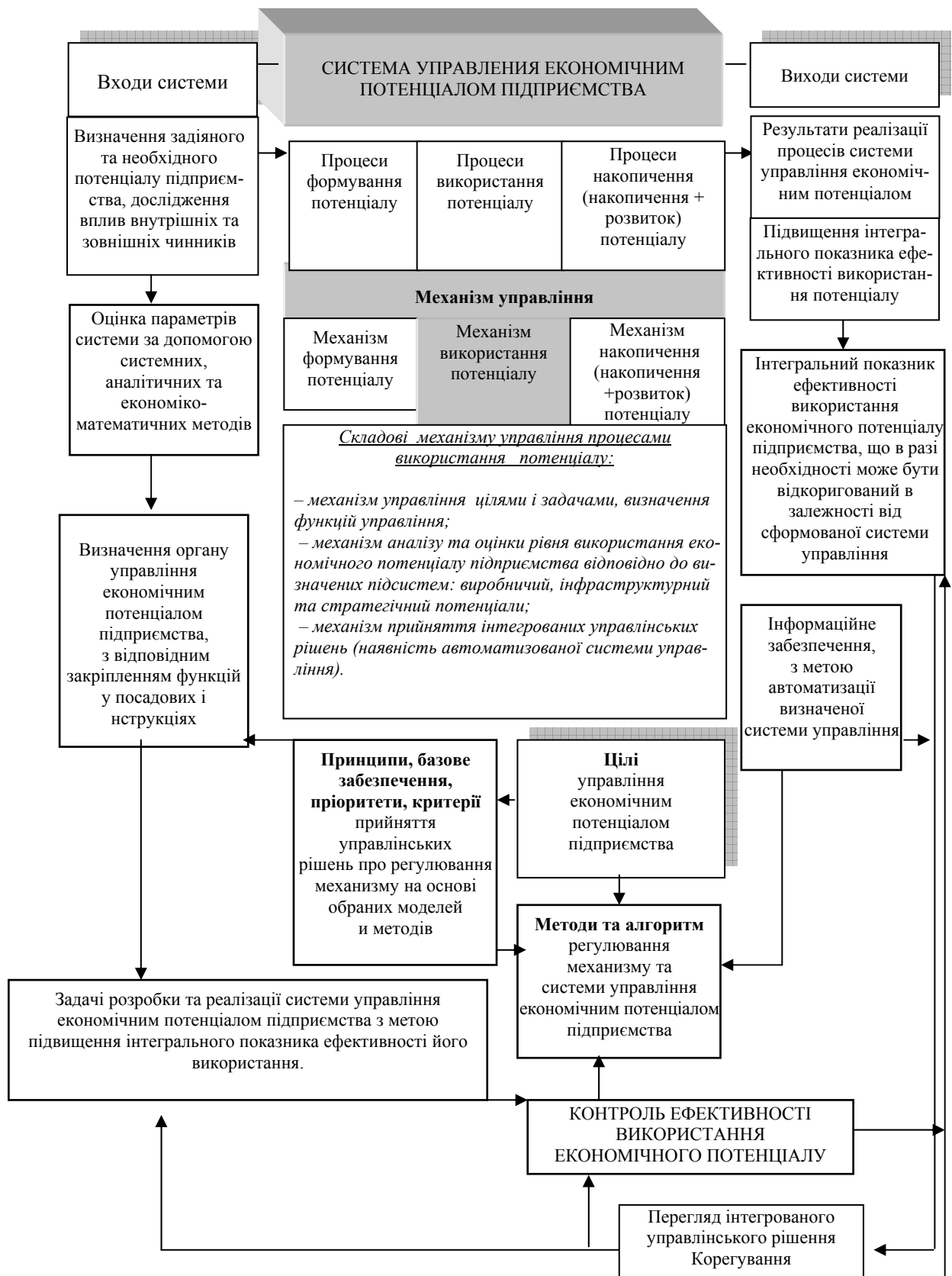


Рис. 1. Модель функціонування системи управління економічним потенціалом підприємства

Запропонована модель функціонування системи управління економічним потенціалом в загальному вигляді дозволяє:

- групувати вхідну інформацію і проводити аналіз і оцінку показників не вибірково, без врахування всієї сукупності чинників, потенціалу і рівня його використання, а системно;
- проводити аналіз альтернативних заходів, які пов'язані з елементами економічного потенціалу підприємства з врахуванням можливостей стійкого зростання на базі сформованого потенціалу;
- виявити зв'язок між стратегічним і оперативним управлінням, здійснити ув'язку стратегічних планів і поточної діяльності тощо.

Необхідно відмітити, що в системі управління контроль здійснюється за рахунок інтегрального показника, це обумовлено проведеним обґрунтованим порівняльним аналізом методів контролю ефективності використання економічного потенціалу підприємства, який представлений в табл. 1.

Таблиця 1

Аналіз методів контролю ефективності використання економічного потенціалу підприємства

Метод	Недоліки методу
Методи контролю за показниками ефективності виробничо-господарської та фінансової діяльності [1]	– відсутність поглибленого факторного аналізу; – показники не дають змогу відобразити рівень використання потенціалу підприємства, лише характеризують певні напрямки виробничо-господарської та фінансової діяльності підприємства; – виникають труднощі з визначення напрямків підвищення ефективності використання економічного потенціалу підприємства та дослідженням наслідків тих чи інших інтегрованих управлінських заходів підприємства.
Метод оптимального рівня використання потенціалу підприємства [2, 4]	– не в повному обсязі враховуються чинники зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства; – недостатньою мірою контролюються усі складові елементи та відповідні підсистеми економічного потенціалу підприємства; – критерій оптимальності не має чіткого визначення.
Графічні методи	– відсутність повної кількісної та якісної оцінки; – можливість зробити тільки загальні висновки за результатами впроваджених управлінських заходів.
Методи визначення вартості бізнесу (вартісний, доходний, порівняний) [3]	– ринкова вартість підприємства, в загальному вигляді характеризує рентабельність підприємства, критерієм контролю є валовий прибуток; – застосування подібної методики доцільно тільки у випадку оцінки вартості підприємства для наступного його продажу.
Метод інтегрального показника [5]	– використовується зважування визначеної комбінації різнорідних коефіцієнтів без обґрунтованих розрахунків щодо вибору показників для оцінки та контролю; – відбувається стандартизація показників та спостерігається відсутність розрахунку необхідних коефіцієнтів ієрархії, визначення індикаторів здійснюється за допомогою лише експертних оцінок; – застосовуються, в більшості випадках, система фінансових показників; – недостатня увага приділяється кількісним та якісним показникам оцінки інфраструктурного та стратегічного потенціалів підприємства.

Узагальнення недоліків розглянутих методів дозволило виявити необхідність застосування економіко-математичного моделювання в процесі конструювання інтегрального показника ефективності використання економічного потенціалу підприємства.

Для вирішення завдань з визначення рівня управління ефективністю використання економічного потенціалу підприємства доцільно застосовувати метод інтегрального показника, з обов'язковим усуненням встановлених під час дослідження недоліків (рис. 2).

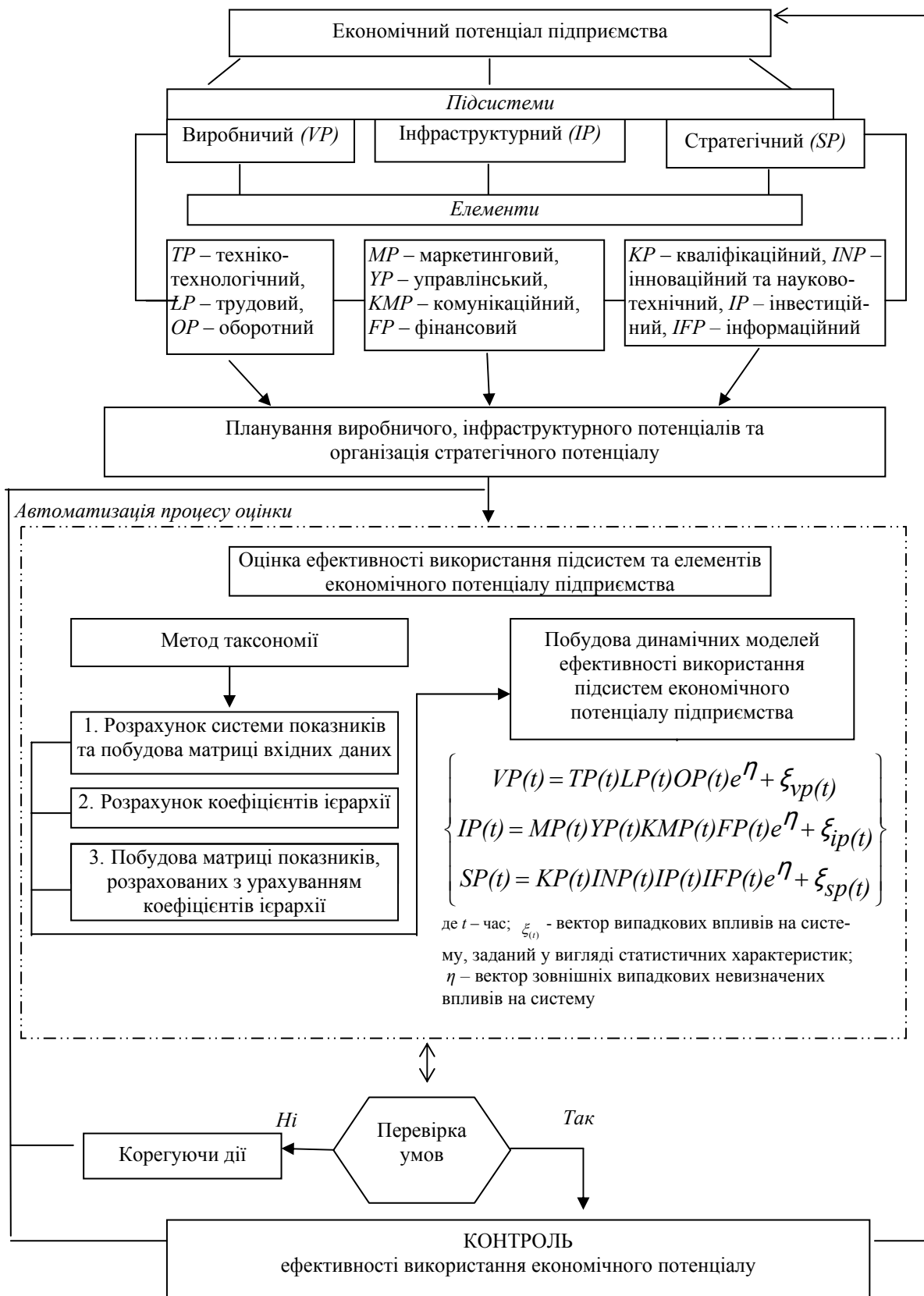


Рис. 2. Контроль в системі управління економічним потенціалом підприємства

Доопрацювання методу інтегрального показника дозволило, насамперед:

- під час формування матриці вхідних даних використовувати як кількісні, так і якісні показники;
- уникнути стандартизації показників за рахунок визначених коефіцієнтів ієрархії;
- здійснювати контроль ефективності використання економічного потенціалу не тільки за системою фінансових показників, а у розрізі виробничого, інфраструктурного і стратегічного потенціалів.

Визначені показники вхідної матриці та коефіцієнти ієрархії дозволяють в певній мірі вважати розрахунки вірогідними, на підставі яких виникає можливість корегувати управлінські дії та достатньо точно оцінити можливі результати.

Забезпечення відповідного рівня використання економічного потенціалу можливо лише за умови ефективного управління та певного контролю. Отже, управління ефективністю використання економічного потенціалу – цілеспрямовані процеси координованих впливів на виробничий, інфраструктурний та стратегічний потенціали для встановлення, забезпечення, їх накопичення та відповідного розвитку.

ВИСНОВКИ

В роботі визначено, що контроль, як функція управління економічним потенціалом, складається з реалізації процесів у напрямку моделювання інтегральних показників ефективності використання виробничого, інфраструктурного та стратегічного потенціалів.

В практичній діяльності підприємств машинобудування впроваджена система управління обов'язково потребує оцінки її результативності, з метою визначення ступеня досягнення цільових завдань процесу оптимізації та спрямована перш за все на:

- забезпечення відповідного рівня використання економічного потенціалу підприємства протягом усього періоду реалізації системи управління;
- стабілізацію та покращення економічного потенціалу підприємства.

Виходячи з наведеної системи задач, оцінка результативності впровадження системи управління на підприємствах відбувається за окремими наслідками впливу та узагальнено в цілому по об'єкту дослідження.

Отже, система управління економічним потенціалом, що сформована на вітчизняних підприємствах машинобудування потребує дослідження з боку науковців процесів контролю з метою пошуку напрямків її вдосконалення.

Для проведення контролю за ефективністю використання економічного потенціалу по кожному напрямку впливу в більшості випадків використовується система спеціальних оціночних показників, що використовуються для аналізу рівня управління підсистемами потенціалу підприємства.

Результатами подальших досліджень повинні стати практичні рекомендації з підвищення ефективності використання економічного потенціалу підприємств машинобудування Донецького регіону.

ЛІТЕРАТУРА

1. Жулега И. А. *Методология анализа финансового состояния предприятия : монография / И. А. Жулега.* – ГУАП : СПб., 2006. – 235 с.
2. Коренков О. В. *Управление потенциалом развития промышленных предприятий : автореф. дис. канд. экон. наук / О. В. Коренков.* – К., 2003. – 21 с.
3. Лалин Е. В. *Определение производственного потенциала ОАО «Сумыхимпром» и его подразделений : анализ использования производственного потенциала / Е. В. Лалин // Вісник СумДУ.* – 2006. – № 7 (91). – С. 16–25.
4. Олексик О. І. *Управление потенциалом акционерных товариществ : автореф. дис. канд. экон. наук / О. І. Олексик.* – К., 2001. – 19 с.
5. Шитуліна Ю. С. *Управление потенциалом инновационного развития промышленных предприятий : автореф. дис. канд. экон. наук / Ю. С. Шитуліна.* – Харьков, 2006. – 20 с.

УДК 336.132: 338.43

Танклевська Н. С.

ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК КАТЕГОРІЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВ

Зміни в економіці України, пов'язані з переходом до ринкових відносин, потребують пошуку нових способів і підходів до технологій управління, в тому числі в сфері фінансового менеджменту. Аналіз фінансово-економічних результатів українських підприємств в сучасних умовах показує, що погіршення їх становища пов'язане з відсутністю професіоналізму і системного підходу в управлінні фінансовою діяльністю. Більшість підприємств України поки орієнтується на виживання шляхом продажу основних фондів, пошуку короткострокових джерел фінансування, диверсифікації виробництва. Але відсутність системності призводить до низької результативності використаних підходів і розпиленню існуючих фінансових ресурсів, та як наслідок зниженню фінансового потенціалу підприємств.

Проблемам дослідження формування фінансового потенціалу, управління фінансами та питаннями фінансового аналізу підприємств присвячені праці таких вчених, як Самоукін А. І. [3], М. М. Максимов [5], В. К. Сенчагова [6], В. С. Стоянова [7], Брінхем Е. Ф. [8], Ван Хорн Дж. К. [9], Н. В. Колчін [10], М. С. Абрютіна [16], М. Н. Крейніна [17].

Метою статті є дослідження фінансового потенціалу як категорії управління фінансами підприємств.

Методика дослідження базується на використанні діалектичного методу, монографічного методу, методу аналізу і синтезу.

Наукова цікавість до проблеми оцінки потенціалу підприємства змушує звернутись до аналізу накопиченого теоретичного матеріалу. В кінці 1970-х на початку 1980 років вийшло багато публікацій, які вміщують різноманітні аспекти поняття «потенціал». В більшості робіт відзначають важливість вивчення проблем оцінки потенціалу і вказують на існування значних відмінностей у визначенні самого поняття потенціалу, його сутності, складу і співвідношення з другими категоріями.

В етимологічному значенні термін «потенціал» походить від латинського. В словнику іншомовних слів Васькової І. А. проводиться тлумачення терміну як міць, сила [1]. В Великій Радянській Енциклопедії проводиться визначення терміна «потенціал» як «...засоби, запаси, джерела, які є в наявності і можуть бути мобілізовані, приведені в дію, використанні для досягнення відповідних цілей, здійснення плану, рішення будь-якого завдання, можливості окремого суспільства, держави в відповідній сфері» [2].

Основна маса публікацій по теорії потенціалу присвячена економічному потенціалу підприємства. Так, Самоукін Л. І., вважає, що економічний потенціал необхідно розглядати в взаємозв'язку з властивою кожній суспільно-економічній формації системою виробничих відносин, виникаючих між окремими робітниками, трудовими колективами, а також управлінським апаратом підприємства, організації, галузей народного господарства в цілому з приводу повного використання їх здібностей до створення матеріальних благ і послуг [3]. В даному визначенні підкреслена достатньо важлива риса економічного потенціалу – зв'язок з виробничими відносинами, але відсутність зв'язку з економічними ресурсами перетворює потенціал в абстрактне поняття. Тому більш близько до реальної дійсності належить визначення економічного потенціалу, запропоноване О. В. Козловою, як економічних можливостей країни, які залежать від рівня розвитку виробничих сил і виробничих відносин, наявності трудових і виробничих ресурсів, ефективності господарського механізму [4]. Хоча в даному визначенні не йде мова про економічний потенціал підприємства.

Узагальнюючи різноманітні підходи до змісту розглянутого поняття можна відзначити ряд моментів, які притаманні більшості підходів. В структурі потенціалу окремим блоком відокремлюють ресурси, які є в розпорядженні підприємства. При їх класифікації частіше за все говорять про трудові, інформаційні, фінансові і матеріальні (виробничо-технічні) ресурси. Трудові ресурси іноді пропонують розглядати як інтелектуальні. Людські ресурси поділяють на три складові – особи, які приймають рішення, колектив підприємства (співробітники як єдине ціле) і персонал як трудовий потенціал [5].

Окрім ресурсної складової в сучасній економічній теорії відокремлюють блок управління. В ньому як правило, розрізняють три підсистеми: планування-спрямоване на виявлення майбутнього потенціалу успіху; реалізація – має за мету створення нового потенціалу і перетворення існуючого в фактори успіху; контролю – виконує функції перевірки ефективності здійснення планів і рішень та постійного контролю за достовірністю планових передумов. Крім того існує думка, що система управління включає п'ять складових її елементів: планування, організація, контроль, мотивація і координація [6]. І той і інший підхід повністю охоплює систему управління. В даному випадку ми стикаємося з однаковими по змісту поняттями, але представлених в різних інтерпретаціях, що в цілому не змінює суті.

Із всього різноманіття останніх публікацій, присвячених проблемам оцінки потенціалу підприємства слід відзначити підхід, згідно якому до предметних складових потенціалу підприємства відносяться [7]:

- ринковий потенціал: потенційний попит на продукцію і доля ринку, яка займається підприємством, потенційний обсяг попиту на продукцію підприємства, підприємство і ринок праці, підприємство і ринок праці, підприємство і ринок факторів виробництва;

- виробничий потенціал: потенційний обсяг виробництва продукції, потенційні можливості основних засобів, потенціальні можливості використання сировини і матеріалів, потенціальні можливості професійних кадрів;

- фінансовий потенціал: потенційні фінансові показники виробництва (прибутковість, ліквідність, платоспроможність) потенційні інвестиційні можливості.

В умовах ринкового господарства всі складові потенціалу підприємства підпорядковані законам ринку. І виробничий, і фінансовий потенціал формуються не самі по собі, а регламентуються попитом і пропозицією на вироблені підприємством продукцію, (товари, роботи, послуги). Вони не можуть бути незалежними, ізольованими від ринку (рівня цін, співвідношення попиту і пропозиції, конкуренції та ін.). Тобто, немає сенсу розвивати або утримувати виробничу силу по виробництву продукції, яка не користується попитом. Звідси, не може бути мови про розвиток фінансового потенціалу. Таким чином, штучно відривати ринкові можливості від виробничих і фінансових можливостей підприємства є не доцільним ні теоретично, ні практично.

Слід наголосити на тому, що фінансовий потенціал – це не фінансові показники діяльності підприємства, а результат ринкової оцінки потенціальних доходів факторів виробництва в грошовій формі, можливих до отримання підприємством при наявності ресурсного і виробничого потенціалів і ринкових параметрів, які склалися (цінах, попиті і пропозиції, конкуренції та ін.). Інша справа, що загальний дохід і пропорції його розподілу по конкретним факторам виробництва можуть бути потенціальні і фактично отримані на основі диктуемого ринком вибору тієї чи іншої фінансової стратегії: продаж, ліквідність, рентабельність і т. д.

В будь-якому випадку, фінансовий потенціал знову спирається на теорію фінансів підприємства. Тому слід зупинитися на цих проблемах. Той факт, що фінансові відносини являють собою виключно грошові відносини, підтримується більшістю вітчизняних економістів. Тому до фінансів і фінансових операцій на рівні підприємства не можна віднести операції,

які не відображають рух реальних грошей, на прикладі бартерної угоди (сучасна модифікація натурального обміну). В рамках виробничого підходу всі без виключення грошових відносин і операції, які здійснюються підприємством в процесі своєї господарської діяльності, пов'язані з рухом фінансових ресурсів, утворенням і використанням на цій основі грошових доходів підприємств, необхідно включати в склад фінансових відносин на рівні підприємства.

