



ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ЕКОНОМІКИ ТА ПРАВА  
імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

# **ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ВЕКТОР ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**

---

## ***EUROPEAN VECTOR OF ECONOMIC DEVELOPMENT***

**Збірник наукових праць**

Виходить 2 рази на рік

**Вип. 1 (10) 2011**

**Заснований у жовтні 2005 р.**

Дніпропетровськ  
2011

ЗАСНОВНИК І ВИДАВЕЦЬ:  
**ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА ПРАВА**  
**імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ**

*Збірник наукових праць затверджено до друку за рекомендацією вченої ради  
Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля  
(протокол № 1 від 24 лютого 2011 р.).*

**Головний редактор — Б.І. ХОЛОД,**  
доктор економічних наук, професор

**Редакційна колегія:**

*А.О. Задоя, доктор економічних наук, професор, заступник головного редактора;  
О.І. Амоша, доктор економічних наук;  
І.В. Багрова, доктор економічних наук;  
С.Б. Вакарчук, доктор фізико-математичних наук;  
М.Г. Вожняк, доктор хабілітований, професор (Польща);  
О.С. Галушко, доктор економічних наук;  
Г. Заман, доктор наук, професор, член-кореспондент Румунської академії наук (Румунія);  
В.В. Зірка, доктор філологічних наук;  
Г.О. Крамаренко, доктор економічних наук, професор;  
С.А. Кузнецова, доктор економічних наук;  
В.Є. Момот, доктор економічних наук, професор;  
Л.Ю. Мельник, доктор економічних наук;  
В.А. Павлова, доктор економічних наук, професор;  
Ю.Є. Петруня, доктор економічних наук, професор;  
О.В. Пушкіна, доктор юридичних наук;  
Ю.К. Тараненко, доктор технічних наук;  
В.М. Тарасевич, доктор економічних наук, професор;  
О.Б. Тарнопольський, доктор педагогічних наук, професор;  
В.А. Ткаченко, доктор економічних наук, професор;  
Б. Шлюсарчик, доктор економічних наук (Польща);  
Ю.В. Яковець, доктор економічних наук, професор (Росія);  
Л.В. Пилипчак, відповідальний секретар.*

Програмні цілі — висвітлення результатів новітніх досліджень та актуальних досягнень в галузі економічної науки та підприємств на шляху реалізації Європейського вибору України. Для економістів, вчених, студентів та аспірантів, усіх тих, хто цікавиться сучасними напрямками розвитку європейської економіки.

Матеріали публікуються українською, російською, англійською і польською мовами.

Редакція не обов'язково поділяє точку зору автора і не відповідає за фактичні або статистичні помилки, яких він припустився.

Усі права застережені. Повний або частковий передрук і переклади дозволено лише за згодою авторів і редакції. При передрукуванні посилання на **«Європейський вектор економічного розвитку»** обов'язкове.

*Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 17556-6406 ПР від 23 лютого 2011 р.*

*Збірник наукових праць «Європейський вектор економічного розвитку»  
зарєєстровано у переліку фахових видань постановою Президії ВАК України  
№ 1–05/3 від 8 липня 2009 р.*

**Адреса редакції та видавця:** 49000, м. Дніпропетровськ, вул. Набережна В.І. Леніна, 18.  
Дніпропетровський університет економіки та права імені Альфреда Нобеля  
**Тел./факс:** (056) 778–58–66, **e-mail:** rio@duep.edu

© Європейський вектор  
економічного розвитку, 2011  
© Дніпропетровський університет економіки та права  
імені Альфреда Нобеля, оформлення, 2011

УДК 330.131.7

Ю.М. Барташевська

## ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ МЕТОДУ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РИЗИКІВ ЗА ЇХ РІВНЕМ

У статті наведено методику і результати оцінки інвестиційного ризику методами нечітких множин, Монте-Карло і статистичним методом та порівняння їх характеристик для вибору найбільш прийнятного варіанта для обґрунтування рішення щодо реалізації інвестиційного проекту.