Таким чином і фінансовий потенціал, як категорія похідна від фінансів підприємств, обмежений виключно грошовими відносинами, які виникають в процесі руху фінансових ресурсів підприємства (власних і залучених), утворення на цій основі його потенційних доходів і розподілу їх по факторам виробництва. Отже, фінансовий потенціал підприємства, на нашу думку, являє собою сукупність потенційних фінансових ресурсів і доходів підприємства, при заданих або склавшихся параметрах ресурсного і виробничого потенціалів, а також ринкової кон'юнктури.

Фінансовий потенціал формується в процесі фінансової діяльності – діяльності, пов'язаної з організацією фінансового господарства підприємства. Фінансову діяльність в рамках теорії і практики формування фінансового потенціалу підприємства слід розглядати з двох позицій: широкої і вузької. З широкої, економічної точки зору, фінансова діяльність охоплює всі без виключення грошові операції, у вигляді руху власних, прирівняних до власних і залучених грошових засобів (фінансових ресурсів) і доходів підприємства в готівковій і безготівковій формах. З вузької, бухгалтерської точки зору, фінансова діяльність обмежена, як правило, процесами формування, розподілу і використання фінансових результатів (прибутки і збитки) і операціями з фінансовими активами.

Фінансовий потенціал відображає потенціальну (прогнозуючу) і фактичну (реалізовану) ліквідність, або можливість товарних потоків і потоків похідних фінансових інструментів перетворюватися в грошові потоки.

В світовій практиці фінансового менеджменту при розрахунках грошових (фінансових) потоків використовуються наступні їх види:

FCF – вільний (free) грошовий потік;

CF – загальний (gross) операційний грошовий потік;

NCF – чистий (net) грошовий потік;

NOCF – чистий операційний (net operating) грошовий потік [8].

Оцінка фінансового потенціалу по фінансовим потокам дозволяє визначити його в динаміці з врахуванням фактора часу і структури притоку й відтоку фінансових ресурсів, прибутків і надходжень, які змінюються. Виділення із загальних фінансових потоків очищених від похідних інструментів грошових (абсолютно ліквідних) потоків дозволяють ув'язати параметри фінансового потенціалу з платоспроможністю і фінансовою стійкістю підприємства. Це дуже важливо з позицій оцінки перспектив розвитку компанії, а також можливості відновлення платоспроможності і фінансової стійкості підприємств з погіршуючими показниками фінансового стану. В свою чергу, фінансово стійке підприємство, в нашому розумінні, – це такий фінансовий стан суб'єкта господарювання, при якому його фінансовий потенціал дозволяє забезпечити стійкий зростаючий чи не знижуючийся потік грошових коштів, достатніх для забезпечення поточної і довгострокової платоспроможності на основ стратегії стабільного економічного зростання.

В даний час значна частина (більш ніж 40 %) українських підприємств, працюючи в нестабільному економічному середовищі, є збитковими, або переживає глибокий спад виробництва і знаходиться в критичному або банкрутному стані. Причин депресивного розвитку багато, але головні з них полягають в інерції структури виробництва, його технологічної відсталості і фізичному зносі основних фондів, у відсутності ефективної політики інноваційного розвитку економіки, у тяжкому доступі довгострокових позикових і залучених джерел фінансування модернізації та реконструкції підприємства та ін.

Все це обумовлює необхідність комплексного застосування і розвитку сучасного інструментарію системи фінансового регулювання, яка повинна забезпечити безперервний приріст фінансового потенціалу господарюючого суб'єкта і хоча б запобігти його зниженню.

Фінансовий потенціал, як категорія управління, підлягає плануванню (прогнозуванню), регулюванню (коригуванню) і використанню (реалізації). Заплановане (прогнозоване) значення фінансового потенціалу базуються, перш за все, на скоригованих показниках його реалізації в попередніх періодах з врахуванням прогнозних змін обсягів продажу, рентабельності власного і займового капіталу, забезпечення позитивного ефекту фінансового і операційного важелів, реалізація інвестиційних проектів і т. д. В кінцевому рахунку, планування фінансового потенціалу спрямовано на забезпечення, відновлення і зберігання фінансової стійкості.

В складі прогнозованих параметрів фінансового потенціалу господарюючого суб'єкта необхідно, на наш погляд виділяти можливість покриття поточних і стратегічних фінансових потреб, застосовуючи для цього існуючий і прогнозний баланс - нетто фінансових ресурсів по активу і фінансових потреб по пасиву. Непокриті фінансові потреби, повинні визначатися як негативне сальдо балансу поточних активів і поточних пасивів (для визначення поточних фінансових потреб), основних активів і постійних пасивів (перманентних капіталів) – для визначення стратегічних фінансових потреб. Для забезпечення поточної платоспроможності та фінансової стійкості важливо розмежовувати чистий оборотний капітал і поточні фінансові потреби, а для довгострокової платоспроможності та фінансової стійкості – чистий основний капітал і стратегічні фінансові потреби.

В теорії і практиці звичайно розраховують фінансовий потенціал поточної діяльності на основі короткострокового чистого прибутку (прибутку від операцій з поточними активами) і фінансової стійкості з урахуванням поточної рентабельності та ліквідності. Проте, необхідно здійснювати розрахунок прогнозованого фінансового потенціалу господарюючого суб'єкта на основі довгострокового чистого прибутку (прибуток від операцій з постійними активами, а саме прибуток від інвестування основного капіталу) і фінансової стійкості з урахуванням прогнозу збільшення рентабельності власного капіталу, росту, збереження чи відновлення ліквідності.

Довгострокова фінансова стійкість повинна забезпечуватися на основі довгострокового, стійкого притоку ліквідних фінансових потоків через ріст продажу, підвищення рентабельності власного капіталу за рахунок ефективного інвестування власних і займових засобів. Процес інвестування спочатку знижує коефіцієнт поточної ліквідності до мінімуму обслуговування не підлягаючого реструктуризації кредиторської заборгованості з врахуванням максимальної інкасація дебіторської заборгованості, а потім коефіцієнт поточної ліквідності збільшиться до необхідного рівня за рахунок зростаючої із-за реструктуризації кредиторської заборгованості і завдяки випереджаючому росту власних ліквідних оборотних засобів і прибутку над ростом позикових коштів і боргових обов'язків [9]. До того ж, реалізація активів довгострокового характеру і збільшення за рахунок цього ваги оборотних засобів не є самим розповсюдженим способом підвищення значення коефіцієнта поточної ліквідності в майбутньому. Крім того, збільшення оборотних активів через отримання довгострокових позик, ефективно збільшення статутного капіталу в сучасних умовах важкореалізує для підприємств, проте можливе.

Тому на коефіцієнт відновлення платоспроможності, як центральний показник довгострокової фінансової стійкості, можна спиратись в оцінці прогнозованого фінансового потенціалу господарюючого суб'єкта, якщо у підприємства існують можливості реалістично прогнозувати, планувати і здійснювати ці плани прогнозів за рахунок збільшення забезпеченості власними ліквідними засобами. Це може бути досягнуто на основі ефективного

інвестування в основні активи, реалізації застарілих основних активів, лізингу традиційних активів довгострокового характеру, отримання довгострокових позик, збільшення статутного капіталу, що дозволить підвищити поточну ліквідність у майбутньому.

Використовувати цей коефіцієнт відновлення платоспроможності при реалістичності прогнозу збільшення коефіцієнту забезпеченості збільшення власними ліквідними засобами (по ринковій ціні оборотних активів, з врахуванням максимальної інкасації дебіторської заборгованості і з виключенням «мертвої» довгострокової дебіторської заборгованості, необхідних оптимізованих виробничих запасів) вище нормативного його значення і при значному перевищенні нормативу коефіцієнтом поточної ліквідності початкової стадії інвестування відновлення основного капіталу [10]. Також, необхідно ще додатково контролювати цільовий характер і ефективність інвестування власних і позикових засобів в основний капітал (позитивні дії операційного і фінансового важелів).

В кінцевому етапі прогнозований фінансовий потенціал повинен спиратись на генерацію чистого грошового потоку, який дозволив би за рахунок росту валової виручки і рентабельності власного капіталу підвисити або відновити втрачену фінансову стійкість, особливо коефіцієнт поточної платоспроможності з врахуванням дії операційних і фінансових важелів і реалістичності прогнозу росту власних оборотних засобів в грошовій формі. Останнє дозволяє виробити критерії використання різноманітних засобів акумуляції фінансових джерел і методів фінансування поточних і капітальних витрат, формуючи структуру фінансування економічного росту підприємства.

Система управління фінансовим потенціалом підприємства, включає наступні елементи: фінансове планування (бюджетування, планування і прогнозування фінансових потоків, грошового прибутку і надходжень); фінансове регулювання (коригування планових і фактичних параметрів фінансових ресурсів, включаючи регулювання ризиків); фінансовий контроль в процесі бюджетування і реалізації фінансового потенціалу.

Системний підхід до фінансового управління розвитком підприємства потребує розуміння його як комбінованого варіанту розвитку у вигляді зростання обсягів продажу, валової виручки, рентабельності власного капіталу і відновлення втраченої в початку інвестування ліквідності, при поєднанні методів самофінансування і зовнішнього фінансування. Після прийняття рішення про доцільність реалізації цих фінансових цілей, завдань і напрямів розвитку та збільшення фінансового потенціалу підприємства виникає проблема раціоналізації поєднання джерел фінансування. В основі фінансування економічного росту лежить структура джерел фінансування інвестицій, організованих у рамках багатоканального фінансування державних і власних інвестиційних програм, проектів і проектного фінансування в цілому.

Не лише рентабельність може формувати фінансову стійкість при економічному розвитку господарюючого суб'єкта, але й інше, фінансово-стійкий розвиток обслуговує зростання рентабельності за рахунок більш широких можливостей залучення зовнішніх джерел. В стратегії стійкого економічного розвитку підприємства це визначає напрями та можливості негативного приросту власного капіталу. Тому можна відзначити цільове зближення рентабельності і фінансової стійкості саме в умовах стійкого економічного зростання. Але якщо економічне зростання більше пов'язане з темпами розвитку, то фінансова стійкість – з точкою фінансової рівноваги. Тому для стійкого розвитку підприємства потрібен такий економічний рист, який зберігає і навіть закріплює фінансову стійкість.

ВИСНОВКИ

Фінансовий потенціал підприємства, на нашу думку, являє собою сукупність потенційних фінансових ресурсів і доходів підприємства, при заданих або склавшихся параметрах ресурсного і виробничого потенціалів, а також ринкової кон'юнктури. В свою чергу, фінансово

стійке підприємство, в нашому розумінні, – це такий фінансовий стан суб'єкта господарювання, при якому його фінансовий потенціал дозволяє забезпечити стійкий зростаючий чи не знижуючийся потік грошових коштів, достатніх для забезпечення поточної і довгострокової платоспроможності на основ стратегії стабільного економічного зростання. Тому існує необхідність комплексного застосування і розвитку сучасного інструментарію системи фінансового регулювання, яка повинна забезпечити безперервний приріст фінансового потенціалу господарюючого суб'єкта і хоча б запобігти його зниженню.

Політика нарощування фінансового потенціалу в межах стратегії економічного розвитку господарюючого суб'єкта в силу своєї ризикованості не може спиратися на моделі економічного росту, яка побудована лише на одному показнику – рентабельність власного капіталу за рахунок реінвестування прибутку, валової виручки, валового чи чистого прибутку та інше. Для розвитку господарюючого суб'єкта необхідний стійкий економічний ріст як модель комбінованої взаємодії поведінки в часі показників рентабельності і фінансової стійкості, не дивлячись на можливість різниці останніх цільових функцій.

ЛІТЕРАТУРА

1. Словарь иностранных слов / Ред. И. А. Васюкова. – М., 1972.
2. Большая Советская Энциклопедия / Ред. Б. А. Введенский. – Т. 34.
3. Самоукин А. И. Потенциал нематериального производства / А. И. Самоукин. – М. : Знание, 1991. – С. 5.
4. Управление социалистическим производством : словарь / Под ред. О. В. Козловой. – М., 1983.
5. Менеджмент : учебник для вузов / М. М. Максимцов, А. В. Игнатьева, М. А. Комаров и др. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – С. 55–57.
6. Финансовые ресурсы народного хозяйства / Под ред. В. К. Сенчагова. – М., 1982. – С. 12.
7. Финансовый менеджмент : теория и практика / Под ред. Е. С. Стояновой. – [5-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Изд-во «Перспектива», 2000. – С. 308.
8. Брігхем Е. Ф. Основи фінансового менеджменту / Е. Ф. Брігхем. – К. : Ніка-центр, Эльга, 1991.
9. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами ; пер. с англ. / Ван Хорн Дж. К. – М. : Финансы и статистика, 2003.
10. Финансы предприятий : учебник / Под ред. Н. В. Колчина. – [2-е изд.]. – М. : Юнити, 2002.
11. Попов Е. Структура рыночного потенциала предприятия / Е. Попов, В. Ханжина // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 6.
12. Акулов В. К характеристике субъекта стратегического менеджмента / В. Акулов, М. Рудаков // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – № 4.
13. Баранчев В. Стратегический анализ : технология, инструменты, организация / В. Баранчев // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – № 5.
14. Йеннер Т. Создание и реализация потенциала успеха как ключевая задача стратегического менеджмента / Т. Йеннер // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 2.
15. Ефимова О. В. Финансовый анализ / О. В. Ефимова. – [4-е изд., перераб. и доп.]. – М. : «Бухгалтерский учёт», 2002. – С. 312.
16. Абрютин М. С. Финансовый анализ коммерческой деятельности. – М. : «Финпресс», 2002. С. 76–78.
17. Крейнина М. Н. Платежеспособность предприятия : оценка и принятие решений / М. Н. Крейнина // Финансовый менеджмент. – 2001. – № 1. – С. 12–14.
18. Крейнина М. Н. Анализ финансовой деятельности предприятия для совершенствования бизнеса / М. Н. Крейнина. – М. : Изд-во учеб.-метод. Центра при Мин-ве РФ по налогам и сборам, 2002. – С. 15.
19. Мерзликина Г. С. Оценка экономической состоятельности предприятия : монография / Г. С. Мерзликина, Л. С. Шаховская / Волг ГТУ, Волгоград, 1998. – С. 63.
20. Моляков Д. С. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства / Д. С. Моляков. – М., 1999. – С. 7.
21. Точка зрения С. В. Барулина и Т. М. Ковалёвой в отношении категории финансов в целом // Финансы и кредит. – 2004. – № 5.

УДК 657.6

Чердниченко Н. В

ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННЫЙ КОНТРОЛЬ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Успех деятельности и даже вопрос дальнейшего существования хозяйствующего субъекта любой отрасли напрямую зависят от целесообразности производственных затрат, которые необходимо учитывать, анализировать и конкретизировать с целью обеспечения повседневного контроля за эффективностью использования ресурсов и формированием себестоимости продукции (работ, услуг). Особенно важен контроль затрат на производство в сельскохозяйственной отрасли. Поскольку анализ экономического состояния сельскохозяйственного производства Украины, показал, что без повышения продуктивности земли, без улучшения использования ресурсов и снижение затрат на выращивание продукции растениеводства невозможно дальнейшее эффективное развитие всех организационно – правовых формирований сельского хозяйства.

Для значительного повышения эффективности сельскохозяйственного производства Украины, необходимо системное решение технологических, организационно-правовых, социальных и других проблем. Но все эти проблемы могут быть в первую очередь решены за счет внутренних резервов, поскольку ожидать существенных капитальных вложений извне не приходится, что касается и государственной поддержке.

Первым и наиболее важным элементом системы управления предприятием, с целью повышения эффективности деятельности организации, сохранение и приумножение ее активов является внутрихозяйственный (внутренний) контроль.

В исследование и теоретическую разработку концепции внутреннего контроля, определении его роли и места в хозяйственном механизме внесли свой вклад многие отечественные ученые, в частности такие как Н. Т. Белуха, В. В. Бурцев [1], М. В. Кужельный, М. С. Пушкарь, В. Ф. Палий [3] В. В. Сопко, Ф. Ф. Бутынец [5], Е. В. Калюга [9], Б. Ф. Усач, А. Д. Шеремет и другие.

Целью работы является дать оценку действующему пониманию внутрихозяйственного контроля и определить его значимость в деятельности предприятия. Прежде чем рассмотреть место, которое занимает внутрихозяйственный контроль в системе управления сельскохозяйственным предприятием, необходимо уделить внимание трактовки его сущности, взаимосвязи с другими функциями управления – в частности учетом и анализом.

В экономической литературе имеется достаточно большой диапазон определений контроля, в том числе и внутреннего, однако единого подхода к понятию до настоящего времени не выработано.

Отсутствие единой разработки научных решений, которые дали бы возможность в обосновании необходимости и возможности создания единой системы внутреннего контроля вызывает одну из проблем, и тем самым ликвидировать противоречия в понимании и формулировке термина «контроль».

Отсутствие единой системы (концепции) внутреннего контроля можно объяснить и тем, что в основном проработаны отдельные вопросы, такие как:

- контроль в управлении;
- суть внутреннего контроля;
- виды контроля;
- этапы контроля;
- приемы контроля и т. п.

Ученые, которые занимаются методологией контроля, обходят вопросы по разработке системных целей контроля. Но практически все указывают, что от эффективности внутреннего контроля зависит эффективности функционирования хозяйствующих субъектов, а эффективность функционирования экономических единиц в совокупности – одно из условий эффективности всего общественного производства.

Так, по результатам исследований В. В. Бурцева [1] внутренний контроль можно рассматривать с двух позиций:

а) в широком смысле как систему (входящих в систему управления организацией) состоящие из ряда элементов;

б) в узком смысле – один из этапов процессов управления.

Наиболее распространенное толкование «внутреннего контроля» – это контроль осуществляемый собственником, бухгалтерским, финансовым или прочими функциональными службами предприятия. Что так же нашло отражение и в законодательной базе, так в соответствии с Законом Украины «О предприятиях в Украине» от 27.03.1991 г. № 887-ХІІ основная ответственность за организацией финансового контроля на каждом предприятии в первую очередь возлагается на его собственника. Рассмотрим основные взгляды ученых на определение системы «внутренний контроль» в табл. 1.

В своей диссертационной работе Артамонова Н. Н. дает следующее понятие внутривладельческого контроля – это система организационных и экономических мер, принимаемых руководством предприятия, осуществляется на предприятии непрерывно и включает в себя: сбор, обработку, оценку экономической информации для принятия оперативных управленческих решений с помощью функции обратной связи.

Таким образом, из определений внутривладельческого контроля данного многими учеными, а также приведенных в экономической литературе, можно сделать вывод, что основными характеристиками контроля являются:

- контроль – это одна из функций управления;
- контроль – это система постоянного наблюдения за его объектами;
- контроль – это процесс, осуществляемый руководством, специалистами, бухгалтерами;
- контроль – это мера безопасности от возможных рисков (особенно экономических).

Внутривладельческий контроль в сельскохозяйственных предприятиях в основном рассматривается как систематическая проверка всеми должностными лицами и общественными организациями предприятия, в пределах их компетенции. М. Я. Штейман [10] указывает, что внутривладельческий контроль это также проверка выполнения указаний вышестоящих организаций, плановых заданий, использования производственных ресурсов, сохранности собственности и соблюдение законности в целях выявления резервов повышения эффективности производства, и решительного пресечения хищений, злоупотреблений и расточительства. Данное понятие приемлемо для сельскохозяйственных предприятий, однако с учетом рыночных условий настоящего времени, целесообразно внести изменения в понятийный аппарат. Поскольку в настоящее время перед внутривладельческим контролем ставят задачи по активному проникновению в финансово-хозяйственную деятельность предприятия, при чем независимо от отрасли его деятельности, не только получения информации, но и предложения по улучшению (усовершенствованию) деятельности. То есть внутривладельческий контроль должен позволит обнаружить во внутренней и внешней среде предприятия факторы, которые могут оказывать как благоприятное, так и неблагоприятное влияние на деятельность; помочь своевременно выявить неизбежные нарушения, ошибки в работе предприятия, принять меры для их устранения; позволит скорректировать текущее состояние дел. Следовательно, можно сказать о том, что внутривладельческий контроль – это комплекс процедур, которые осуществляются на предприятии в первую очередь с целью предотвращения негативных явлений в хозяйственной деятельности.

Таблиця 1

Дефиниции системы внутреннего контроля

Автор, источник	Определение системы
Большой экономический словарь [2]	Внутренний контроль (внутрихозяйственный) – осуществление специальным подразделением предприятия контроля состояния бухгалтерского учета, проведение комплексного анализа хозяйственной и финансовой деятельности экономического субъекта с целью наладить пути наиболее эффективного развития и выявить резервы предприятия и его основных подразделений
Палий В.Ф.[3]	Под внутренним контролем следует понимать контроль с целью достижения поставленных перед хозяйствующим субъектом задач.
Ендовицкий Д. А., Архипов А. А. [4]	Внутрихозяйственный контроль – единство органов контроля, объектов контроля и форм его реализации
Бутинец Ф. Ф [5]	Внутрихозяйственный контроль представляет собой независимую оценку соответствия деятельности предприятия поставленным задачам
Кулаковская Л.П. [6]	Внутрихозяйственный (внутренний) контроль – деятельности цехов, бригад, участков и прочих внутрихозяйственных формирований проводится в хозяйствующих субъектах их руководителями и специалистами при выполнении ими своих функциональных обязанностей, а также штатными контролерами, ревизорами и аудиторами
Э. А. Арекс, Дж. К. Лоббек [7]	Система внутрихозяйственного контроля – включает в себя методiku и процедуру трех основных категорий, которые разработаны и используются администрацией, чтобы обеспечить соответствия целям. Категории: 1) среда контроля; 2) учетная система; 3) контрольные моменты (процедуры)
В. С. Рудницький, Я. А. Гончарук [8]	Внутрихозяйственный контроль – контроль, осуществляемый собственником предприятия через аппарат управления, в том числе через службу бухгалтерии
Е. В. Калюга [9]	Внутрихозяйственный контроль – контроль, осуществляемый руководителями предприятий, их главными бухгалтерами и специалистами при совершении и оформлении хозяйственных операций
М. Я. Штейман, П. И. Гайдуцкий [10]	Контроль внутренний – осуществляется специальными подразделениями предприятия контроля состояния бухгалтерского учета, проведение комплексного анализа хозяйственной и финансовой деятельности экономического субъекта с целью наметить пути наиболее эффективного развития и выявить резервы предприятия и его основных подразделений

Как правило, контроль на предприятии осуществляется руководством и штатными работниками. В первую очередь полномочия за контролем на предприятии возлагаются на учетный процесс и главного бухгалтера во главе него. Это можно объяснить тем, что исходной информацией управленческого характера выступает также данные бухгалтерского учета. И тем самым можно утверждать, что независимо от сложности организационной структуры предприятия, численности персонала, наличие филиалов, подразделений, степени централизации бухгалтерского учета и других характеристик предприятия в целом объектом внутреннего контроля выступает кругооборот хозяйственной деятельности – снабжение, производство и реализация.

ВЫВОДЫ

Таким образом, можно сказать, что внутривладельческому контролю принадлежит, огромная роль осуществляемая руководителями предприятия, их главными бухгалтерами при совершении хозяйственной операции. Проанализировав понятийный аппарат, можно интерпретировать внутривладельческий контроль как комплекс мероприятий, которые охватывают все хозяйственные процессы предприятия и тем самым способствует повышению эффективности хозяйственной деятельности; своевременное выявление недостатков и их устранение в работе, определение результатов конкретных исполнителей или деятельности отдельных участков предприятия. Следовательно, для обеспечения эффективного контроля затрат на производство в сельскохозяйственных предприятиях необходимо внедрить подсистему внутривладельственного учета и контроля, которая обеспечивала бы информацией управленческий персонал информацией в необходимом разрезе и выкладки. Такая система позволит накапливать и распределять затраты по каждому отдельному производству растениеводства, даст возможность определить их реальную прибыльность или убыточность

ЛИТЕРАТУРА

1. Бурцев В. В. Организация системы внутреннего контроля коммерческой организации / В. В. Бурцев // М. : Экзамен, 2000. – 320 с.
2. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. – [5-е изд., доп. и перераб.]. – М., 2002. – 1280 с.
3. Палий В. Ф. Управленческий учет / В. Ф. Палий, Р. Вил Вандер. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 284 с.
4. Ендовицкий Д. А. Обоснование места внутреннего аудита в системе внутривладельственного контроля / Д. А. Ендовицкий, А. А. Архипов // Аудитор. – 2003. – № 12.
5. Контроль і ревізія : підручник для студентів спец. «Облік і аудит» вищих навч. закладів / Бутинець Ф. Ф. [и др.]. ; за ред. проф. Ф. Ф. Бутинець. – [3-е вид., доп. і перероб.]. – Житомир : ПП Рута, 2002. – 544 с.
6. Кулаковська Л. П. Основи аудиту : навч. посібник для студентів вищих закладів освіти / Л. П. Кулаковська, Ю. В. Піча // Новий світ – 2000. – Львів, 2002. – 504 с.
7. Аркс Э. А. Аудит : пер с англ. / Гл. ред. серии проф. Я. В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 560 с.
8. Гончарук Я. А. Аудит / Я. А. Гончарук, В. С. Рудницький. – [вид. 2-ге перероб. та допов]. – Львів : Оріяна-Навк, 2004. – 292 с.
9. Калюга Е. В. Классификация экономического контроля как предпосылки его совершенствования / Е. В. Калюга // Вестник налоговой службы Украины. – 2003. – № 31. – С. 59–64 с.
10. Штейман М. Я. Внутривладельческий контроль на сельскохозяйственных предприятиях / М. Я. Штейман, П. И. Гайдуцкий. – М. : Агропромиздат, 1990.

УДК 339.92:331.6

Шилец Е. С.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ТРУДА ЗА СЧЕТ ИНВЕСТИРОВАНИЯ И УЧЕТА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

В условиях глобализационных процессов и вхождения Украины в систему мирового хозяйства становится необходимым повышением качества предлагаемого человеческого капитала не только на национальных, но и на мировых рынках. Когда-то бизнес и промышленность были во власти потребности в естественных ресурсах, затем наступил период, когда доступ к рынку зачастую ограничивался доступностью финансового капитала, а теперь бизнес перешел в ту стадию, когда самыми дефицитными и ценными ресурсами стали знания и их применение. Чтобы заботиться о насущных потребностях людей, или ограждать их от несправедливого обращения с ними начальников и вредного воздействия неблагоприятных условий труда, или организовывать и мотивировать людей таким образом, чтобы они качественно обслуживали клиентов, теперь потребовалось все больше разнообразных знаний и способностей, что в который раз изменило способ управления человеческим капиталом.

Формированию и развитию конкурентоспособности, повышению качества человеческого капитала компаний посвящено достаточно много работ. Среди них целесообразно отметить зарубежных исследователей, таких как Г. Эмерсон, Ф. Тэйлор, Дж. Р. Хекман, Стюарт Тамас А. [1], а также Бергер Д, Бергер Л [2]. Среди современных ученых экономистов изучающих проблематику обеспечения конкурентных преимуществ на мировом рынке необходимо отметить Батуру А. В., Долгорукого Ю. А., Макогон Ю. В.

Целью статьи является разработка методических подходов и практических рекомендаций по максимизации человеческого капитала путем инвестирования, управления и учета.

Все большее число сотрудников, работающих на производстве, входят в категорию тех, кто вооружен знаниями. Например, автомеханикам необходимо знать, как провести диагностику работы автомобиля с помощью сложных компьютеризованных испытательных приборов. Все чаще им приходится самим заменять микропроцессорные модули, которые управляют большинством функций автомобиля. На предприятиях нужны операторы, которые знают точные настройки машин и умеют вызвать необходимость в небольшой регулировке, когда качество продукции перестает соответствовать все более строгим допускам. Более того, они зачастую являются членами разнообразных рабочих команд, от которых требуют, чтобы они сами устанавливали график работы, заказывали материалы, увеличивали объем продукции, инициировали изменения в ассортименте продукции и даже решали проблемы межличностного общения, не обращаясь к непосредственному начальнику, который руководит работой группы из 40 и более человек.

Лицам, занимающим должности, которые традиционно были сопряжены с анализом и обработкой информации, тоже приходится менять способ мышления. И дело не только в том, что им нужно справляться с новой техникой, но и в том, что от них требуют отказа от метода проб и ошибок и обращения к новым методам, способам анализа, инструментам, моделям и теориям, чтобы помочь своей компании сохранить конкурентное преимущество. В ходе описанного процесса под все большим ударом оказывается административная бюрократия. Время на рассмотрение и утверждение решений резко сокращается. Находящиеся в своих офисах специалисты по маркетингу, управлению персоналом и информационным технологиям, бухгалтеры и инженеры вынуждены все делать быстрее, лучше и дешевле.

Требования, которые предъявляются к работе, требующей знаний, и растущая экономика услуг приводят к тому, что гораздо более важной становится эффективность каждого

сотрудника. Все реже встречаются случаи взаимозаменяемости людей, выполняющих определенные задания. В некоторых отраслях по-прежнему имеют большое значение количество, качество и типы используемых машин. Теперь стало известно, что не меньшее значение почти для всех компаний могут иметь численность, качество и тип работающих в них людей. К сожалению, в отличие от машин человеческий капитал гораздо хуже поддается управлению и контролю. При измерении труда, соответствующего «честно отработанному дню», необходимо не просто подсчитать, сколько единиц продукции было произведено в течение определенного промежутка времени. На самом деле от рабочей силы нового тысячелетия зачастую даже не требуется, чтобы она трудилась в одном и том же месте или в одно и то же время, поскольку все большее распространение получают такие формы трудовой деятельности, как дистанционная работа, работа по гибкому графику, разделение работы и неполная занятость.

В эту стремительную, требующую знаний эпоху, когда от человеческого капитала требуют быстрых изменений, организациям необходимо найти способ оценки, измерения и оптимизации капиталовложений в персонал. К примеру, широко известно, что большинство программистов, занимавшихся проблемой 2000 г., моментально стали ненужными, как только программы были исправлены, и что же компаниям было делать со всеми этими специалистами по указанной проблеме? Многие компании, принявшие установку на человеческий капитал, готовятся к обучению новым навыкам тех, кто может и хочет развить свои способности и помочь в решении вопросов обслуживания клиентов, производительности труда и качества продукции, которые уже ощущаются по растущей нехватке сотрудников, владеющих высокими технологиями. И все же инвестиции в людей должны иметь экономический смысл. В конце концов, большинству компаний просто не понадобилось столько программистов после того, как проблема 2000 г. была решена, и при этом не все программисты на языке Кобол намерены обучаться новым навыкам. Это решение – как справиться с проблемой устаревания навыков к экономической выгоде компании – служит практическим примером жизненно важного решения в области управления человеческим капиталом.

Так каким же образом руководители предприятий могут узнать, действительно ли окупятся инвестиции в человеческий капитал? Точно так же, как они прогнозируют окупаемость инвестиций в любой другой актив: сравнительный анализ затрат и результатов с финансовой точки зрения с использованием различных допущений и возможностей поможет руководителям принять базирующиеся на фактах решения в отношении сотрудников. Однако компании редко проводят такие исследования в отношении «неопределенных» активов, по-видимому, потому, что поведение людей непредсказуемо и плохо поддается измерению. И все-таки есть компании, такие как Qualex – подразделение компании Kodak, занимающееся получением, обработкой и печатью фотоснимков, – которые принимают основанные на деловой информации решения в отношении сотрудников с помощью методик учета людских ресурсов, доступных всем компаниям на открытом форуме.

Придание стоимости человеческому капиталу повысило внимание многих к капиталу интеллекта и знаний, т. е. к определению стоимости того, что знает один человек или целая группа людей, – а это, в лучшем случае, весьма непростая затея. Практичнее, при этом полезнее и несколько проще оценивать человеческий капитал с помощью обычных показателей, используемых при учете людских ресурсов. При этом подходе стоимость человеческого капитала определяется путем расчета стоимости, или цены, поведения и деятельности сотрудников в организации. [1]

Saratoga Institute, подразделение компании PricewaterhouseCoopers, как и другие организации, оказывающие услуги работодателям, регулярно выпускает нормативы учета людских ресурсов. Примерами подобных показателей могут служить:

– коэффициент капиталовложений в людские ресурсы, который равен расходам на управление людскими ресурсами, деленным на эквивалентное число сотрудников с полным

рабочим днем (сотрудник с неполным рабочим днем учитывается в виде некоторой доли сотрудника с полным рабочим днем);

- размер пособий, приходящихся на одного сотрудника, который равен суммарному размеру пособий, деленному на число сотрудников;
- стоимость обучения одного сотрудника, которая равна расходам на обучение, деленным на число обучаемых;
- коэффициент текучести рабочей силы, который равен доле в процентах сотрудников, прекративших работать на предприятии в течение определенного периода времени;
- затраты на текучесть рабочей силы, которые равны расходам на обучение плюс расходы на подбор кадров плюс стоимость снижения производительности труда плюс стоимость снижения качества работы плюс расходы на временных сотрудников и т. д.;
- стоимость невыходов на работу, которая равна стоимости снижения производительности труда плюс стоимость снижения качества работы плюс расходы на временных сотрудников плюс стоимость дополнительного времени, затраченного на контроль, и т. д.

Эти показатели полезно применять при сравнении организации из близких отраслей или регионов с целью оценки эффективности их работы по набору, подготовки, совершенствованию и поддержанию человеческого капитала (например, посредством анализа тенденций ее изменения от года к году) и расчета стоимости человеческого капитала в организации. Например, качество нового человеческого капитала можно оценить с помощью следующей формулы: качество одного нового сотрудника = (средняя оценка эффективности работы новых сотрудников + доля в процентах новых сотрудников, повышенных в должности в течение первого года работы + доля в процентах новых сотрудников, оставшихся работать по истечении первого года) / 3.

Аналогично, стоимость найма одного нового сотрудника можно рассчитать по другой формуле: стоимость найма одного сотрудника = (стоимость объявлений о приеме на работу + вознаграждение агента по подбору персонала + награждения за рекомендацию нового сотрудника и / или премия при его найме + дорожные расходы + подъемные + стоимость времени персонала, занимавшегося наймом новых сотрудников) / число новых сотрудников.

Показатели качества новых сотрудников и стоимости их найма можно использовать для получения соотношения издержек и доходов, с помощью которого организация может оценить, насколько эффективно было потрачено время на подбор таланта. С помощью этих показателей можно также оценить более «неопределенные» аспекты человеческого капитала, такие как «преданность сотрудника». Если для сотрудников-почасовиков под преданностью компании понимается ежедневный своевременный приход на работу и работа в организации не менее пяти лет, то стоимость преданности сотрудника можно рассчитать путем сложения стоимости текучести персонала (например, расходов на набор, обучение и снижение производительности труда) и стоимости прогулов и опозданий (например, расходов на снижение производительности труда). Чтобы вычислить стоимость человеческого капитала, можно полученную только что величину умножить на число сотрудников со стажем работы в организации пять лет и более.

Реальные показатели, используемые при расчете стоимости человеческого капитала, могут меняться в зависимости от бизнес-стратегии организации, конкурентной среды и имеющихся показателей для людских ресурсов.

В 1992 г. Гэри Баккер получил Нобелевскую премию по экономике за свою работу начала 1960-х гг., в которой он оценивал влияние человеческого капитала на экономический рост и развитие стран. Его тезис заключался в том, что инвестиции в человеческий капитал (а не только материальные ценности), в том числе в повышение образовательного уровня и профессиональное обучение на рабочем месте, содействуют дальнейшему росту и развитию экономики. Баккер доказал, что инвестиции в школьное образование и профессиональное обучение влияют на производительность труда и уровень заработка людей и что они де-

лают разумный выбор в отношении затрат и выгод от подобных инвестиций. За прошедшие три с лишним десятка лет работа Беккера вызвала целый ряд исследований по эффективности государственного и частного образования и обучения. Некоторые политики даже начали рассматривать роль правительств отдельных штатов в финансировании пожизненного обучения.

Оптимизация отдачи от человеческого капитала начинается с долгосрочной «человеческой стратегии». Такая стратегия должна открыто признать тот факт, что сотрудники в эпоху знаний должны и хотят получить доступ к важной деловой информации, могут явиться фактором, определяющим место компании на рынке, и должны получать за свой вклад соответствующее вознаграждение.

Первый шаг на пути к успешному управлению в эпоху знаний начинается с того, что достаточно умных, достаточно целеустремленных и достаточно динамичных людей заставляют конкурировать на этом новом, предъявляющем повышенные требования рынке. Эффективное управление талантами позволяет компаниям привлекать, выращивать и удерживать людей в таком количестве, такого типа и такого качества, которые необходимы для реализации бизнес-стратегии, основанной на знаниях. Во многих профессиях уже наблюдается недостаток талантов, и по мере старения населения предложение талантов будет еще больше сокращаться.

Наличие талантливой рабочей силы не гарантирует, что компания эпохи знаний получит большую отдачу от своего человеческого капитала. В ситуации, когда доступно такое большое количество информации и нужно обеспечивать достижение более чем одной цели, преуспевающие компании способны сосредоточить внимание сотрудников на жизненно важных поведенческих признаках, приоритетах, необходимых для победы в конкурентной борьбе на рынке. Вложения в человеческий капитал в том случае обеспечивают наибольшую отдачу, когда компании имеют низкие издержки и высокое качество. Фактически большинство компаний утверждает, что им нужно одно и то же, но две вещи получают у ведущих компаний лучше: они нейтрализуют естественный конфликт инвесторов и клиентов и умеют расставлять приоритеты в перечне своих потребностей. Такие действия создают ясность цели у сотрудников, команд и организационных подразделений. Более эффективная модель оптимизации работы компании содержит как опережающие, так и запаздывающие индикаторы эффективности работы (рис. 1).

Работники эпохи знаний должны получать своевременную и эффективную информацию о том, как их работа влияет на бизнес в целом, а для этого требуются связь показателей эффективности работы по вертикали и горизонтами (всесторонний учет эффективности работы) и отказ от традиционного подхода к оценке личной эффективности работы.

Компании, обладающие наиболее эффективной стратегией управления людьми в эпоху знаний, пытаются создать культуру труда, характеризующуюся высокой преданностью делу и высокой эффективностью работы, поскольку в такой культуре сотрудникам легче и приятнее работать в полную силу. С этой целью компании, помимо базовой заработной платы, должны применять новаторские стимулирующие поощрения.

В эпоху знаний компаниям требуется эффективно поощрять людей, чтобы гарантировать клиентам и акционерам высокое качество обслуживания. Сотрудникам нельзя платить просто за рабочее время. Как нельзя их поощрять только в денежной форме, поскольку у каждого сотрудника своя мотивация и не получается стимулировать людей по принципу «мерь всех одинаково». Как показали исследования, посвященные вопросам мотивации, люди гораздо охотнее прилагают усилия, если поставленные перед ним цели работы воспринимаются как трудные, но достижимые, и они высоко ценят поощрения за достижение цели. В эпоху знаний ценностное предложение для сотрудника представляет собой сочетание материального и нематериального вознаграждения за труд (рис. 2).

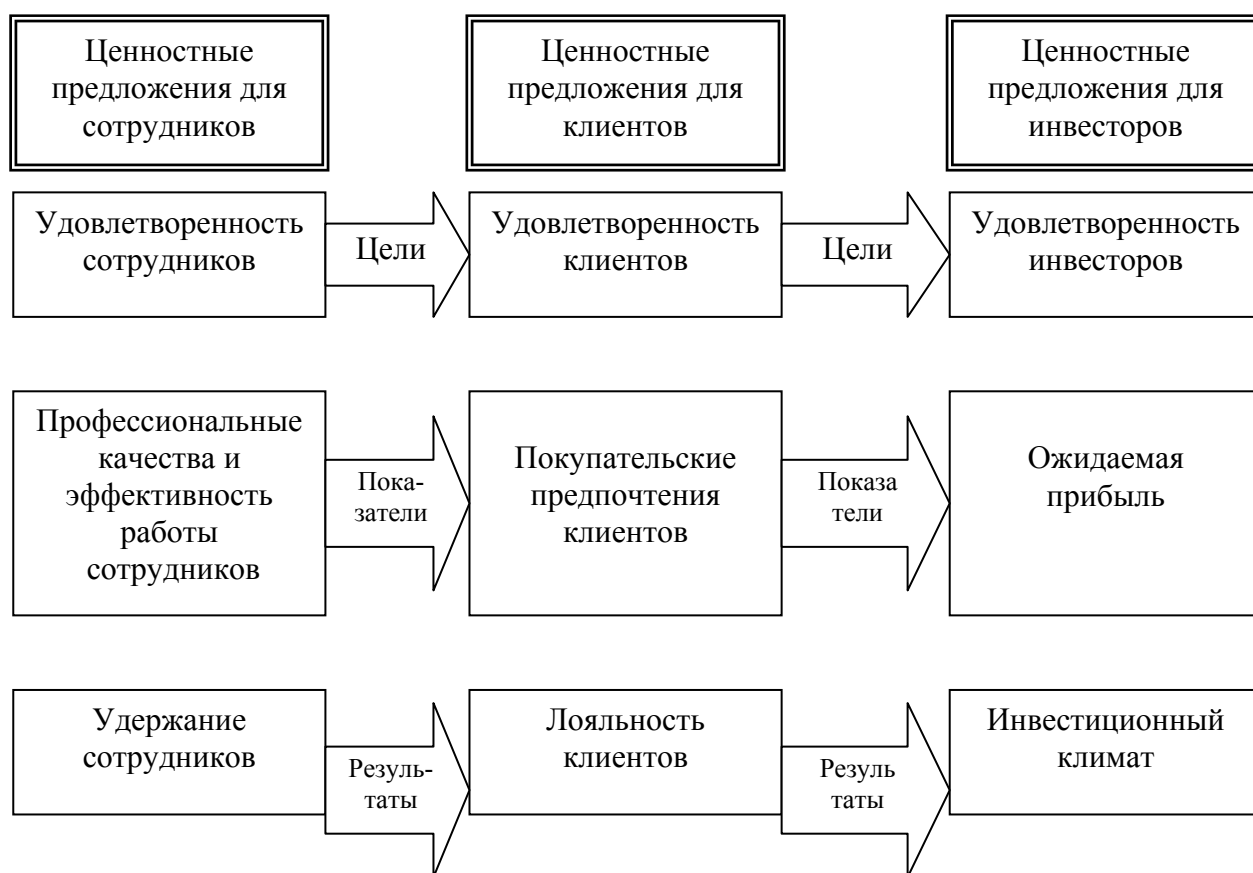


Рис. 1. Модель оптимизации эффективности работы

Например, специалисты высоко ценят карьерный рост и возможности дальнейшего профессионального роста. Основными элементами вознаграждения за труд в эпоху знаний являются «прямое материальное вознаграждение», «косвенное материальное вознаграждение», «содержание работы», «карьерные возможности» и «принадлежность к фирме».