**Ключові слова:** інвестиційна діяльність, інвестиційний ризик, оцінка ризику, статистичний метод, коефіцієнт ризику, метод Монте-Карло, метод нечітких множин.

**Вступ.** Трансформаційні процеси у національній економіці змінили економічне, правове, соціальне і функціональне середовище сфери машинобудування, що призвело до необхідності розглядати інвестиційну діяльність як одну з основних умов подальшого вдосконалення організаційно-економічного механізму розвитку машинобудівних підприємств.

Інвестиційна діяльність в умовах ринкової економіки, як правило, пов'язана з ризиком. За підрахунками експертів британської компанії Maplecroft [1], індекс інвестиційного ризику в Україні у 2010 р. є дуже високим. До країн з високим ступенем ризику також було віднесено Іран, Єгипет, Індію, Мексику, країни СНД (окрім Росії). Україна погіршила показники макроекономічної стабільності та корпоративного управління, дотримання прав людини. До критичного знизився рівень освіти, збільшився ступінь державного регулювання бізнесу. Ці фактори призводять до збільшення ступеня ризику в цілому для країни та зменшення іноземних інвестицій в українську економіку. Оскільки інвестиції є суттєвим важелем розвитку, для збільшення їх потоку в Україну необхідна наявність механізмів зниження ступеня ризику. Одним з інструментів такого зниження є попередня оцінка інвестиційних ризиків.

Проблемам аналізу та оцінки ризиків присвячено значну кількість праць учених-економістів, але єдиний підхід до оцінки ризиків в Україні в них не простежується. Підприємства України не мають у своєму штаті фахівців з оцінки ризику й у кращому випадку звертаються до спеціальних установ, а найчастіше намагаються розрахувати ступінь ризику самостійно.

Виходячи з того, що оцінка ризику потребує певних знань з теорії та практики, важливим є обґрунтування методів оцінки та їх практичного застосування.

**Постановка завдання.** Метою статті є систематизація методів оцінки інвестиційного ризику машинобудівного підприємства та їх застосування у практичній діяльності.

**Результати дослідження.** Методи оцінки ризику залежно від повноти інформації, на основі якої приймається інвестиційне рішення, умовно об'єднують у три групи: розрахунково-аналітичні методи (є повна інформація про ризик, джерелом є первинна документація і звіти підприємства); статистичні методи та методи з використанням теорії ймовірностей (інформація про ризик неповна, накопичується у разі появи ризикових подій) і експертні методи (інформація про ризик відсутня, застосування стандартних математичних методів неможливе, необхідне залучення експертів для визначення ступеня ризику).

За нашими попередніми дослідженнями [2], для розширення можливостей об'єктивного вибору інвестиційного проекту, слід до вказаних груп методів додати ще одну групу, що включає в себе методи, які базуються на теорії нечітких множин. Тому у подальшому доречно розглядати чотири групи методів оцінки інвестиційних ризиків з урахуванням таких умов: наявності інформації про ризик; часткової наявності інформації; повної відсутності інформації про ризикову ситуацію; часткової наявності інформації про ризикову ситуацію у вигляді нечітких значень.

Зважаючи на те, що інформація, яка використовується для прийняття інвестиційних рішень, майже завжди буває неповною і не зовсім достовірною, статистичні (ймовірнісні) методи або методи з використанням нечітких даних застосовуються найчастіше.

Для обґрунтування вибору найбільш ефективного методу для визначення ступеня ризику порівнюємо статистичний метод, метод імітаційного моделювання (Монте-Карло) та метод нечітких множин на прикладі машинобудівного підприємства «ІСТА-Центр», що належить до Національної акумуляторної корпорації «ІСТА».

Підприємство потребує інвестицій для розширення виробництва акумуляторних батарей у сумі 4 млн дол. строком на 4 роки. Шляхом залучення інвестицій підприємство планує збільшити обсяги виробництва акумуляторних батарей на 1 млн шт. У пропозиціях трьох інвесторів, що залучаються до виконання інвестиційного проекту, визначено ставки дисконтування – 18, 20 і 22%.