Чтобы опережать конкурентов в эпоху знаний, организации должны реагировать на изменение рыночных сил и обладать способностью к быстрым переменам еще до того, как они станут насущной необходимостью. Руководителям компании недостаточно изменить стратегию бизнеса. Руководству нужно мобилизовать сотрудников на осуществление изменений, несмотря на то, что этот переход может оказаться затруднительным для людей. Реализация крупномасштабных изменений стратегии бизнеса с участием сотрудников, которые вовлечены в процесс изменений и активно поддерживают его своими действиями, отличает компании, которые столь же хорошо могут предвидеть будущее.

Для успешной реализации изменений руководителям необходимо предпринимать следующие шаги:

- открыто разъяснять цели и масштабы перемен;
- активно демонстрировать на собственном примере и поощрять поведенческие признаки, необходимые для реализации новой бизнес-стратегии – например, гибкость, командную работу, сотрудничество и принятие четких решений;
- точно измерять степень достижения новых итогов и достижения требуемых результатов;
- щедро поощрять и обеспечивать признание заслуг тем, кто достиг желательных итогов и результатов.

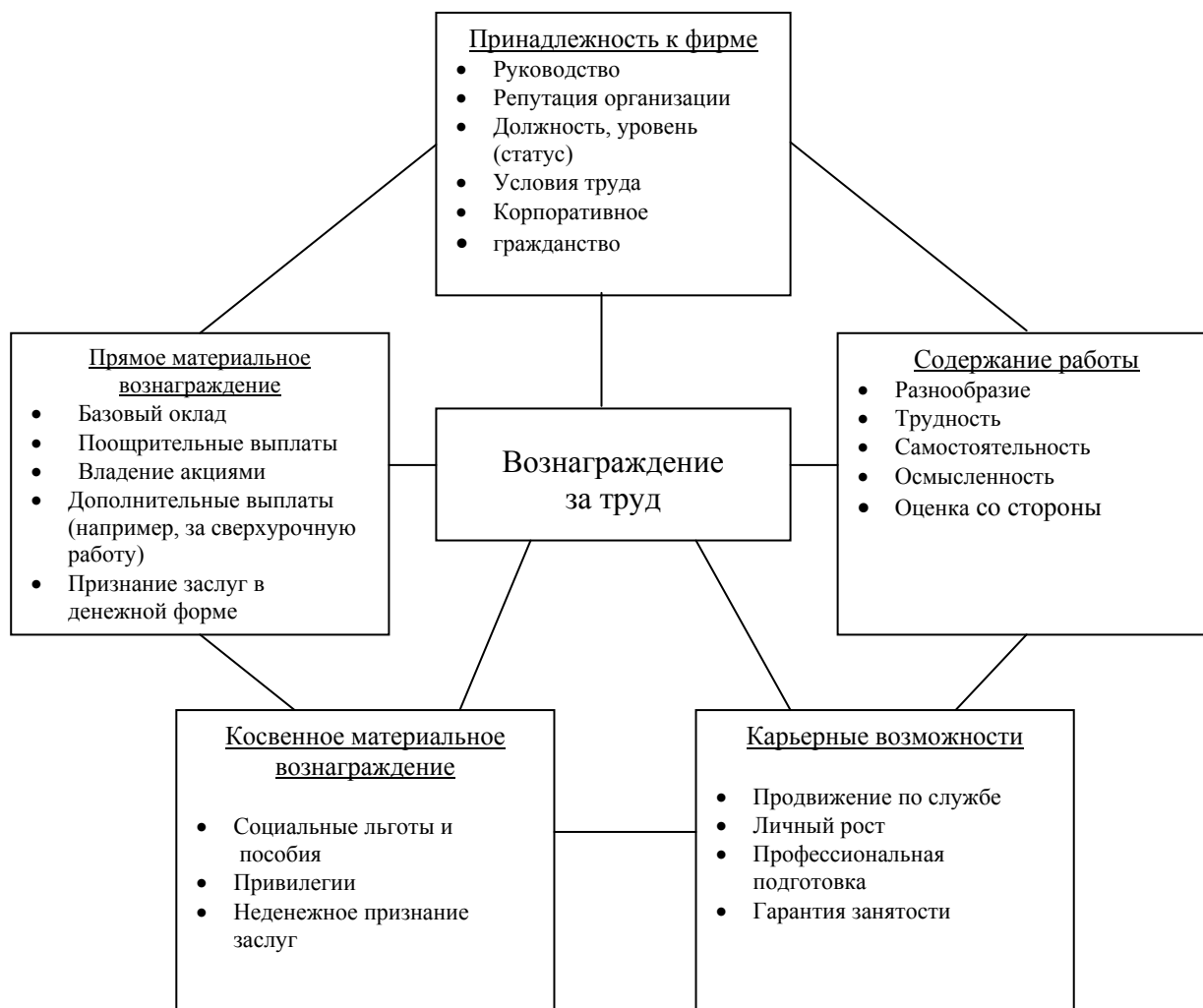


Рис. 2. Модель ценностного предложения для сотрудника

ВЫВОДЫ

Компании, желающие преуспеть в эпоху знаний, не могут просто полагаться на чудесные технологии. Они должны разработать стратегию управления людьми, которая ответит на необходимость привлечения лучших талантов, ориентирует их в нужном направлении, поощрит людей за достигнутые результаты и научит весьма терпимо относиться к переменам в организации и принимать их.

ЛИТЕРАТУРА

1. Стюарт Томас А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / Томас А. Стюарт. – М. : Поколение, 2007.
2. Бергер Д. Энциклопедия систем мотивации и оплаты труда : пер. с англ / Дороти Бергер, Ланс Бергер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 761 с.
3. The National Center for Employee Ownership. The Stock Options Book. August 1997, Oakland, Calif. – 34 p.

АННОТАЦИИ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Суков Г. С., Коржов Е. А., Волошин А. И. Реализация инновационной политики большого машиностроительного предприятия на основе широкомасштабного технико-технологического перевооружения (на примере ЗАО «НКМЗ») // Вестник ДГМА. – 2009. – № 2 (16).

Рассматривается процесс реализации инновационной политики предприятия, на основе коренного инновационного технико-технологического перевооружения современного машиностроительного предприятия, приведен анализ системы управления инновационным процессом, предлагаются направления дальнейшего его совершенствования (на примере ЗАО «НКМЗ»).

Акимова Е. В., Каменская О. А. Формирование бюджетов промышленного предприятия на основе нефинансовых показателей // Вестник ДГМА. – 2009. – № 2 (16).

Представлена взаимосвязь стратегического и оперативного управления промышленным предприятием при помощи нефинансовых показателей сбалансированной системы. Определены цели и ключевые нефинансовые показатели сбалансированной системы, на основе которых разработаны бюджеты отдельных подразделений предприятия. Показана возможность синтеза системы бюджетирования и нефинансовых стратегических целей в процессе построения каскадированных сбалансированных систем показателей на всех уровнях управления промышленным предприятием.

Андрух А. Г. Разработка модели определения внешней оценки качества продукции вуза // Вестник ДГМА. – 2009. – № 2 (16).

Рассмотрена проблематика повышения предоставления качественных образовательных услуг высшими учебными заведениями и основные подходы при определении качества образования, а также предложена математическая модель определения внешней оценки качества продукции вуза. Представлена рейтинговая оценка специальностей, которые являются наиболее привлекательными для учебного заведения и предложены пути по оптимизации их количества. Исследована проблема трудоустройства выпускников Вузов по полученной специальности. Использование предложенной модели позволит оценить степень удовлетворенности потребителей продукции вуза.

Берсуцкий А. Я. Этапы процессов принятия решений // Вестник ДГМА. – 2009. – № 2 (16).

Рассмотрены этапы процесса принятия решений. Проанализировано влияние внешних и внутренних факторов на экономическое положение и стойкость управляемого объекта. Предложена схема принятия решений как процесса последовательных этапов: выявление проблемной ситуации и определение условий и факторов, которые привели к ее возникновению, определяется цель и критерии, а затем осуществляется разработка альтернативных управленческих решений, из которых выбирается лучшее. Определены требования для проектирования формализованной схемы процесса принятия управленческого решения.

Богиня Д. П. Трудовой менталитет в системе гуманистической базы социальной ответственности экономического развития предприятий // Вестник ДГМА. – 2009. – № 2 (16).

Рассмотрены актуальные положения социально-экономической ответственности в системе факторов национального трудового менталитета. Социальную ответственность рассмотрено в аспекте эволюции основных функций реализации на этапе транзитивного развития национальной экономики. Дается обоснование социальной ответственности в системе институциональных факторов современной конкурентной среды, определены предложения по совершенствованию социальной ответственности в стране.

Болотина Е. В. Домохозяйство в условиях институционализации переходной экономики Украины // Вестник ДГМА. – 2009. – № 2 (16).

Исследованы особенности деятельности домохозяйства в качестве экономического субъекта в переходной экономике Украины. Выявлены особенности институциональной среды домохозяйств в командной системе и изменение их функций в переходной. При использовании институционального подхода к реформированию экономики, внимание акцентируется на существовании спроса на институциональные изменения со стороны экономики, обусловленные недостаточной эффективностью использования ресурсов и отсутствием учета их

потенциального предложения, которое зависит от способности и желания политической власти обеспечить новую институциональную среду. Предложенный институциональный подход базируется на необходимости формирования институциональной матрицы, гибкой к изломам современной экономической системы Украины.

Ведерников М. Д., Гаврилюк А. В. Эконометрические модели нормирования труда по чертежам изделий для стадии эксплуатации // Вестник ДГМА. – 2009. – № 2 (16).

Рассмотрен порядок построения моделей процессов труда с использованием методов многофакторного корреляционно-регрессионного анализа. Формирование таких моделей дает возможность получения норм времени на устранение отказов. Обосновано, что нормы численности формируются с учетом определения количества работ, которые описываются стохастическими моделями, так как процесс возникновения отказов имеет вероятностную природу. Показано, как на основании чертежей изделий получить показатель нормы численности. Получение данного показателя происходит с использованием стохастических моделей. Результатирующим показателем является трудоемкость выполнения работ. Данный показатель позволяет заложить резервы экономики труда еще на стадии проектирования новых изделий.

Ведерников М. Д., Горбатюк Е. В. Нечеткие методы обработки информации в системах управления предприятиями // Вестник ДГМА. – 2009. – № 2 (16).

Освещены проблемы применения новых информационных технологий при создании информационного обеспечения систем управления на предприятиях. Рассмотрены особенности организации управленческого учета на предприятиях и основные требования, которые выдвигают системы управления предприятиями к учетной информации. Предложен новый подход к обработке учетных данных в системах управления предприятиями, который заключается в применении методов теории нечетких множеств при оценивании количественных и качественных показателей финансово-хозяйственной деятельности на предприятиях для достижения наибольшей степени использования имеющейся в производственно-экономической системе информации.

Гаршина О. К. Экономическое поведение домохозяйств: сущность и классификация // Вестник ДГМА. – 2009. – № 2 (16).

На основе применения методологии институционального анализа дано определение экономического поведения домохозяйств, определен смысл понятия «рациональность» применительно к поведению домохозяйств; осуществлена классификация экономического поведения домохозяйств трансформационной экономики с выделением соответствующих его моделей; определено соотношение рыночной, натуральной, теневой и коллективной моделей домохозяйств в трансформационной экономике Украины. Рациональность в поведении домохозяйств определена как любое использование принадлежащих им ресурсов в границах существующих институциональных ограничений, приводящее к увеличению «цены» человеческого капитала.

Гутник Э. В. Роль рынка некорпоративных предприятий в развитии производительных сил // Вестник ДГМА. – 2009. – № 2 (16).

Исследована проблема стоимостной оценки производительных сил. Проанализировано соотношение между существующими и работающими производительными силами, разработаны способы активизации привлечения инвестиций, направленных на возрождение промышленного производства и организацию новых рабочих мест. Установлена прямая взаимосвязь между емкостью регионального рынка некорпоративных предприятий и сокращением уровня безработицы в регионе. Предложена система контроля развития производительных сил на региональном уровне с целью анализа, прогнозирования и подготовки предложений по развитию и размещению производительных сил с учетом демографических, социальных и экологических факторов и тенденций НТП.

Денисенко С. В., Дученко М. М. Реинжиниринг бизнес-процессов в управлении промышленным предприятием // Вестник ДГМА. – 2009. – № 2 (16).

Проведено исследование методологии использования реинжиниринговых мероприятий при управлении предприятием. Проанализировано современные подходы к реинжинирингу бизнес-процессов, связанных с управлением предприятием. Сформулированы рекомендации по успешному внедрению метода реинжиниринга на базе разработанного алгоритма. Подчеркивается необходимость перехода к управлению предприятиями на базе процессного подхода в условиях современного экономического кризиса для повышения их устойчивости к последствиям кризиса.

Денисов В. Т., Авдеева Е. С. Анализ стратегии региональной диверсификации промышленного предприятия // Вестник ДГМА. – 2009. – № 2 (16).

Рассмотрена деятельность промышленного предприятия, как внутри страны, так и экспортные поставки. Выявлены наиболее важные проблемы, стоящие перед исследуемым предприятием. Обозначены крупнейшие конкуренты предприятия на внешнем и внутреннем рынках. Определена роль стратегического планирова-

ния для промышленных предприятий в настоящее время. Проранжированы объемы поставок различным региональным представительством, они разделены на группы А, В, С, а также выявлены наиболее значимые из них. Проведен анализ стратегии региональной диверсификации предприятия.

Дергачева В. В. Становление фондового рынка Украины как фактор обеспечения инновационно-ориентированного развития промышленных предприятий // Вестник ДГМА. – 2009. – № 2 (16).

Рассмотрены альтернативные источники финансирования воспроизводственных процессов в реальном секторе национальной экономики, исследовано современное состояние государственной амортизационной политики как экономического ресурса развития фондового рынка Украины, рассмотрены проблемы и перспективы развития рынка ценных бумаг как составляющей национальной инновационно-ориентированной политики. Предложено создание единого клирингового и депозитарного центра, а также усовершенствование механизма продажи акций предприятий, которые находятся в государственной собственности, с целью справедливой оценки реальной рыночной стоимости предприятия и создания условий для роста его капитализации.

Держак Н. А., Ким В. Е. Особенности управления внутренним маркетингом на предприятии // Вестник ДГМА. – 2009. – № 2 (16).

Изучены факторы взаимодействия во внутреннем маркетинге, рассмотрены вопросы особенностей организации маркетинга на крупных предприятиях, а также возможности эффективно удовлетворять, а значит, и удерживать, внешних потребителей с помощью принципов внутреннего маркетинга. Филиалы, региональные представительства, торговые дома крупного предприятия рассматриваются как второй внутренний целевой рынок. Такой рынок сегментируется, изучаются потребности этих сегментов. Обосновано целесообразность использования принципов и инструментов внутреннего маркетинга в управлении предприятием в условиях дестабилизационной внешней среды.

Добыкина Е. К., Латышева Е. В., Яковенко М. Н. Формирование оптимальной инвестиционной политики предприятия на основе многокритериальной комплексной оценки эффективности проектов // Вестник ДГМА. – 2009. – № 2 (16).

Разработаны этапы формирования оптимальной инвестиционной политики предприятия. Предложена методика многокритериальной комплексной оценки эффективности инвестиционных проектов с использованием графоаналитического метода «квадрат потенциала». Выполнен сравнительный анализ потенциалов трех инвестиционных альтернатив. По результатам анализа даны рекомендации по повышению эффективности потенциала каждого варианта проекта. Намечены перспективные возможности использования метода в целях совершенствования оценки проектов при формировании эффективной инвестиционной политики предприятия.

Дубинская Е. С. Анализ современных моделей и методик прогнозирования кризисного состояния предприятий // Вестник ДГМА. – 2009. – № 2 (16).

Рассмотрены наиболее распространенные классические зарубежные модели и методики диагностики финансового состояния предприятия с целью прогнозирования возможного наступления кризиса на предприятии. Приведены их критические значения и даны рекомендации относительно применения данных моделей. Проведен анализ преимуществ и недостатков использования представленных моделей с целью диагностики состояния отечественных предприятий. Рассмотрены разработки и дана характеристика моделей и методик оценки возможности банкротства украинских предприятий, которые предложены современными экономистами. Выявлены их сильные и слабые стороны и возможность применения в условиях современных предприятий.

Дьячкова Ю. Н. Модель оценки влияния внутренних факторов на финансовую устойчивость страховой компании // Вестник ДГМА. – 2009. – № 2 (16).

На основе статистических данных получена многофакторная экономико-математическая модель зависимости финансовой устойчивости страховщика от таких факторов, как доля собственного капитала в валюте баланса, эффективность перестрахования, уровень обеспечения страховых резервов ликвидными активами. Отбор факторов был осуществлен с помощью метода экспертных оценок. Модель является значимой в соответствии с F-критерием Фишера. Коэффициент детерминации показывает, что на 87 % вариация финансовой устойчивости объясняется изменением вышеуказанных факторов и на 13 % – другими факторами. Рассчитанные на основе модели коэффициенты эластичности и взаимозамещения факторов позволяют разработать стратегию сохранения уровня финансовой устойчивости при негативных изменениях в показателях деятельности страховщика.

Еременко В. В. Формирование инновационно-технологического портфеля промышленного предприятия // Вестник ДГМА. – 2009. – № 2 (16).

На основе анализа и оценки технологической позиции предприятия и определения приоритетов технологического развития предприятия обосновано процедуру формирования инновационно-технологического

портфеля предприятия. Определены основные обобщающие показатели анализа технологических процессов предприятия. Сформулированы факторы, за счет которых происходит формирование инновационно-технологического портфеля. Разработан алгоритм инновационно-технологического портфеля предприятия.

Еськов А. Л., Федорова Н. В., Бражник В. Я. Теоретические аспекты функций цен при их прогнозировании, разработке и применении в ходе воспроизводственного процесса // Вестник ДГМА. – 2009. – № 2 (16).

Исследованы теоретические аспекты основных функций цен и обоснована необходимость их использования в хозяйственной практике. Обосновано значение цены как параметра рыночной среды деятельности предприятия в условиях рыночной экономики. На примере ЗАО «НКМЗ» приведены факторы, влияющие на процесс ценообразования. Доказана необходимость исследования механизма рыночного ценообразования как системы, обеспечивающей удовлетворение интересов всех хозяйствующих субъектов.

Железняк В. Ю., Зоренко Л. А., Яхьяева А. И. Перспективы применения механизма концессий в Украине // Вестник ДГМА. – 2009. – № 2 (16).

Рассмотрены исторические аспекты возникновения концессий, их современное состояние в Украине и дальнейшие перспективы применения с целью активизации инвестиционной активности. Проведен анализ уровня инвестиций в основной капитал в Украине. Определены факторы, которые влияют на изменение уровня инвестиций в основной капитал. Рассмотрен зарубежный опыт использования концессий. Определены положительные и отрицательные стороны концессионного договора.

Заревчацкая Т. В. Анализ влияния налоговой нагрузки на эффективность деятельности малых предприятий инновационной направленности // Вестник ДГМА. – 2009. – № 2 (16).

Исследовано влияние налогового фактора на результаты деятельности малых предприятий и выделена взаимосвязь между уровнем налоговой нагрузки и эффективностью деятельности предприятия – субъекта малого предпринимательства. Обоснована целесообразность применения налоговых льгот для инновационно направленных малых предприятий, доказано влияние налоговой нагрузки на эффективность деятельности предприятия. В пределах мер государственной поддержки инновационных малых предприятий предложено частичное освобождение их от налогообложения налогом на добавленную стоимость при условии использования высвобожденных средств на осуществление инновационной деятельности.

Заруба В. Я., Ходак М. И. Анализ механизмов обеспечения промышленных предприятий электроэнергетическими ресурсами // Вестник ДГМА. – 2009. – № 2 (16).

С использованием понятийного аппарата институциональной экономики исследовано содержание действующего механизма функционирования электроэнергетического рынка Украины. Проведен анализ привлекательности для потребителей электрической энергии известных из мировой практики моделей электроэнергетических рынков. Рассмотрены проблемы адаптации деятельности промышленных предприятий к изменениям в механизме функционирования электроэнергетического рынка. Проанализированы преимущества и недостатки различных моделей функционирования электроэнергетических рынков.

Зыкова Г. С. Особенности развития предпринимательской деятельности региона в современных условиях // Вестник ДГМА. – 2009. – № 2 (16).

Рассмотрены особенности развития предпринимательской деятельности в современных условиях, определена необходимость формирования и совершенствования предпринимательской среды как условия экономической стабилизации, проанализировано малое предпринимательство региона как наиболее мобильную форму. Предложены принципы государственного регулирования предпринимательской деятельности, формы мотивации творческо-производственного предприятия как основы трансформации производственного комплекса и стратегические направления оптимизации эффективности предпринимательской деятельности в регионе.

Исаншина Г. Ю., Маркевич О. В. Современное состояние и пути развития малого предпринимательства в Украине // Вестник ДГМА. – 2009. – № 2 (16).

Проведен анализ современного состояния государственного регулирования в сфере малого бизнеса, дана оценка развития малых предприятий Украины. Установлены препятствия, снижающие его конкурентоспособность, представлена их рейтинговая оценка. Рассмотрены основные показатели государственной общественной поддержки малого и среднего бизнеса. Разработаны рекомендации по расширению предпринимательской деятельности в Украине в условиях экономического кризиса.

Кадурина Л. А., Гребенюк М. Ю. Роль калькуляції себестоимости выпускаемой продукции в принятии управленческих решений для внедрения новых технологий // Вестник ДГМА. – 2009. – № 2 (16).

Рассмотрены вопросы о необходимости составления калькуляції себестоимости выпускаемой продукции с целью анализа эффективности принимаемых управленческих решений по оптимизации затрат. На примере ЗАО «Свиноц» показано как с помощью анализа калькуляционных статей затрат можно определить эффективность внедряемой новой технологии на производство свинцовых сплавов с целью снижения расходов.

Касьянова Н. В. Стратегия развития предприятия в условиях кризиса // Вестник ДГМА. – 2009. – № 2 (16).

Иследованы и обобщены особенности выбора стратегии развития предприятия в условиях кризиса, выявлены проблемы функционирования машиностроительного комплекса в современных условиях ведения хозяйства, обоснованы стратегические цели и приоритеты последующего развития машиностроения. Предложена антикризисная стратегия развития машиностроительных предприятий как совокупность трех групп мероприятий: создание совместных предприятий и лицензионных производств, разработка новых продуктов собственными силами, покупка инжиниринговых компаний, носителей современных технологий, за рубежом.

Касьянова Н. В., Елетенко О. В. Модель логистического информационного пространства промышленного предприятия // Вестник ДГМА. – 2009. – № 2 (16).

Разработана модель логистического информационного пространства предприятия как средства реализации управления промышленным предприятием. Предложены формализация и графическое описание модели информационного пространства предприятия. Представлено модель логистического информационного пространства предприятия посредством двух основных систем – управляющей и управляемой. Описан механизм циркуляции информационных потоков в модели. Изложены на основе модели оптимизационные решения.

Киндзерский Ю. В. Противоречия и задачи соединения финансового и промышленного капиталов в Украине // Вестник ДГМА. – 2009. – № 2 (16).

Выявлены основные факторы, препятствующие формированию отечественных финансово-промышленных компаний, разработаны механизмы государственной политики стимулирования интеграции финансового и промышленного капитала в направлениях и в сферах, соответствующих приоритетам развития отечественной экономики. Показаны основные преимущества объединения финансового и промышленного капиталов с точки зрения повышения конкурентоспособности национальной экономики. Проанализированы организационные ограничения и препятствия относительно активизации процессов такого объединения в Украине, обоснованы соответствующие рекомендации по их устранению.

Ковалев В. Н., Атаева Е. А., Фролов В. А. Использование долевого принципа оплаты труда персонала в мотивационном механизме предприятий // Вестник ДГМА. – 2009. – № 2 (16).

Путем применения существующих научно-методологических методик проведен анализ основных теоретических аспектов организации системы расчетов по заработной плате, рассмотрены направления развития долевого принципа оплаты труда персонала предприятий различных сфер хозяйственной деятельности в мотивационной системе, разработаны научные рекомендации по экономическому обоснованию параметров бестарифных систем заработной платы в условиях рыночного хозяйствования.

Корж М. В. Взаимодействие прогрессивных технологий и международного маркетинга в мирохозяйственной системе // Вестник ДГМА. – 2009. – № 2 (16).

На основе существующих научных теоретических исследований и публикаций осуществлен общий анализ современного динамического состояния промышленной сферы в мировом масштабе, кроме того, на базе философских принципов детерминации проведено исследование степени влияния взаимосвязи научно-технического прогресса и международного маркетинга на экономическое развитие мирохозяйственной системы.

Кравцова Л. В. Мотивация энергосбережения на предприятиях социально-экономической инфраструктуры региона // Вестник ДГМА. – 2009. – № 2 (16).

Рассмотрены особенности и мотивообразующие условия внедрения энергосберегающих технологий на предприятиях социально-экономической инфраструктуры региона. Предложено использовать гибкую систему формирования тарифов на жилищно-коммунальные услуги, как наиболее действенный катализатор энергосбережения, что позволит создать механизма «самоинвестирования» внедрения энергосберегающих технологий с одновременным снижением бюджетных дотаций на содержание предприятий ЖКХ и субсидий незащищенным слоям населения.

Кузьминчук Н. В. Моделирование динамики налогового поведения экономических субъектов как средство повышения эффективности управления бюджетным процессом // Вестник ДГМА. – 2009. – № 2 (16).

Разработана модель налогового поведения субъектов экономической деятельности на основе концепции ценностей, которая учитывает динамику (инерцию) налогового поведения и влияние на нее экономических и социальных факторов. Предложена методика количественной идентификации параметров модели, которая позволяет определить соотношение между параметрами в соответствии со статистическими данными о динамике поведения субъектов экономической деятельности. В практическом отношении исследование направлено на совершенствование прогнозирования поступлений налогов, сборов и обязательных платежей в бюджет и целевые фонды, повышение на этой основе эффективности бюджетного процесса на разных уровнях государственного управления.

Лепя Р. Н., Андриенко И. А. Координация управленческих процессов на предприятии на основе иерархического подхода // Вестник ДГМА. – 2009. – № 2 (16).

Обоснована целесообразность использования принципов иерархического управления для формализации процессов координации управленческой деятельности на промышленных предприятиях. Доказано, что применение иерархического подхода может являться основой для моделирования процессов согласования управленческих потоков на промышленном предприятии. Определены перспективные направления исследования механизма координации управленческой деятельности на предприятиях промышленности.

Лукьянченко Н. Д., Шульга В. Г. О проблемах сохранения интеллектуального потенциала на промышленных предприятиях в кризисной экономике // Вестник ДГМА. – 2009. – № 2 (16).

В современных условиях конкурентные преимущества экономики, возможности ее модернизации напрямую определяются накопленным в стране и задействованным (реализованным, сохраненным) человеческим капиталом. Именно люди с их образованием, квалификацией, профессиональным опытом определяют возможности и границы необходимых перемен. Из этого следует, что приоритетными источниками экономической динамики в кризисной экономике становятся проблемы сохранения и эффективного использования, прежде всего, интеллектуального потенциала. Был проведен анализ использования интеллектуального потенциала на государственном и региональном уровнях и определены мероприятия по его совершенствованию.

Макогон Ю. В., Корж М. В. Исследование особенностей развития глобализационных процессов в мирохозяйственной системе // Вестник ДГМА. – 2009. – № 2 (16).

Проведено исследование истоков и этапов развития глобализационных процессов в мирохозяйственной системе и обоснована целесообразность участия в них стран с трансформационной экономикой в условиях экономического кризиса. Рассмотрены рыночные характеристики ведущих мировых ТНК, определяющим фактором эффективности которых выступает международное производство товаров и услуг, представляющее собой выпуск продукции на основе интернационализации ресурсов производства и международного разделения труда.

Мишакова Н. А., Сычева О. В. Малый бизнес как фактор социально-экономической стабилизации региона в условиях кризиса // Вестник ДГМА. – 2009. – № 2 (16).

Проведен мониторинг состояния и проблем развития малого бизнеса в регионе на примере Рязанской области, охарактеризованы существующие в Российской Федерации виды поддержки малого бизнеса, разработана система мероприятий, необходимых для поддержания малого предпринимательства в условиях кризиса. Обосновано, что развитие малого бизнеса способствует увеличению каналов доходности территорий, что обеспечивает поступление налогов в бюджет. Отмечено, что проблема развития региональной и муниципальной экономики в условиях кризиса требует решения с участием поддержки и стимулирования со стороны органов власти сектора малого предпринимательства.

Монастырская Г. В. Механизм мотивации инновационной деятельности на предприятии // Вестник ДГМА. – 2009. – № 2 (16).

Рассмотрены особенности мотивации инновационной деятельности на предприятии. Выявлена специфика мотивации инновационной деятельности. Показана роль предприятия в создании благоприятной инновационной среды. Обоснован механизм мотивации инновационной деятельности на предприятии. Также рассмотрены проблемы разработки методических основ для создания соответствующего механизма мотивации как инструмента активизации инновационного поведения его работников, в рамках которого будет скорректирована существующая методология традиционной мотивации на предприятии.

Назарова Г. В. Креативный подход к управлению персоналом в формировании интеллектуального капитала предприятия // Вестник ДГМА. – 2009. – № 2 (16).

Проведен анализ путей использования креативного подхода к управлению персоналом в условиях формирования и развития интеллектуального и человеческого капиталов предприятия. В условиях знаниебазированной экономики предлагается новый подход к созданию как инновационной продукции и услуг, так и собственно знания, которое также может являться продуктом производства. Рассмотрены условия формирования команд, построенных на принципах креативного менеджмента, для которых целесообразно применять специальное обучение креативным методикам активизации мышления.

Ольховская О. Л. Построение нечеткой модели оценки конкурентоспособности страховой компании // Вестник ДГМА. – 2009. – № 2 (16).

Разработано многоуровневую нечеткую систему оценки конкурентоспособности страховой компании, которая имеет возможность настройки в соответствии с изменяемыми условиями функционирования рынка и особенностей исследуемой компании. Целесообразность использования именно такого подхода для проведения исследования деятельности страховой организации обусловлена тем, что определение уровня конкурентоспособности является, сегодня, достаточно актуальным заданием для страховой компании, решение которого позволяет обосновано выбирать стратегические направления деятельности компании. Использование методов теории нечеткой логики дает возможность учитывать неопределенности не только статистической, но и лингвистической природы, что особенно важно при оценке имиджа компании, деловых и управленческих качеств ее руководства.

Петренко Я. В. Мобилизация инвестиционных ресурсов домохозяйств в транзитивной экономике // Вестник ДГМА. – 2009. – № 2 (16).

Определены возможности мобилизации инвестиционных ресурсов разных групп домохозяйств по доходу исходя из анализа механизма трансформации частных сбережений в инвестиции в специфических условиях транзитивной экономики. Обосновано, что наиболее эффективным способом улучшения механизма трансформации сбережений домохозяйств в инвестиции в транзитивной экономике в современных условиях являются пути, направленные на повышение финансовой грамотности населения.

Пыж Н. С. Методология оценивания конкурентоспособности персонала предприятий // Вестник ДГМА. – 2009. – № 2 (16).

Разработана методология оценивания конкурентоспособности персонала предприятия, в частности критериев ее определения и показателей измерения. Доказано, что для повышения конкурентоспособности предприятий необходимо сосредоточить внимание на качестве работы персонала. Предложены методологические подходы и методика оценки конкурентоспособности персонала предприятий на основе анализа и оценки таких качественных показателей работы персонала как: квалификация, опыт работы, стаж работы, образование, здоровье, производительность труда, взнос данного работника в результаты деятельности организации, а также учета ряда субъективных показателей конкурентоспособности персонала.

Радомская Т. А. Роль диагностики в процессе управления предприятием // Вестник ДГМА. – 2009. – № 2 (16).

Большинство современных экономистов и авторов научных изданий отождествляют понятия «диагностика» и «анализ», проводя между ними знак равенства. Но экономическая сущность этих терминов разная. Они различаются по целям, заданиям и используемому инструментарию. Для того, чтобы определить роль диагностики в процессе управления определенным объектом, необходимо рассмотреть ту схему управления, которая сложилась на предприятии, и выявить те места, где применения диагностики может качественно повысить результативность системы принятия управленческих решений.

Решетило В. П. Концептуальные подходы к оздоровлению финансового состояния предприятий реального сектора экономики // Вестник ДГМА. – 2009. – № 2 (16).

Исследовано кризисное финансовое состояние предприятий реального сектора экономики в условиях докризисного периода и на этапе углубления экономического кризиса. Отделены факторы, которые будут детерминировать развитие мирового хозяйства в перспективе: сдвиг в структуре хозяйства, переход к наукоемкой экономике и снижению доли ресурсоемких областей, снижение цены на единицу производительности оборудования, что должно рассматриваться как важная предпосылка обеспечения постоянного экономического роста. Предложены концептуальные подходы и реальные рекомендации в области проведения политики финансовой стабилизации предприятий.

Сердюк Е. Н. Обеспечение эффективности использования основных фондов предприятиями угольной отрасли // Вестник ДГМА. – 2009. – № 2 (16).

Исследован уровень обеспеченности основными фондами одного из угледобывающих предприятий. На базе проведенного анализа движения и технического состояния основных фондов разработаны предложения по увеличению эффективности их использования. С целью обеспечения эффективности использования имеющихся мощностей предложено реализовывать или сдавать в финансовую аренду фактически неиспользуемые объекты (в частности, объекты, сдаваемые в оперативную аренду за низкую арендную плату). Данные предложения могут быть реализованы также на других предприятиях угольной отрасли, отличающихся высоким уровнем фондоемкости.

Сидоренко И. В. Информационная система управленческого учета в условиях становления интеллектуальной экономики // Вестник ДГМА. – 2009. – № 2 (16).

Рассмотрены особенности формирования информационной системы управленческого учета в условиях становления интеллектуальной экономики. Определено понятие информационного потенциала, необходимость преобразования информации в основной ресурс предприятия. Доказано, что эффективное управление деятельностью предприятия в значительной мере определяется уровнем информации, необходимый объем которой может обеспечить соответствующая система учета. Определены критерии соответствия учетной информации системе управления, которые являются особенно полезным при необходимости определения путей усовершенствования учетной системы и управленческого учета в частности.

Сотникова Е. В. Контроль эффективности использования экономического потенциала в системе управления предприятием // Вестник ДГМА. – 2009. – № 2 (16).

Исследована сущность и роль контроля эффективности использования экономического потенциала в системе управления промышленным предприятием. Определена необходимость разработки экономико-математических моделей, которые позволяют оценить и анализировать разные концепции организации управления. Проведен анализ методов контроля эффективности использования экономического потенциала предприятия. Представлена модель функционирования системы управления экономическим потенциалом. Обоснована необходимость ее использования в современных условиях с целью решения проблемы оптимального управления производственными затратами технологически взаимозависимых операционных подразделов.

Танклевская Н. С. Финансовый потенциал как категория управления финансами предприятия // Вестник ДГМА. – 2009. – № 2 (16).

Исследована сущность и специфические признаки финансового потенциала как категории управления финансами предприятий. Определены основные параметры финансового потенциала предприятия. Финансовый потенциал предприятие определено как совокупность потенциальных финансовых ресурсов и доходов предприятия, при заданных параметрах ресурсного и производственного потенциалов, а также рыночной конъюнктуры. Обоснована необходимость комплексного применения и развития современного инструментария системы финансового регулирования, которая должна обеспечить непрерывный прирост финансового потенциала хозяйствующего субъекта или предотвратить его снижение.

Чердиченко Н. В. Внутрихозяйственный контроль в системе управления сельскохозяйственного предприятия // Вестник ДГМА. – 2009. – № 2 (16).

Проведен анализ понятийного аппарата внутрихозяйственного контроля. Уделено внимание значению внутрихозяйственного контроля в системе управления сельскохозяйственными предприятиями. Намечены вопросы по усилению контроля в системе управления предприятия, по обеспечению равномерного и регулярного контроля всех сфер деятельности предприятия, а также его объектов. Определено, что для обеспечения эффективного контроля затрат производства в сельскохозяйственных предприятиях необходимо внедрить подсистему внутрихозяйственного учета и контроля, которая обеспечивала бы информацией управленческий персонал.

Шилец Е. С. Обеспечение конкурентных преимуществ на мировом рынке труда за счет инвестирования и учета человеческого капитала // Вестник ДГМА. – 2009. – № 2 (16).

Рассмотрены способы управления человеческим капиталом в современных условиях, которые основаны на «знаниях и компетенциях». Выполнен анализ показателей, которые следует применить при сравнении организации отраслей или регионов с целью оценки эффективности их работы по набору, подготовке, совершенствованию и поддержанию человеческого капитала. Приведена модель оптимизации эффективности работы персонала предприятия. Предложена методика учета человеческого капитала в зависимости от бизнес-стратегии организации, конкурентной среды и имеющихся показателей для человеческих ресурсов.

АНОТАЦІЇ

Суков Г. С., Коржов Є. О., Волошин О. И. Реалізація інноваційної політики великого машинобудівного підприємства на основі широкомасштабного техніко-технологічного переозброєння (на прикладі ЗАТ «НКМЗ») // Вісник ДДМА. – 2009. – № 2 (16).

Розглядається процес реалізації інноваційної політики підприємства, на основі корінного інноваційного техніко-технологічного переозброєння сучасного машинобудівного підприємства, наведений аналіз системи керування інноваційним процесом, пропонуються напрямки подальшого його вдосконалювання (на прикладі ЗАТ «НКМЗ»).

Акімова О. В., Каменська О. О. Формування бюджетів промислового підприємства на основі нефінансових показників // Вісник ДДМА. – 2009. – № 2 (16).

Представлений взаємозв'язок стратегічного й оперативного управління промисловим підприємством за допомогою нефінансових показників збалансованої системи. Визначено цілі й ключові нефінансові показники збалансованої системи, на основі яких розроблені бюджети окремих підрозділів підприємства. Показано можливість синтезу системи бюджетування та нефінансових стратегічних цілей у процесі побудови каскадованих збалансованих систем показників на всіх рівнях управління промисловим підприємством.

Андрух О. Г. Розробка моделі зовнішньої оцінки якості продукції ВНЗ // Вісник ДДМА. – 2009. – № 2 (16).

Розглянуто проблематику підвищення якості освітніх послуг, що надаються вищими навчальними закладами та основні підходи при визначенні якості освіти, а також запропоновано математичну модель визначення зовнішньої оцінки якості продукції ВНЗ. Надана рейтингова оцінка спеціальностей, які є найбільш привабливими для вищого навчального закладу та запропоновані шляхи по оптимізації їх кількості. Досліджена проблема працевлаштування випускників ВНЗ згідно отриманої спеціальності. Використання запропонованої моделі дозволить оцінити ступінь задоволеності споживачів продукції ВНЗ.

Берсуцький А. Я. Етапи процесів прийняття рішень // Вісник ДДМА. – 2009. – № 2 (16).

Розглянуто етапи процесу прийняття рішень. Проаналізовано вплив зовнішніх і внутрішніх чинників на економічний стан і стійкість керованого об'єкта. Запропоновано схему прийняття рішень як процесу послідовних етапів: виявлення проблемної ситуації і встановлення умов і чинників, що призвели до її виникнення, визначається мета і критерії, а потім здійснюється розробка альтернативних управлінських рішень, з яких обирається краще. Визначено вимоги для проектування формалізованої схеми процесу прийняття управлінського рішення.

Богиня Д. П. Трудовий менталітет у системі гуманістичних засад соціальної відповідальності економічного розвитку підприємств // Вісник ДДМА. – 2009. – № 2 (16).

Розглянуті актуальні положення соціально-економічної відповідальності в системі чинників національного трудового менталітету. Соціальну відповідальність досліджено в аспекті еволюції основних функцій реалізації на етапі транзитивного розвитку національної економіки. Дається обґрунтування соціальної відповідальності в системі інституціональних чинників сучасного конкурентного середовища, визначені пропозиції щодо удосконалення політики соціальної відповідальності в країні.

Болотіна Є. В. Домогосподарство в умовах інституціоналізації перехідної економіки України // Вісник ДДМА. – 2009. – № 2 (16).

Досліджено особливості діяльності домогосподарства як економічного суб'єкта у перехідній економіці України. Виявлено особливості інституційного середовища домогосподарств у командній системі та зміну їх функцій у перехідній економіці. При використанні інституціонального підходу до реформування економіки увага акцентується переважно на існуванні попиту на інституціональні зміни з боку економіки, обумовленого недостатньою ефективністю використання ресурсів і не враховується потенціал їх пропозиції, який залежить від здатності і бажання політичної влади забезпечити нове інституціональне середовище. Запропонований підхід базується на формуванні інституційної матриці, що пристосовується до зломів у економічній системі України.

Ведерніков М. Д., Гаврилюк Г. В. Економетричні моделі нормування праці за кресленнями виробів для стадії експлуатації // Вісник ДДМА. – 2009. – № 2 (16).

Розглянуто порядок побудови моделей процесів праці з використанням методів багатofакторного кореляційно-регресивного аналізу. Формування таких моделей дозволяє отримувати норми часу на усунення відмови. Обґрунтовано, що норми чисельності формуються з врахуванням визначення кількості робіт, які описуються стохастичними моделями, так як процес виникнення відмов має імовірнісну природу. Показано, що на основі креслень виробів також можна отримати показник – норму чисельності з використанням стохастических моделей. Результуючим показником є трудомісткість виконання робіт. Даний показник дозволяє закладати резерви економії праці ще на стадії проектування нових виробів.

Ведерніков М. Д., Горбатюк К. В. Нечіткі методи обробки інформації у системах управління підприємствами // Вісник ДДМА. – 2009. – № 2 (16).

Висвітлені проблеми застосування нових інформаційних технологій при створенні інформаційного забезпечення систем управління на підприємствах. Розглянуті особливості організації управлінського обліку на підприємствах та основні вимоги, які висувають системи управління підприємствами до облікової інформації. Запропонований новий підхід до обробки облікових даних у системах управління підприємствами, який полягає у застосуванні методів теорії нечітких множин в оцінюванні кількісних та якісних показників фінансово-господарської діяльності на підприємствах для досягнення найбільшого ступеня використання наявної у виробничо-економічній системі інформації.