За статистичним методом коефіцієнт ризику визначається за формулою:

$$R = \frac{S_{\max}}{K}, \quad (1)$$

де  $S_{\max}$  – максимально можлива сума втрат;

$K$  – обсяг власних фінансових ресурсів підприємства.

Максимально можливою сумою втрат від реалізації інвестиційного проекту для «ІСТА-Центр» є сума, що інвестується. Підприємство має 160,2 млн дол. власних фінансових коштів. За формулою (1) у цьому випадку рівень ризику проекту дорівнює 20%.

Залежно від розміру коефіцієнта  $R$  виділяється п'ять областей загальних втрат (табл. 1) [3, с. 131].

Згідно з даними табл. 1 коефіцієнт  $R$ , що дорівнює 20%, належить до області мінімального ризику. У цьому випадку підприємство ризикує власним чистим прибутком. Такий інвестиційний проект може бути прийнято до виконання.

Одним з недоліків статистичного методу оцінки ризику є неможливість за розрахованим рівнем ризику визначити обсяги можливих втрат.

Таблиця 1

Області ризику за рівнем коефіцієнта  $R$ 

| № з/п | Область               | Значення коефіцієнта $R$ , % | Рівень втрат підприємства                                                                             |
|-------|-----------------------|------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1     | Безризикова           | $R = 0$                      | Відсутність втрат, що є гарантією одержання розрахункового прибутку                                   |
| 2     | Мінімального ризику   | $0 < R \leq 25\%$            | Рівень втрат не перевищує чистого прибутку                                                            |
| 3     | Підвищеного ризику    | $25\% < R \leq 50\%$         | Рівень втрат дорівнює розрахунковій сумі прибутку від реалізації інвестиційного проекту               |
| 4     | Критичного ризику     | $50\% < R \leq 75\%$         | Рівень втрат дорівнює розрахунковій сумі доходів підприємства                                         |
| 5     | Неприпустимого ризику | $75\% < R \leq 100\%$        | Розміри втрат від реалізації інвестиційного проекту майже дорівнюють сумі власних коштів підприємства |

На відміну від статистичного методу, метод імітаційного моделювання Монте-Карло дозволяє врахувати діапазон невизначеностей початкових значень параметрів проекту, з якими може зіткнутися його виконавець у майбутньому [4].

Цей метод дозволяє використовувати як об'єктивні дані, так і оцінки експертів. Крім того, завдяки початково заданим обмеженням визначених показників ефективності проекту, можна використовувати значну інформаційну базу для проведення аналізу ризиків. Результати визначення інвестиційного ризику в цьому випадку виражаються не єдиним значенням, а у вигляді ймовірнісного розподілу всіх можливих значень досліджуваного показника. Потенційний інвестор буде мати достатній набір даних, які характеризують ризик проекту, що стане підставою для прийняття виваженого рішення щодо вкладання коштів.

У процесі імітації будуються послідовні сценарії з використанням початкових даних, які вважаються невизначеними, а отже, випадковими величинами. Результати імітації опрацьовуються, і на їх основі проводиться оцінка ступеня ризику.

У загальному вигляді процес аналізу ризику складається з шести етапів [5, с. 507–509]:

- створення прогностичної моделі розрахунку ефективності проекту;
- розподіл ймовірності змінних моделі (грошових потоків) для прогнозування майбутніх подій;
- визначення меж діапазону значень змінних як умови проведення аналізу ризиків;
- встановлення кореляції серед випадкових змінних, що включені в модель;
- імітаційні прогони або генерування випадкових сценаріїв на основі обраних припущень;

– статистичний аналіз результатів імітації як заключний етап аналізу ризиків.

За методом Монте-Карло, використовуючи означені етапи, проведемо оцінку ступеня інвестиційного ризику проекту, що може бути реалізованим на машинобудівному підприємстві «ІСТА-Центр».