Гаршина О. К. Економічна поведінка домогосподарств: сутність та класифікація // Вісник ДДМА. – 2009. – № 2 (16).

На основі застосування методології інституціонального аналізу дане визначення економічного поведіння домогосподарств, визначений зміст поняття «раціональність» стосовно до поведіння домогосподарств; здійснена класифікація економічного поведіння домогосподарств трансформаційної економіки з виділенням відповідних його моделей; визначене співвідношення ринкової, натуральної, тіншової й колективної моделей домогосподарств у трансформаційній економіці України. Раціональність у поведінці домогосподарств визначена як будь-яке використання їх ресурсів в у межах існуючих інституціональних обмежень, що призводить до збільшення «ціни» людського капіталу.

Гутник Е. В. Роль ринку некорпоративних підприємств у розвитку продуктивних сил // Вісник ДДМА. – 2009. – № 2 (16).

Досліджена проблема вартісної оцінки продуктивних сил. Проаналізовано співвідношення між існуючими та працюючими продуктивними силами, розроблені способи активізації залучення інвестицій, направлених на відродження промислового виробництва і організацію нових робочих місць. Встановлений прямий взаємозв'язок між ємністю регіонального ринку некорпоративних підприємств і скороченням рівня безробіття в регіоні. Запропонована система контролю розвитку продуктивних сил на регіональному рівні з метою аналізу, прогнозування і підготовки пропозицій з розвитку і розміщення продуктивних сил із врахуванням демографічних, соціальних і екологічних факторів і тенденцій НТП.

Денисенко С. В., Дученко М. М. Реінжиніринг бізнес-процесів в управлінні промисловим підприємством // Вісник ДДМА. – 2009. – № 2 (16).

Проведено дослідження методології застосування реінжинірингових заходів при управлінні підприємством. Проаналізовано сучасні підходи до реінжинірингу бізнес процесів пов'язаних з управлінням підприємством. Сформульовано рекомендації по успішному впровадженню методу реінжинірингу на базі розробленого алгоритму. Підкреслюється необхідність переходу до управління підприємствами на базі процесного підходу в умовах сучасної економічної кризи для підвищення їх стійкості до наслідків кризи.

Денісов В. Т., Авдєєва Е. С. Аналіз стратегії регіональної диверсифікації промислового підприємства // Вісник ДДМА. – 2009. – № 2 (16).

Розглянута діяльність промислового підприємства, як усередині країни, так і експортні постачання. Виявлені найбільш важливі проблеми, що стоять перед досліджуваним підприємством. Позначені найбільші конкуренти підприємства на зовнішньому і внутрішньому ринках. Визначена роль стратегічного планування для промислових підприємств в даний час. Проранжировані об'єми постачань різним регіональним представництвам, вони розділені на групи А, В, С, а також виявлені найбільш значимі з них. Проведений аналіз стратегії регіональної диверсифікації підприємства.

Дергачова В. В. Становлення фондового ринку України як фактор забезпечення інноваційно-орієнтованого розвитку промислових підприємств // Вісник ДДМА. – 2009. – № 2 (16).

Розглянуто альтернативні джерела фінансування відтворювальних процесів в реальному секторі національної економіки, досліджено сучасний стан державної амортизаційної політики як економічного ресурсу розвитку фондового ринку України, розглянуто проблеми та перспективи розвитку ринку цінних паперів як складової національної інноваційно-орієнтованої політики. Запропоновано створення єдиного клірингового та депозитарного центру, а також удосконалення механізму продажу акцій підприємств, які перебувають у державній власності, з метою справедливої оцінки реальної ринкової вартості підприємства та створення умов для зростання його капіталізації.

Держак Н. А., Ким В. Е. Особливості управління внутрішнім маркетингом на підприємстві // Вісник ДДМА. – 2009. – № 2 (16).

Вивчені фактори взаємодії у внутрішньому маркетингу, розглянуті питання особливостей організації маркетинга на великих підприємствах, а також можливості ефективно задовольняти, а значить і утримувати, зовнішніх споживачів за допомогою принципів внутрішнього маркетинга. Філії, регіональні представництва, торговельні дома великого підприємства розглядаються як другий внутрішній цільовий ринок. Такий ринок сегментується, вивчаються особливості цих сегментів. Обґрунтовано доцільність використання принципів і інструментів внутрішнього маркетингу в управлінні підприємством в умовах дестабілізаційного зовнішнього середовища.

Добикіна О. К., Латишева О. В., Яковенко М. М. Формування оптимальної інвестиційної політики підприємства на основі багатокритерійної комплексної оцінки ефективності проектів // Вісник ДДМА. – 2009. – № 2 (16).

Розроблені етапи формування оптимальної інвестиційної політики підприємства. Запропонована методика багатокритерійної комплексної оцінки ефективності інвестиційних проектів з використанням графоаналітичного методу «квадрат потенціалу». Виконан порівняльний аналіз потенціалів трьох інвестиційних альтернатив. За наслідками аналізу дані рекомендації по підвищенню ефективності потенціалу кожного варіанту проекту. Намічені перспективні можливості використання методу в цілях вдосконалення оцінки проектів при формуванні ефективної інвестиційної політики підприємства.

Дубинська О. С. Аналіз сучасних моделей і методик прогнозування кризового стану підприємств // Вісник ДДМА. – 2009. – № 2 (16).

Розглянуто найпоширеніші класичні закордонні моделі й методики діагностики фінансового стану підприємства з метою прогнозування можливого настання кризи на підприємстві. Наведено їхні критичні значення й дані рекомендації щодо застосування даних моделей. Проведено аналіз переваг і недоліків використання представлених моделей з метою діагностики стану вітчизняних підприємств. Розглянуто розробки й дана характеристика моделей і методик оцінки можливості банкрутства українських підприємств, які запропоновані сучасними економістами. Виявлені їх сильні й слабкі сторони й можливість застосування в умовах сучасних підприємств.

Дьячкова Ю. М. Модель оцінки впливу внутрішніх факторів на фінансову стійкість страхової компанії // Вісник ДДМА. – 2009. – № 2 (16).

На основі статистичних даних побудовано багатфакторну економіко-математичну модель залежності фінансової стійкості страховика від таких чинників, як частка власного капіталу в валюті балансу, ефективність перестрахування, рівень забезпечення страхових резервів ліквідними активами. Відбір факторів було здійснено за допомогою методу експертних оцінок. Модель є значущою відповідно до F-тесту Фішера. Коефіцієнт детермінації показує, що на 87 % варіація фінансової стійкості пояснюється зміною вищевказаних факторів і на 13 % – іншими чинниками. Розраховані на основі моделі коефіцієнти еластичності та взаємозаміщення факторів дозволяють розробити стратегію збереження рівня фінансової стійкості при негативних змінах у показниках діяльності страховика.

Єременко В. В. Формування інноваційно-технологічного портфелю промислового підприємства // Вісник ДДМА. – 2009. – № 2 (16).

На основі аналізу і оцінки технологічної позиції підприємства і визначення пріоритетів технологічного розвитку підприємства обґрунтовано процедуру формування інноваційно-технологічного портфелю підприємства. Визначені узагальнюючі показники аналізу технологічних процесів підприємства. Сформульовані фактори, за рахунок яких відбувається формування інноваційно-технологічного портфелю. Розроблено алгоритм розробки інноваційно-технологічного портфелю підприємства.

Єськов А. Л., Федорова Н. В., Бражник В. Я. Теоретичні аспекти функцій цін при їхньому прогнозуванні, розробці й застосуванні в ході відтворювального процесу // Вісник ДДМА. – 2009. – № 2 (16).

Досліджено теоретичні аспекти основних функцій цін й обґрунтована необхідність їхнього використання в господарській практиці. Обґрунтовано значення ціни як параметра ринкового середовища діяльності підприємства в умовах ринкової економіки. На прикладі ЗАТ «НКМЗ» наведені фактори, що впливають на процес ціноутворення. Доведено необхідність дослідження механізму ринкового ціноутворення як системи, що забезпечує задоволення інтересів всіх господарюючих суб'єктів.

Железняк В. Ю., Зоренко Л. А., Ях'яєва Г. І. Перспективи застосування механізму концесій в Україні // Вісник ДДМА. – 2009. – № 2 (16).

Розглянуто історичні аспекти виникнення концесій, їх сучасний стан в Україні та подальші перспективи застосування з метою активізації інвестиційної активності. Проведено аналіз рівня інвестицій в основний капітал в Україні. Визначені фактори, що впливають на зміни рівня інвестицій в он основний капітал. Розглянутий зарубіжний досвід використання концесій. Визначені позитивні та негативні сторони концесійного договору.

Заревчацька Т. В. Аналіз впливу податкового навантаження на ефективність діяльності малих підприємств інноваційної спрямованості // Вісник ДДМА. – 2009. – № 2 (16).

Досліджено вплив податкового чинника на результати діяльності малих підприємств та виділено взаємозв'язок між рівнем податкового навантаження та ефективністю діяльності підприємства – суб'єкта малого підприємництва. Обґрунтовано доцільність застосування податкових пільг до інноваційно спрямованих малих підприємств, доведено вплив податкового навантаження на ефективність діяльності підприємства. В межах заходів державної підтримки інноваційних малих підприємств запропоновано часткове звільнення їх від оподаткування податком на додану вартість за умови використання вивільнених коштів на здійснення інноваційної діяльності.

Заруба В. Я., Ходак М. І. Аналіз механізмів забезпечення промислових підприємств електроенергетичними ресурсами // Вісник ДДМА. – 2009. – № 2 (16).

З використанням понятійного апарату інституціональної економіки досліджений зміст діючого механізму функціонування електроенергетичного ринку України. Проведено аналіз привабливості для споживачів електричної енергії відомих з світової практики моделей електроенергетичних ринків. Розглянуті проблеми адаптації діяльності промислових підприємств до змін у механізмі функціонування електроенергетичного ринку. Проаналізовані переваги та недоліки різних моделей функціонування електроенергетичних ринків.

Зикова Г. С. Особливості розвитку підприємницької діяльності регіону в сучасних умовах // Вісник ДДМА. – 2009. – № 2 (16).

Розглянуто особливості розвитку підприємницької діяльності в сучасних умовах, визначено необхідність формування й удосконалення підприємницького середовища як умови економічної стабілізації, проаналізовано мале підприємництво регіону як найбільш мобільну форму. Запропоновано принципи державного регулювання підприємницької діяльності, форми мотивації творчо-виробничого підприємства як основи трансформації виробничого комплексу та стратегічні напрями оптимізації ефективності підприємницької діяльності в регіоні.

Ісаншина Г. Ю., Маркевич О. В. Сучасний стан і шляхи розвитку малого підприємництва в Україні // Вісник ДДМА. – 2009. – № 2 (16).

Проведено аналіз сучасного стану державного регулювання в сфері малого бізнесу, надана оцінка розвитку малих підприємств України. Встановлено фактори та перешкоди, які знижують їх конкурентоспроможність, представлена їх рейтингова оцінка. Розглянуто основні показники державно-суспільної підтримки малого й середнього бізнесу. Розроблено рекомендації з розширення підприємницької діяльності в Україні в умовах економічної кризи.

Кадуріна Л. О., Гребенюк М. Ю. Роль калькуляції собівартості продукції, що випускається, у прийнятті управлінських рішень для впровадження нових технологій // Вісник ДДМА. – 2009. – № 2 (16).

Розглянуто питання про необхідність складання калькуляції собівартості виробничої продукції з метою аналізу ефективності прийняття управлінських рішень відповідно до оптимізації витрат. На прикладі ЗАТ «Свинець» показано як за допомогою аналізу калькуляційних статей витрат можна розрахувати ефективність застосованої нової технології на виробництво свинцевих сплавів з метою зниження витрат.

Касьянова Н. В. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи // Вісник ДДМА. – 2009. – № 2 (16).

Досліджено та узагальнено особливості вибору стратегії розвитку підприємства в умовах кризи, виявлено проблеми функціонування машинобудівного комплексу в сучасних умовах господарювання, обґрунтовано стратегічні цілі та пріоритети подальшого розвитку машинобудування. Запропоновано антикризову стратегію розвитку машинобудівних підприємств як сукупність трьох груп заходів: створення спільних підприємств і ліцензійних виробництв, розробка нових продуктів власними силами, покупка інжинірингових компаній, носіїв сучасних технологій, за рубежом.

Касьянова Н. В., Слетенко О. В. Модель логістичного інформаційного простору промислового підприємства // Вісник ДДМА. – 2009. – № 2 (16).

Розроблено модель логістичного інформаційного простору промислового підприємства як засобу реалізації управління промисловим підприємством. Запропоновано формалізований та графічний опис моделі логістичного інформаційного простору. Представлено модель логістичного інформаційного простору підприємства через дві основні системи – керівну і керовану. Описаний механізм циркуляції інформаційних потоків в моделі. Надано на основі наведеної моделі оптимізаційні рішення.

Кіндзерський Ю. В. Суперечності та завдання поєднання фінансового та промислового капіталів в Україні // Вісник ДДМА. – 2009. – № 2 (16).

Виявлено основні перешкоди, що стоять на заваді формування потужних вітчизняних фінансово-промислових компаній, розроблено механізми державної політики стимулювання інтеграції фінансового та промислового капіталу у напрямках та у сферах, що відповідають пріоритетам розвитку вітчизняної економіки. Висвітлено основні переваги поєднання фінансового та промислового капіталів з точки зору підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Проаналізовано організаційні обмеження й перешкоди щодо активізації процесів такого поєднання в Україні, обґрунтовано відповідні рекомендації для державної політики з їх усунення.

Ковальов В. М., Атаєва О. А., Фролов В. О. Використання часткового принципу оплати праці персоналу в мотиваційному механізмі підприємств // Вісник ДДМА. – 2009. – № 2 (16).

Шляхом застосування загальних науково-теоретичних методик проведено аналіз основних теоретичних аспектів організації системи розрахунків по заробітній платі, розглянуті напрямки розвитку часткового принципу оплати праці персоналу підприємств різних сфер господарської діяльності в мотиваційній системі, розроблені наукові рекомендації з економічного обґрунтування параметрів безтарифних систем заробітної плати в умовах ринкового господарювання.

Корж М. В. Взаємодія прогресивних технологій і міжнародного маркетингу в світогосподарській системі // Вісник ДДМА. – 2009. – № 2 (16).

На основі існуючих наукових теоретичних досліджень і публікацій здійснений загальний аналіз сучасного динамічного стану промислової сфери та рівня прогресивності технологій у світовому масштабі. Крім того, на базі філософських принципів детермінації проведено дослідження ступеня впливу взаємозв'язку науково-технічного прогресу й міжнародного маркетингу на економічний розвиток світогосподарчої системи.

Кравцова Л. В. Мотивація енергозбереження на підприємствах соціально-економічної інфраструктури регіону // Вісник ДДМА. – 2009. – № 2 (16).

Розглянуто особливості та мотивовані умови впровадження енергозберігаючих технологій на підприємствах соціально-економічної інфраструктури регіону. Запропоновано використати гнучку систему формування тарифів на житлово-комунальні послуги, що дозволить побудувати механізм «само інвестування» впровадження енергозберігаючих технологій з одночасним зниженням бюджетних дотацій на утримання підприємств ЖКГ та субсидій незахищеним верствам населення.

Кузьминчук Н. В. Моделювання динаміки податкової поведінки економічних суб'єктів як засіб підвищення ефективності управління бюджетним процесом // Вісник ДДМА. – 2009. – № 2 (16).

Розроблено модель податкової поведінки суб'єктів економічної діяльності на основі концепції цінностей, яка урахує динаміку (інерцію) податкової поведінки та вплив на неї економічних та соціальних чинників. У практичному відношенні дослідження спрямоване на вдосконалювання прогнозування надходжень податків, зборів і обов'язкових платежів у бюджет і цільові фонди, підвищення на цій основі ефективності бюджетного процесу на різних рівнях державного управління. Запропоновано методика кількісної ідентифікації параметрів моделі, яка дозволяє визначити співвідношення між параметрами у відповідності з статистичними даними про динаміку поведінки суб'єктів економічної діяльності.

Лєпа Р. М., Андрієнко І. А. Координація управлінських процесів на підприємстві на основі ієрархічного підходу // Вісник ДДМА. – 2009. – № 2 (16).

Обґрунтовано доцільність використання принципів ієрархічного управління для формалізації процесів координації управлінської діяльності на промислових підприємствах. Доведено, що застосування ієрархічного підходу може бути основою для моделювання процесів узгодження управлінських потоків на промисловому підприємстві. Визначено перспективні напрями дослідження механізму координації управлінської діяльності на підприємствах промисловості.

Лук'янченко Н. Д., Шульга В. Г. Про проблеми збереження інтелектуального потенціалу на промислових підприємствах у кризовій економіці // Вісник ДДМА. – 2009. – № 2 (16).

В сучасних умовах конкурентні переваги економіки, можливості її модернізації прямо визначаються накопиченим у країні й задіяним (реалізованим, збереженим) людським капіталом. Саме люди з їх освітою, кваліфікацією, професійним досвідом визначають можливості й границі необхідних змін. Це свідчить про те, що пріоритетними джерелами економічної динаміки в кризовій економіці стають проблеми збереження й ефективного використання насамперед інтелектуального потенціалу. Був проведений аналіз використання інтелектуального потенціалу на державному й регіональному рівнях і визначені заходи щодо його вдосконалення.

Макогон Ю. В., Корж М. В. Дослідження особливостей розвитку глобалізаційних процесів у світогосподарській системі // Вісник ДДМА. – 2009. – № 2 (16).

Проведено дослідження джерел й етапів розвитку глобалізаційних процесів у мирохозяйственной системі й обґрунтована доцільність участі в них країн із трансформаційною економікою в умовах економічної кризи. Розглянуто ринкові характеристики провідних світових ТНК, вирішальним фактором ефективності яких виступає міжнародне виробництво товарів і послуг, що представляє собою випуск продукції на основі інтернаціоналізації ресурсів виробництва й міжнародного розподілу праці.

Мішакова Н. А., Сичова О. В. Малий бізнес як фактор соціально-економічної стабілізації регіону в умовах кризи // Вісник ДДМА. – 2009. – № 2 (16).

Проведено моніторинг стану та проблем розвитку малого бізнесу в регіоні на прикладі Рязанської області, охарактеризовано види підтримки малого бізнесу, які існують в Російській Федерації. Розроблено систему заходів, необхідних для підтримки малого підприємництва в умовах кризи. Обґрунтовано, що розвиток малого бізнесу сприяє збільшенню каналів прибутковості територій, що забезпечує надходження податків у бюджет. Відзначено, що проблема розвитку регіональної та муніципальної економіки в умовах кризи вимагає рішення за участю підтримки та стимулювання з боку органів влади сектору малого підприємництва.

Монастирська Г. В. Механізм мотивації інноваційної діяльності на підприємстві // Вісник ДДМА. – 2009. – № 2 (16).

Розглянуто особливості мотивації інноваційної діяльності на підприємстві. Виявлено специфіку мотивації інноваційної діяльності. Показано роль підприємства в створенні сприятливого інноваційного середовища. Обґрунтовано механізм мотивації інноваційної діяльності на підприємстві. А також розглянуто проблеми розробки методичних основ для створення відповідного механізму мотивації як інструменту активізації інноваційної поведінки його робітників, в межах якого буде скоректована вже існуюча методологія традиційної мотивації на підприємстві

Назарова Г. В. Креативний підхід до управління персоналом у формуванні інтелектуального капіталу підприємства // Вісник ДДМА. – 2009. – № 2 (16).

Проведено аналіз шляхів застосування креативного підходу до управління персоналом в умовах формування та розвитку інтелектуального та людського капіталів підприємства. В умовах знанієбазованої економіки пропонується новий підхід до створення як інноваційної продукції та послуг, так і власно знання, яке теж має бути продуктом виробництва. Розглянуто умови формування команд, що побудовані за принципами креативного менеджменту, для яких доцільно застосовувати спеціальне навчання креативним методикам активізації мислення.

Ольховська О. Л. Побудова нечіткої моделі оцінки конкурентоспроможності страхової компанії // Вісник ДДМА. – 2009. – № 2 (16).

Розроблено багаторівневу нечітку систему оцінки конкурентоспроможності страхової компанії, яка має можливість настройки у відповідності до змінних умов функціонування ринку та особливостей досліджуваної компанії. Доцільність використання саме такого підходу для проведення дослідження діяльності страхової організації обумовлений тим, що визначення рівня конкурентоспроможності є, на сьогодні, досить актуальним завданням для страхової компанії, вирішення якого дозволяє обґрунтовано обирати стратегічні напрямки

діяльності компанії. Використання методів теорії нечіткої логіки надає можливість враховувати невизначеності не лише статистичної, але й лінгвістичної природи, що особливо важливо при оцінюванні іміджу компанії, ділових та управлінських якостей її керівництва.

Петренко Я. В. Мобілізація інвестиційних ресурсів домогосподарств у транзитивній економіці // Вісник ДДМА. – 2009. – № 2 (16).

Визначені можливості мобілізації інвестиційних ресурсів різних груп домогосподарств по доходу виходячи з аналізу механізму трансформації приватних заощаджень в інвестиції в специфічних умовах транзитивної економіки. Обґрунтовано, що найефективнішим способом покращення механізму трансформації заощаджень домогосподарств в інвестиції у транзитивній економіці в сучасних умовах є шляхи, спрямовані на підвищення фінансової грамотності населення.

Пиж Н. С. Методологія оцінювання конкурентоспроможності персоналу підприємств // Вісник ДДМА. – 2009. – № 2 (16).

Розроблено методологію оцінювання конкурентоспроможності персоналу підприємства, зокрема критеріїв її визначення та показників вимірювання. Доведено, що для підвищення конкурентоспроможності підприємств необхідно зосередити увагу на якості їх персоналу. Запропоновано методологічні підходи та методику оцінювання конкурентоспроможності персоналу підприємств на основі аналізу і оцінювання таких якісних показників роботи персоналу як: кваліфікація, досвід роботи, стаж роботи, освіта, здоров'я, продуктивність праці, внесок даного працівника у результати діяльності організації, а також врахування ряду суб'єктивних показників конкурентоспроможності персоналу.

Радомська Т. А. Роль діагностики в процесі управління підприємством // Вісник ДДМА. – 2009. – № 2 (16).

Більшість сучасних економістів та авторів наукових видань ототожнюють поняття «діагностика» та «аналіз», проводячи між ними знак рівняння. Та економічна сутність цих термінів різна. Вони розрізняються за цілями, завданнями і використовуваним інструментарієм. Щоб визначити місце й роль діагностики в процесі управління певним об'єктом, треба розглянути ту схему процесу управління, яка склалася на підприємстві, та виявити ті місця, де застосування діагностики може якісно підвищити результативність системи прийняття управлінських рішень.

Решетило В. П. Концептуальні підходи до оздоровлення фінансового стану підприємств реального сектору економіки // Вісник ДДМА. – 2009. – № 2 (16).

Досліджено кризовий фінансовий стан підприємств реального сектору економіки в умовах докризового періоду і на етапі поглиблення економічної кризи. Відокремлено чинники, що детермінуватимуть розвиток світового господарства в перспективі: зрушення в структурі господарства, перехід до наукомісткої економіки і зниження частки ресурсомістких галузей, зниження ціни на одиницю продуктивності устаткування, що повинно розглядатись як важлива передумова забезпечення сталого економічного зростання. Запропоновано концептуальні підходи та реальні рекомендації в галузі проведення політики фінансової стабілізації підприємств.

Сердюк О. М. Забезпечення ефективності використання основних засобів підприємствами вугільної галузі // Вісник ДДМА. – 2009. – № 2 (16).

Досліджено рівень забезпеченості основними фондами одного з вуглевидобувних підприємств. На базі проведеного аналізу руху й технічного стану основних фондів розроблено пропозиції щодо збільшення ефективності їх використання. З метою забезпечення ефективності використання наявних потужностей запропоновано реалізовувати або здавати у фінансову оренду об'єкти, що фактично не використовуються (зокрема, об'єкти, що надані в оперативну оренду за низьку орендну плату). Пропозиції, що наведені у роботі, можуть бути реалізовані також на інших підприємствах вугільної галузі, що відрізняються високим рівнем фондомісткості.

Сідоренко І. В. Інформаційна система управлінського обліку в умовах становлення інтелектуальної економіки // Вісник ДДМА. – 2009. – № 2 (16).

Розглянуто особливості формування інформаційної системи управлінського обліку в умовах становлення інтелектуальної економіки. Визначено поняття інформаційного потенціалу, необхідність перетворення інформації в основний ресурс підприємства. Доведено, що ефективне керування діяльністю підприємства значною мірою визначається рівнем інформації, необхідний обсяг якої може забезпечити відповідна система обліку. Визначено критерії відповідності облікової інформації системі керування, які є особливо корисним при необхідності визначення шляхів удосконалення облікової системи й управлінського обліку зокрема.

Сотнікова К. В. Контроль ефективності використання економічного потенціалу в системі управління підприємством // Вісник ДДМА. – 2009. – № 2 (16).

Розглянуто основні дослідження щодо розкриття сутності контролю ефективності використання економічного потенціалу в системі управління промисловим підприємством. Визначена необхідність розробки економіко-математичних моделей, які дозволяють оцінити й аналізувати різні концепції організації керування. Проведено аналіз методів контролю ефективності використання економічного потенціалу підприємства. Представлена модель функціонування системи управління економічним потенціалом, визначена роль контролю, обґрунтована необхідність її використання в сучасних умовах. Обґрунтовано необхідність її використання в сучасних умовах з метою рішення проблеми оптимального керування виробничими витратами технологічно взаємозалежних операційних підрозділів.

Танклевська Н. С. Фінансовий потенціал як категорія управління фінансами підприємств // Вісник ДДМА. – 2009. – № 2 (16).

Досліджена сутність та специфічні ознаки фінансового потенціалу як категорії управління фінансами підприємств. Визначені основні параметри фінансового потенціалу підприємства. Фінансовий потенціал підприємства визначено як сукупність потенційних фінансових ресурсів і доходів підприємства, при заданих параметрах ресурсного і виробничого потенціалів, а також ринкової кон'юнктури. Обґрунтована необхідність комплексного застосування і розвитку сучасного інструментарію системи фінансового регулювання, яка повинна забезпечити безперервний приріст фінансового потенціалу господарюючого суб'єкта і хоча б запобігти його зниженню.

Чередниченко Н. В. Внутрішньогосподарський контроль у системі управління сільськогосподарського підприємства // Вісник ДДМА. – 2009. – № 2 (16).

Проведено аналіз понятійного апарату внутрішньогосподарського контролю. Приділено увагу значенню внутрішньогосподарського контролю в системі керування сільськогосподарськими підприємствами. Намічено питання з посилення контролю в системі керування підприємства, по забезпеченню рівномірного й регулярного контролю всіх сфер діяльності підприємства, а також його об'єктів. Визначено, що для забезпечення ефективного контролю витрат виробництва в сільськогосподарських підприємствах необхідно впровадити підсистему внутрішньогосподарського обліку й контролю, що забезпечувала б інформацією управлінський персонал.

Шилець О. С. Забезпечення конкурентних переваг на світовому ринку праці за рахунок інвестування та обліку людського капіталу // Вісник ДДМА. – 2009. – № 2 (16).

Розглянуто способи управління людським капіталом у сучасних умовах, які засновані на «знаннях і компетенціях». Виконано аналіз показників, які варто застосувати при порівнянні організації галузей або регіонів з метою оцінки ефективності їхньої роботи з набору, підготовки, удосконалюванню й підтримці людського капіталу. Наведено модель оптимізації ефективності роботи персоналу підприємства. Запропоновано методику обліку людського капіталу залежно від бізнес-стратегії організації, конкурентного середовища й наявних показників для людських ресурсів.

ABSTRACTS

Sukov G. S., Korzhov E. A., Voloshin A. I. The realization of innovation policy of the large-scale machine-building company on the basis of technical-technological reequipment (by the example of Joint-Stock Company «NKMZ») // Herald of the DSEA. – 2009. – № 2 (16).

The process of realization of the company's innovation policy on the basis of the fundamental innovation of technical-technological reequipment at the modern machine-building enterprise is considered. Also the analysis of the innovational process of management system was given and the trends of its further perfection were proposed. (by the example of Joint-Stock Company «NKMZ»)

Aksyonova I. V., Shapovalova V. O. Components of quality of labour life of developers of new products // Herald of the DSEA. – 2009. – № 2 (16).

Components of quality of a labour life are considered and analysed in the economic domestic and foreign literature, their common features are revealed, the set of the component of quality of a labour life of developers of new production, a definite purpose of the further researches on the offered problem is expanded. Objective and subjective making qualities of a labour life are pointed, the basic general scientific methods of logic generalisation, the system analysis and comparison are investigated, recommendations about the further development of innovative sphere of economy in Ukraine are offered.

Andruk A. G. Development of model of determination of external estimation of the quality of higher educational establishment products // Herald of the DSEA. – 2009. – № 2 (16).

The problem of the increase of granting of high-quality educational services by higher educational establishments and the basic determination of education quality are considered, the mathematical model of determination of external estimation of products quality of higher educational establishment products is offered in the article. The rating estimation of specialities which are the most attractive to an educational institution is presented and ways on optimisation of their quantity are offered. The problem of employment of graduates of High schools on the received speciality is investigated. The use of the offered model will allow to estimate, the degree of satisfaction of users of products of the higher educational establishment.

Bersutskiy A. Y. The stages of decisions making processes // Herald of the DSEA. – 2009. – № 2 (16).

The stages of managerial decision making process is dealt in the article. The influence of inner and outer factors upon the economic situation and the stability of the object managed has been analyzed. A scheme of decision-making process of successive phases: identifying the acute problem and establishing the conditions and factors that led to its existence, goals and criteria are defined. and then the development of alternative management decisions are made, and then the better ones are elected. The demands for the designing of the formalized scheme of the decision making process have been defined.

Boginja D. P. Labour mentality in system of humanistic base of the social responsibility of economic development of the enterprises // Herald of the DSEA. – 2009. – № 2 (16).

Actual positions of the social and economic responsibility in system of factors of national labour mentality are considered. The social responsibility is considered in the aspect of evolution of the basic functions of realization at a stage of transitive development of the national economy. The substantiation of the social responsibility in system of institutional factors of the modern competitive environment is given, offers on perfection of the social responsibility in the country are determined.

Bololtina E. V. Household is in the institutionalization of the transitional Economy of Ukraine // Herald of the DSEA. – 2009. – № 2 (16).

Features of activity of a household as the economic subject in transitive economy of Ukraine are investigated. Features of institution environments of households in command system and change of their functions in the transitive are revealed. Using the institutional feature to economy reforming, the attention is accented on demand existence on institutional changes from outside the economy caused by insufficient efficiency of the use of resources and absence of the account of their potential offer which depends on ability and desire of the political power to provide new institution environment. The results of analysis by institutional concept in cross-economic of Ukrainian are confirmed about transformation of private property and formation institutional matrix.

Vedernicov M. D., Gavrilyuk G. V. Econometrical models of norm setting on a draw of goods for stage service // Herald of the DSEA. – 2009. – № 2 (16).

The order of construction of models of processes of work with use of methods multifactorial koreljatsionno-regressional analysis is considered. Formation of such models gives the chance to receptions of norms of time for elimination of refusals. It is proved that norms of number formed taking into account the definition of quantity of works which are described by stochastic models as process of occurrence of refusals which has the likelihood nature. It is shown, how on the basis of drawings of products to receive an indicator of norm of number. Reception of the given indicator occurs to use of stochastic models. The fact is labour input of works. This indicator allows to put reserves of economy of work for a design stage of new products.

Vedernikov M. D., Gorbatyuk K. V. Fuzzy methods of information processing in enterprises control systems // Herald of the DSEA. – 2009. – № 2 (16).

In the paper the problems of a new information technologies application on the creation of informative providing in the systems of enterprises control are discussed. The features of managerial report organization going on enterprises and the basic requirements which pull out the control systems of enterprises to report information are considered. The new approach to the report data processing in the enterprises control systems, which consists of application of the fuzzy sets theory methods in the estimation of quantitative and qualitative economically-financial activity indicators on enterprises for achievement of most degree information usage in the economically-production system is offered.

Garshina O. K Economic behavior of households: essence and classification // Herald of the DSEA. – 2009. – № 2 (16).

On the basis of application of institutional analysis' methodology the definition of economic behavior of households is given, the sense of concept "rationality" with reference to behavior of households is determined; classification of economic behavior of households in transitive economy with allocation of its corresponding models is carried out; the parity of market, natural, shadow and collective models of households in transitive economy of Ukraine is determined. Rationality in behaviour of households is defined as any use of resources belonging to them in borders existing institutional restrictions, leading to increase in "price" of the human capital.

Gutnik E. V. The role of the market of not corporate enterprises in the development of productive forces // Herald of the DSEA. – 2009. – № 2 (16).

The problem of a cost estimation of productive forces is investigated. The parity between existing and working productive forces is analyzed, ways of activization of attraction of the investments directed on revival of industrial production and the organization of new workplaces are developed. The direct interrelation between the capacity of the regional market of non corporate enterprises and reduction of the level of unemployment in a region is established. The monitoring system of development of productive forces at regional level for the purpose of the analysis, forecasting and the preparation of offers on development and placing of productive forces taking into account demographic, social and ecological factors and tendencies scientific and technical progress are offered.

Denysenko S. V., Duchenko M. M. Business process reengineering in industrial enterprise management // Herald of the DSEA. – 2009. – № 2 (16).

The research of methodology of reengineering approaches implementation when managing the enterprise is carried out. The review of modern business process reengineering approaches connected with enterprise management is made. A number of recommendations for successful implementation of reengineering method based on developed algorithm are formulated. The inevitability of transition to process based approach in enterprise management for achieving of stability high level in condition of modern economical crisis is emphasized.

Denisov V. T., Avdeeva E. S. Analysis of strategy of regional diversification of industrial enterprise // Herald of the DSEA. – 2009. – № 2 (16).

Studied the domestic activity of industrial enterprise as well as export deliveries. The most essential problems of the probed enterprise were exposed. The largest competitors of enterprise were marked on oversea and internal markets. The current role of the strategic planning was specified for industrial enterprises. The volumes of deliveries to the different regional representative offices have been ranged, they were divided on groups A, B, C, and also the most important ones were exposed from them. The analysis of strategy of regional diversification of enterprise was conducted.

Dergachova V. V. Formation of Ukraine's stock market as a factor of innovation oriented development of industrial enterprises // Herald of the DSEA. – 2009. – № 2 (16).

Alternative sources of financing of renewal processes in the real sector of national economy are considered, the current state of the state amortisation policy as economic resource of development of the share market of Ukraine is investigated, problems and prospects of development of a securities market as making national is innovative-focused

policy are considered. Creation of the uniform of clearing and depositary centre, and also the improvement of the mechanism of sale of actions of the enterprises which are in a state ownership, for the purpose of a fair estimation of real market cost of the enterprise and creation of conditions for growth of its capitalization is offered.

Derzhak N. A., Kim V. E. The peculiarities of management of internal marketing on enterprise // Herald of the DSEA. – 2009. – № 2 (16).

Interaction factors in internal marketing are studied, questions of features of the organization of marketing at the large enterprises are considered, and also possibilities effectively to satisfy, so and to keep, external consumers by means of principles of internal marketing. Branches, regional representations, trading houses of the large enterprise are considered as the second internal target market. Such market is segmented, requirements of these segments are studied. It is proved expediency of use of principles and tools of internal marketing in operation of business in conditions of unstabilizational environment.

Dobykina Y. K., Latysheva Y. V., Yakovenko M. N. Forming of optimum investment policy of enterprise on the basis of multicriterion complex estimation of efficiency of projects. // Herald of the DSEA. – 2009. – № 2 (16).

The stages of forming of optimum investment policy of enterprise are developed. The method of multicriterion complex estimation of efficiency of investment projects is offered with the use of graphicly-analytical method «square of potential». The comparative analysis of potentials of three investment alternatives is executed. Given to recommendation on the increase of efficiency of potential of every alternate design is based on the results of analysis. At forming of effective investment policy of enterprise perspective possibilities of the use of method are the set for the perfection of estimation of projects.

Dubinskaya E. S. Analyzes of modern models and techniques of forecasting of a crisis condition of the enterprises // Herald of the DSEA. – 2009. – № 2 (16).

The most widespread classical foreign models and techniques of diagnostics of a financial condition of the enterprise are considered with the purpose of forecasting of possible approach of crisis at the enterprise. Their critical values are resulted and recommendations concerning application of the given models are given. The analysis of advantages and lacks of using of the submitted models is carried out with the purpose of diagnostics of a condition of the domestic enterprises. The characteristic of models and techniques of an estimation of an opportunity of bankruptcy of the Ukrainian enterprises which are offered by modern economists is given. Their strong both weaknesses and an opportunity of application in conditions of the modern enterprises are revealed.

Dyachkova Y. N. Model of influence internal factors on financial stability of insurance company // Herald of the DSEA. – 2009. – № 2 (16).

On the basis of statistical information the multivariable economical mathematical model of insurer financial stability dependence from such factors, as a stake of property asset is in currency of balance, efficiency of reinsurance, level of providing of insurance backlogs liquid assets is got. The selection of factors was carried out by the method of expert estimations. A model is meaningful in accordance with F-test of Fisher. The coefficient of determinacy shows that on 87 % variation of financial stability is explained by the change of foregoing factors and on 13 % by other factors. The coefficients of elasticity and mutual replacement allow developing the strategy of maintenance of level of financial stability at negative changes in the performance of insurer indicators.

Eremenko V. V. Formation of an is innovative technological brief-case of the industrial enterprise // Herald of the DSEA. – 2009. – № 2 (16).

On the basis of analysis and estimation of technological position of an enterprise and the determination of priorities of technological development of enterprise is grounded forming procedure innovative technological to the brief-case of enterprise. The basic generalising indicators of the analysis of technological processes of the enterprise are defined. Factors for which account there is a formation of an is innovative-technological portfolio are formulated. The algorithm of an is innovative-technological portfolio of the enterprise is developed.

Eskov A. L., Fedorova N. V., Brajnik V. Theoretical aspects of functions of the prices at their forecasting, development and application during reproduction process // Herald of the DSEA. – 2009. – № 2 (16).

Theoretical aspects of the basic functions of the prices are investigated and necessity of their use for economic practice is proved. Value of the price as parameter of the market environment of activity of the enterprise in the conditions of market economy is proved. On Joint-Stock Company «NKMZ» the factors of influencing of the process of pricing are resulted. Necessity of research of the mechanism of market pricing as the system providing satisfaction of interests of all managing subjects is proved.

Zheleznyak V. Y., Zorenko L. A., Yahyaeva L. I. Prospects of application of the mechanism of concessions in Ukraine // Herald of the DSEA. – 2009. – № 2 (16).

The historical aspects of concessions appearance, their modern state in Ukraine and perspectives of application with the purpose of investment activity activation are examined in the article. The analysis of the level of investments into a fixed capital in Ukraine is carried out. Factors which influence on the change of level of investments into a fixed capital are defined. Foreign experience of using of concessions is considered. The positive and negative sides of concessional contracts.

Zarevchatskaya T. V. The analysis of tax loading's influence on efficiency of small innovative enterprises' activity // Herald of the DSEA. – 2009. – № 2 (16).

The influence of the tax factor on results of activity of small enterprises is investigated and the interrelation between level of tax loading and efficiency of activity of the enterprise – the subject of small business is allocated. The expediency of application of tax privileges for innovatively directed small enterprises is proved, influence of tax loading on efficiency of activity of the enterprise is proved. Within measures of the state support of innovative small enterprises their partial clearing of the taxation the tax to the added cost under condition of use of the liberated means for realisation of innovative activity is offered.

Zaruba V. Ya., Khodak M. I. Analysis of mechanisms of modern industrial enterprises with power resources // Herald of the DSEA. – 2009. – № 2 (16).

With the use of concept of institutional economy the maintenance of operating mechanism of power market of Ukraine is investigated. The analysis of attractiveness is conducted for the users of electric energy of the models of power markets known from world practice. The problems of adaptation of activity of industrial enterprises are considered to the changes in the mechanism of functioning of power market. Advantages and lacks of various models of functioning of the electropower markets are analysed.

Zykova G. S. Features business development of a region in current conditions // Herald of the DSEA. – 2009. – № 2 (16).

The features of development of entrepreneurial activity in present situation terms, the necessity of forming and improvement of enterprising environment is definite as condition of economical stabilization, the small enterprise of region as the most mobile shape is analysed. Principles of the state regulation of entrepreneurial activity are offered, forms of motivation for creative-production enterprises as the transformation factors of production industrial complex and strategic directions for optimization effective entrepreneurial activity are proposed in a region.

Isanshina G. Y., Markevich O. V. Current state and ways of the development of small business to Ukraine // Herald of the DSEA. – 2009. – № 2 (16).

On the basis of the analysis of a current state of state regulation in small-scale business sphere is carried out, the estimation of development of small enterprises of Ukraine is given. The obstacles reducing its competitiveness are established, their rating estimation is presented. The basic indicators of state-public support of small and average business are considered. Recommendations about expansion of the enterprise activity in Ukraine in the conditions of an economic crisis are developed.

Kadurina L. A., Grebenyuk M. Y. The role of accounting of the cost price of let out production in acceptance of administrative decisions for introduction of new technologies // Herald of the DSEA. – 2009. – № 2 (16).

The necessity of drafting calculation of prime cost of released output with the purpose of analysis of efficiency, administrative decisions accepted on optimization of outlay. Citing as an example CISC "Svinets" it's shown how the efficiency of instilling new technology with the help of calculational articles for carrying out the lead alloy with the aim of the reduction can be defined.

Kasjanova N. V. Strategy for companies in crisis // Herald of the DSEA. – 2009. – № 2 (16).

The features of selection strategies for the development of enterprises in crisis, identifying the operation of the machine building complex problems in modern conditions of management, solid strategic objectives and priorities for further development of Machine Engineering are studied. An anti-crisis strategies for the development of machine-building enterprises as a combination of the three groups of activities: the establishment of joint ventures and licensing industries, but the development of new products on their own, the purchase of engineering companies, holders of advanced technologies abroad are suggested.

Kasjanova N. V., Eletenko O. V. Model of logistic informational sphere of an industrial enterprise // Herald of the DSEA. – 2009. – № 2 (16).

The model of logistic informational sphere of an enterprise is worked out as the way of managing an enterprise. The formalization and graphical description the model of logistic informational sphere of an enterprise is suggested. The model of logistic informative space of enterprise is presented through two following basic systems – leading and guided. Described mechanism of circulation of informative streams in a model. The optimizations decisions are given on the basis of the resulted model.

Kindzerskiy Y. V. Contradictions and problems of connection of financial and industrial capitals in Ukraine // Herald of the DSEA. – 2009. – № 2 (16).

The major factors interfering formation of the domestic financial and industrial companies are revealed, mechanisms of a state policy of stimulation of integration of the financial and industrial capital in directions and in spheres, according to priorities of development of domestic economy are developed. The basic advantages of association of financial and industrial capitals from the point of view of increase of competitiveness of national economy are shown. Organizational restrictions and obstacles concerning activation of processes of such association in Ukraine are analysed, corresponding recommendations about their elimination are proved.

Kovalyov V. N., Ataeva E. A., Frolov V. A. The use of a partial principle of work payment for personnel in the motivational mechanism of enterprises // Herald of the DSEA. – 2009. – № 2 (16).

By application of existing scientifically-methodological techniques the analysis of the basic theoretical aspects of the organisation of system of calculations on wages is carried out, directions of development of a share principle of a payment of the personnel of the enterprises of various spheres of economic activities in motivational system are considered, scientific recommendations about an economic substantiation of parametres of tariffless systems of wages in the conditions of market managing are developed.

Korzh M. V. Interaction of progressive technologies and the international marketing in world economy system // Herald of the DSEA. – 2009. – № 2 (16).

On the basis of existing scientific theoretical researches and publications the general analysis of a modern dynamical condition of industrial sphere on a global scale is carried out, besides, on the basis of philosophical principles of determination of research of degree of influence on the interrelation of scientific and technical progress and the international marketing on the economic development world systems is carried out.

Kravtsova L. V. Motivation of energy-saving into enterprises of a social and economic infrastructure of a region // Herald of the DSEA. – 2009. – № 2 (16).

Features and conditions forming motives of the energy-saving technologies introduction into enterprises of a social and economic infrastructure of region are considered. It is offered to use flexible system of appointment of tariffs for housing- and communal services as the most effective catalyst of conservation of energy, that will allow to create the mechanism of «self-investment» of introduction energy-saving technologies with simultaneous decrease in budgetary grants for the maintenance of the enterprises of the house-municipal economy and grants to the not protected levels of population.

Kuzminchuk N. V. Design of dynamics of tax conduct of economic subjects as mean of increase of efficiency of budgetary process control // Herald of the DSEA. – 2009. – № 2 (16).

The model of tax behaviour of subjects of economic activities on the basis of the concept of values which considers dynamics (inertia) of tax behaviour and influence on it economic and social factors is developed. The technique of quantitative identification of parametres of model which allows to define the parity between parametres according to the statistical data about dynamics of behaviour of subjects of economic activities is offered. In the practical relation the research is directed on the perfection of forecasting of receipts of taxes, gathering and obligatory payments to the budget and trust funds, increase on this basis of efficiency of budgetary process at different levels of the government.

Lepa R. N., Andrienko I. A. Co-ordination of administrative processes on an enterprise on the basis of hieratical approach // Herald of the DSEA. – 2009. – № 2 (16).

Expedience of the use of principles of hierarchical management is grounded for formalization of processes of co-ordination of administrative activity on industrial enterprises. It is proven that application of hieratical approach can be basis for the design of processes of concordance of administrative streams on an industrial enterprise. Perspective directions of research of mechanism of co-ordination of administrative activity are certain on the enterprises of industry.

Lukyanchenko N. D., Shulga V. G. About problems of preservation of the mental potential at the industrial enterprises in crisis economy // Herald of the DSEA. – 2009. – № 2 (16).

In modern conditions competitive advantages of economy, the possibility of its modernisation directly are defined saved up in the country and involved (realised, kept) by the human capital. People with their formation, qualification, professional experience define possibilities and borders of necessary changes. From this follows, that preservation and priority sources of economic dynamics in crisis economy become the problems of maintainance and effective use of a mental potential on the state and regional levels were analyzed and actions of its using were defintd. The analysis of the use the intellectual potential was organized. In article on state and regional level and is determined actions on its improvement.

Makogon Y. V., Korzh M. V. Research of features of development globalisation processes in world economy system // Herald of the DSEA. – 2009. – № 2 (16).

Research of sources and development stages Globalisation processes in system of the world economy is conducted and the expediency of participation in them of the countries with transformation economy in the conditions of an economic crisis is proved. The market features of leading world TNK, defining factor to efficiency of which emerges the international production goods and services, presenting itself production output on the base of internationalization of resources of production and international division of labor.

Mishakova N. A., Sychova O. V. Small business as the factor of social and economic stabilization of region in conditions of crisis // Herald of the DSEA. – 2009. – № 2 (16).

Monitoring of a condition and problems of development of a small-scale business in region on an example of the Ryazan region is carried out, kinds of support of a small-scale business existing in the Russian Federation are characterised, the system of the actions necessary for maintenance of small business in the conditions of crisis is developed. It is proved that small-scale business development promotes increase in channels of profitableness of territories that provides receipt of taxes in the budget. It is noticed that the problem of development of regional and municipal economy in the conditions of crisis demands the decision with support and stimulation participation from outside authorities of sector of small business.

Monastyrskaya G. V. Mechanism of motivation of innovative activity on an enterprise // Herald of the DSEA. – 2009. – № 2 (16).

Features of motivation of innovative activity at the enterprise are considered. Specific of motivation of innovative activity is defined. The role of enterprise in creation of favourable innovative environment is shown. The mechanism of motivation of innovative activity on an enterprise is grounded. And also problems of working out of methodical bases for creation of the corresponding mechanism of motivation as tool of activization of innovative behaviour of its workers in which frameworks the existing methodology of traditional motivation at the enterprise will be corrected are considered.

Nazarova G. V. The creative approach to -management in formation of the enterprise intellectual capital // Herald of the DSEA. – 2009. – № 2 (16).

In article the analysis of ways of use of the creative approach to HR-management in conditions of formation and development of intellectual and human capitals of the enterprise is carried out. In conditions of knowledge-based economy the new approach to creation innovative production, and services, and actually knowledge, which also can be a product of manufacture, is offered. Conditions of formation of the teams constructed on principles of creative management to which it is expedient to apply special training to creative techniques of activization of thinking are considered.

Olkhovskaya O. L. Construction of indistinct model of an estimation of competitiveness of the insurance company // Herald of the DSEA. – 2009. – № 2 (16).

The multilevel unclear system of estimation of competitiveness of insurance company which is in a position of tuning in accordance with changeable operating of market and features of the probed company conditions is developed. Expedience of the use of just the same approach for the leadthrough of research of activity of insurance organization is conditioned that determination of level of competitiveness is, today, by an actual enough task for an insurance company, the decision of which allows it is grounded to choose strategic directions activity of company. The use of methods of theory of fuzzy logic is given by possibility to take into account the vagueness of not only statistical but also linguistic nature, that is especially important at the estimation of image of company, professional and administrative qualities of its guidance.

Petrenko Y. V. Mobilization of households' investment recourses in transitive economy // Herald of the DSEA. – 2009. – № 2 (16).

The possibilities of mobilization of the investment recourses of different households groups in compliance with their income is defined on the basis of the analyses of the mechanism of transformation of private savings into investment in the specific conditions of transitive economy. It is proved, that the most effective method of improvement of the mechanism of transformation of private savings into investment in transitive economy in modern conditions is an enlargement of public financial competence.

Pyzh N. S. Methodology of evaluation of competitiveness of personnel of enterprises // Herald of the DSEA. – 2009. – № 2 (16).

The methodology of estimation of competitiveness of the personnel of the enterprise, in particular the criteria of its definition and measurement of indicators is developed. It is proved that for increase of competitiveness of the enterprises it is necessary to concentrate attention to quality of work of the personnel. Methodological approaches and a technique of an estimation of competitiveness of the personnel of the enterprises on the basis of the analysis and an estimation of such quality indicators of work of the personnel as are offered: qualification, an operational experience, the work experience, formation, health, labour productivity, a payment of the yielded worker in results of activity of the organisation, and also the account of some subjective indicators of competitiveness of the personnel.

Radomskaya T. A. Role of the diagnostics in the enterprise management process // Herald of the DSEA. – 2009. – № 2 (16).

Most of contemporary economists and authors of the scientific publications equate concept «diagnostics» with «analysis». But economic nature of these concepts is different. They differ in their goals and objectives and usable tools. To define diagnostics role in managerial process by certain object, it is necessary to consider that scheme of management which has developed at the enterprise, and to reveal those places where productivity of system of acceptance of administrative decisions can qualitatively raise diagnostics applications.

Reshetilo V. P. Conceptual going near making healthy of the financial state of enterprises of the real sector of economy // Herald of the DSEA. – 2009. – № 2 (16).

The crisis financial condition of the enterprises of real sector of economy in the conditions of the pre-crisis period and at a stage of deepening of an economic crisis is investigated. Factors which will determine world economy development in the long term are separated: shift in economy structure, transition to the high technology economy and share decrease resource-intensive areas, reduction of price on unit of productivity of the equipment that should be considered as the important precondition of maintenance of constant economic growth. Conceptual approaches and real recommendations in the field of carrying out of a policy of financial stabilisation of the enterprises are offered.

Serdyuk E. N. Providing of efficiency of the use of capital assets the enterprises of coal industry // Herald of the DSEA. – 2009. – № 2 (16).

Level of supply with a fixed capital of one of the coal-mining enterprises is investigated. On the basis of the spent analysis of movement and a technical condition of a fixed capital offers on increase in efficiency of their use are developed. For the purpose of maintenance of efficiency of use of available capacities it is offered to realise or hand over in financial rent actually not used objects (in particular, the objects which are handed over in operative rent for a low rent). The given offers can be realised also at other enterprises of the coal branch, different high level of a capital intensity.

Sidorenko I. V. The information system of the management account in condition of the formation of the intellectual economy // Herald of the DSEA. – 2009. – № 2 (16).

The particularities of the shaping the information system of the management account in condition of the formation of the intellectual economy are considered. The certain notion of the information potential, the need of the transformation to information in the main resource of the enterprise is defined. The efficient management activity of enterprises in significant measure is defined by the level of information, which necessary volume of which can be provided by the corresponding system of the account. The certain criteria of the correspondence to account information in managerial system, which are particularly useful at determinations of the ways of the improvement of the account system and management account in particular.

Sotnikova K. V. Control of efficiency of the use of economic potential in the system of management by an enterprise // Herald of the DSEA. – 2009. – № 2 (16).

Basic researches a TB the essence of the control of efficiency of the use of economic potential in control the system by an industrial enterprise are considered.. The certain need of the development of the economic and mathematical models, which allow to value and analyses concept miscellaneous to organizations of management are defined.

The analysis of methods of control of efficiency of the use of economic potential of enterprise is conducted. The model of functioning of control the system by economic potential, a control role is certain, the necessity of its use is grounded for modern terms. Motivated need of its use in modern condition for the reason of decisions of the problem of optimum management of the production expenses technologically interdependent operating subsection.

Tanklevskaya N. S. Financial potential as category of financial management of enterprises // Herald of the DSEA. – 2009. – № 2 (16).

The essence and specific signs of financial potential as categories of management is investigated by the finance of the enterprises. Key parametres of financial potential of the enterprise are defined. Financial potential the enterprise is defined as set of potential financial resources and enterprise incomes, at the set parametres of resource and industrial potentials, and also market conditions. Necessity of complex application and development of modern toolkit of system of financial regulation which should provide a continuous gain of financial potential of the managing subject is proved or to prevent its decrease.

Cherednichenko N. V. Internal checking in managerial system of the agricultural enterprise // Herald of the DSEA. – 2009. – № 2 (16).

The analysis of the notional device of internal checking is carried out.. The attention is paid to the importance of internal checking in managerial system of agricultural enterprises. The questions on reinforcement of the checking in managerial system of the enterprise, on provision even and regular checking of all spheres to activity of the enterprise, as well as its object are defined. It is determined that for ensuring the efficient checking of the expenses of production in agricultural enterprise it is necessary to introduce the subsystem of internal account and checking, which can provide with information the management personnel.

Shilets E. S. Providing of competitive edges in the world market of labour for account of investing and account of human capital // Herald of the DSEA. – 2009. – № 2 (16).

In this article the methods of management a human capital are examined in modern terms which are based on «knowledges and competenses». The executed analysis of the factors, which are used at organizations of the branches or regions for estimations of efficiency of their work on set, preparation, improvement and maintenance of the human funds. The brought model of optimization to efficiency of working of the personnel of the enterprise. The method of account of human funds depending on business-strategic organization, competition environment and present indexes for human capitals is suggested.

АВТОРЫ

АВТОРИ

AUTORS

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Авдеева Е. С.	канд. экон. наук, доц. ССЭУ
Акимова Е. В.	канд. экон. наук, доц., зав. кафедрой «Учет и аудит» ДГМА
Андриенко И. А.	аспирант ДонУЭП
Андрух А. Г.	ст. преп. КПУ
Атаева Е. А.	ст. преп. УИПА
Берсуцкий А. Я.	канд. экон. наук, доц., первый проректор ДонУЭП
Богиня Д. П.	д-р экон. наук, проф. ИЭиП НАНУ
Болотина Е. В.	канд. фил. наук, доц. кафедры ЭТ ДГМА
Бражник В. Я.	ст. преп. кафедры ЭП ДГМА
Ведерников М. Д.	д-р экон. наук, проф. ХНУ
Волошин А. И.	главный инженер ЗАО «НКМЗ»
Гаврилюк А. В.	ст. преп. ХНУ
Гаршина О. К.	канд. экон. наук, доц., зав. кафедрой ЭТ ДГМА
Горбатюк Е. В.	ст. преп. ХНУ
Гребенюк М. Ю.	студент ДГМА
Гутник Э. В.	ст. преп. кафедры ЭТ ДГМА
Денисенко С. В.	аспирант НТУУ «КПИ»
Денисов В. Т.	д-р экон. наук, проф. ССЭУ
Дергачева В. В.	д-р экон. наук, доц., проф. НТУУ «КПИ»
Держак Н. А.	канд. экон. наук, доц. ВНУ им. В. Даля
Добыкина Е. К.	канд. техн. наук, доц. кафедры ЭП ДГМА
Дученко М. М.	канд. экон. наук, доц. НТУУ «КПИ»
Дубинская Е. С.	ст. преп. кафедры «Учет и аудит» ДГМА
Дьячкова Ю. Н.	ст. преп. кафедры «Финансы» ДГМА
Елетенко О. В.	ст. преп. ДонУЭП
Еременко В. В.	соискатель ИЭП НАНУ, г. Донецк
Еськов А. Л.	д-р экон. наук, проф., зав. кафедрой ЭП ДГМА
Железняк В. Ю.	канд. экон. наук, доц. ЧВУЗ «Европейский университет»
Заревчацкая Т. В.	ст. преп. кафедры «Учет и аудит» ДГМА
Заруба В. Я.	д-р экон. наук, проф. НТУ «ХПИ»
Зоренко Л. А.	студент ЧВУЗ «Европейский университет»
Зыкова Г. С.	ассистент ДонУЭП

Исаншина Г. Ю.	ст. преп. кафедры «Учет и аудит» ДГМА
Кадурин Л. А.	ст. преп. кафедры «Учет и аудит» ДГМА
Каменская О. А.	аспирант ДГМА
Касьянова Н. В.	канд. экон. наук, доц., проф. ДонУЭП
Ким В. Е.	соискатель ВНУ им. В. Даля
Киндзерский Ю. В.	канд. экон. наук, ст. науч. сотрудник ИЭиП НАНУ
Ковалев В. Н.	д-р экон. наук, проф. УИПА
Корж М. В.	канд. экон. наук, доц. кафедры ЭП ДГМА
Коржов Е. А.	нач. бюро перспективного развития ЗАО «НКМЗ»
Кравцова Л. В.	канд. экон. наук, доц. ДонУЭП
Кузьминчук Н. В.	канд. экон. наук, доц. ХНЭУ
Латышева Е. В.	аспирант кафедры ЭП ДГМА
Лепа Р. Н.	д-р экон. наук, проф. ИЭП НАНУ
Лукьянченко Н. Д.	д-р экон. наук, проф. ДонНУ
Макогон Ю. В.	д-р экон. наук, проф. ДонНУ, почетный проф. ДГМА
Маркевич О. В.	ст. преп. кафедры «Учет и аудит» ДГМА
Мишакова Н. А.	канд. экон. наук, доц. РГУ им. С. А. Есенина
Монастырская Г. В.	науч. сотрудник ИЭиП НАНУ
Назарова Г. В.	д-р экон. наук, проф. ХНЭУ
Ольховская О. Л.	аспирант ДГМА
Петренко Я. В.	ассистент кафедры ЭТ ДГМА
Пыж Н. С.	аспирант УГАЖТ
Радомская Т. А.	ассистент кафедры «Учет и аудит» ДГМА
Решетило В. П.	д-р экон. наук, проф. ХНАГХ
Сердюк Е. Н.	канд. экон. наук, доц. кафедры «Учет и аудит» ДГМА
Сидоренко И. В.	ассистент кафедры «Учет и аудит» ДГМА
Сотникова Е. В.	ст. преп. ДонУЭП
Суков Г. С.	канд. экон. наук, ген. директор ЗАО «НКМЗ»
Сычева О. В.	канд. экон. наук, доц. РГУ им. С. А. Есенина
Танклеванская Н. С.	канд. экон. наук, доц., докторант НАУ
Федорова Н. В.	магистрант кафедры ЭП ДГМА
Фролов В. А.	аспирант УИПА
Ходак М. И.	аспирант НТУ «ХПИ»
Чередниченко Н. В.	ассистент кафедры «Учет и аудит» ДГМА
Шилец Е. С.	канд. экон. наук, доц. ДонНУ
Шульга В. Г.	канд. экон. наук, доц. ДонНУ
Яковенко М. Н.	ст. преп. кафедры ЭП ДГМА
Яхьяева А. И.	студент ЧВУЗ «Европейский университет»

СОКРАЩЕННЯ СКОРОЧЕННЯ REDUCTIONS

ВНУ им. В. Даля	Восточноукраинский национальный университет им В. Даля, г. Луганск, uni@snu.edu.ua
ДГМА	Донбасская государственная машиностроительная академия, г. Краматорск, dgma@dgma.donetsk.ua
ДонНУ	Донецкий национальный университет, dongu@dongu.donetsk.ua
ДонУЭП	Донецкий университет экономики и права, donuep@ukrpost.ua
ЗАО «НКМЗ»	ЗАО «Новокраматорский машиностроительный завод», г. Краматорск, ztn@nkmz.donetsk.ua
ИЭиП НАНУ	Института экономики и прогнозирования НАНУ, г. Киев, gvm@ief.org.ua , skr@ief.org.ua
ИЭП НАНУ	Институт экономики промышленности НАНУ, г. Донецк, admin@iep.donetsk.ua
КПУ	Классический приватный университет, г. Запорожье, www.zhu.edu.ua/ukr/
НАНУ	Национальная академия наук Украины, prez@nas.gov.ua
НАУ	Национальный аграрный университет, г. Херсон, sec_edu_nni_director@twin.nau.kiev.ua
НТУУ «КПИ»	Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт», iff@ntu-kpi.kiev.ua
НТУ «ХПИ»	Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», www.kpi.kharkov.ua
РГУ им. С. А. Есенина	Рязанский государственный университет им. С. А. Есенина, Россия, www.rsu.edu.ru , rspu@rspu.ryazan.ru
ССЭУ	Саратовский социально-экономический университет, Россия, www.seun.ru
УГАЖТ	Украинская государственная академия железнодорожного транспорта, г. Харьков, www.kart.edu.ua , info@kart.edu.ua
УИПА	Украинская инженерно-педагогическая академия, г. Артемовск, lazarev@uipa.kharkov.ua
ХНАГХ	Харьковская национальная академия городского хозяйства, rectorat@ksame.kharkov.ua
ХНУ	Хмельницкий национальный университет, www.tup.km.ua
ХНЭУ	Харьковский национальный экономический университет, mail@hneu.edu.ua
ЧВУЗ «Европейский университет»	Частное высшее учебное заведение «Европейский университет», г. Донецк (донецкий филиал), zheleznyak_valeriya@ukr.net

ВІСНИК

Донбаської державної машинобудівної академії

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

№ 2 (16) – 2009

ВЕСТНИК

Донбасской государственной машиностроительной академии

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

№ 2 (16) – 2009

HERALD

of the Donbass State Engineering Academy

COLLECTION OF SCIENCE PAPERS

№ 2 (16) – 2009

Відповідальний секретар випуску Акімова О. В
Технічне редагування, коректура, розробка оригінал-макету:
Заревчацька Т. В., Ісаншина Г. Ю., Радомська Т. А., Катюха О. Л.

Підписано до друку 25.04.09
Формат 60 × 90 / 8. Папір офсетний.
Умов. друк. арк. 34,88 . Обл.-вид. арк. 25,09.
Тираж 100 прим. Замовлення № 60. Ціна вільна.

Донбаська державна машинобудівна академія
84313, м. Краматорськ, вул. Шкадінова, 72.
Телефон 8 (0626) 41-69-42. Факс 8 (0626) 41-63-15.
E-mail: nis@dgma.donetsk.ua
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру
серія ДК № 1633 від 24.12.03.