Як модель для аналізу інвестиційного ризику найчастіше використовується модель розрахунку показника чистої приведеної вартості (ЧПВ):

$$ЧПВ = -K + \sum_{i=1}^n \frac{D_i}{(1+r_i)^i}, \quad (2)$$

де  $K$  – необхідний обсяг інвестиційних ресурсів;

$n$  – плановий строк реалізації інвестиційного проекту;

$r_i$  – ставка дисконтування  $i$ -го періоду;

$D_i$  – величина грошового потоку  $i$ -го періоду.

Проте використання цієї формули в розрахунках ризику пов'язане з певними труднощами, оскільки зміни показника  $D_i$  відбуваються внаслідок впливу багатьох факторів, зокрема, обсягів виробництва. Тому для розрахунку величини грошового потоку  $D_i$  доречніше використовувати формулу:

$$D_i = O_i \times (C_i - 3B_i - PB_i) \times (1 - PP) + A_i, \quad (3)$$

де  $O_i$  – обсяг виробництва продукції за  $i$ -й період, шт.;

$C_i$  – ціна за одиницю продукції у  $i$ -му періоді, дол.;

$3B_i$  – змінні витрати на одиницю продукції в  $i$ -му періоді, дол.;

$PB_i$  – величина постійних витрат за період, дол.;

$PP$  – ставка податку на прибуток підприємств;

$A_i$  – амортизація за відповідний період  $i$ , дол.

Оскільки обсяги виробництва, ціна та змінні витрати не є постійними величинами, слід передбачити їх зміну в межах 20% від очікуваних значень. Початкові дані для розрахунків наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Початкові значення факторів для імітаційних сценаріїв

| Показник                              | Песимістичне значення | Очікуване значення | Оптимістичне значення |
|---------------------------------------|-----------------------|--------------------|-----------------------|
| Ціна, дол.                            | 75                    | 93,75              | 112,5                 |
| Обсяг виробництва, тис. шт.           | 800                   | 1000               | 1200                  |
| Змінні витрати на од. продукції, дол. | 45                    | 56,25              | 67,5                  |

Постійні витрати підприємства складають 30 млн дол., а амортизація – 4,5 млн дол., ставка податку на прибуток – 25%.

Встановивши межі діапазону зміни величин за нормальним законом, проведемо імітаційний експеримент за допомогою програми Microsoft Excel кількістю 500 (табл. 3).

Обробку результатів експериментів за ймовірністю випадків проведено за формулою:

$$p = \frac{100}{n}, \quad (4)$$

де  $p$  – ймовірність одного варіанта експерименту, %;  
 $n$  – розмір вибірки.

Таблиця 3

## Результати імітаційного експерименту

| Змінні витрати на од. продукції, дол. | Ціна, дол. | Обсяг виробництва, тис. шт. | Грошові надходження, дол. | ЧПВ для ставки 18%, дол. | ЧПВ для ставки 20%, дол. | ЧПВ для ставки 22%, дол. |
|---------------------------------------|------------|-----------------------------|---------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 65,00                                 | 75,00      | 913,6                       | -11115541,00              | -33901492                | -32775185                | -31718163                |
| 67,00                                 | 98,00      | 990,2                       | 5053801,25                | 9595038                  | 9082950                  | 8602364                  |
| 60,00                                 | 86,00      | 1136,3                      | 4190285,00                | 7272126                  | 6847536                  | 6449064                  |
| 53,00                                 | 102,00     | 1198,5                      | 26076235,25               | 66146684                 | 63504452                 | 61024757                 |
| 59,00                                 | 77,00      | 1197,8                      | -1796746,00               | -8833358                 | -8651298                 | -8480439                 |
| 52,00                                 | 109,00     | 923,6                       | 21517589,75               | 53883646                 | 51703328                 | 49657133                 |
| 66,00                                 | 112,00     | 870,3                       | 12057939,50               | 28436602                 | 27214805                 | 26068166                 |
| 49,00                                 | 83,00      | 840,0                       | 3452738,00                | 5288079                  | 4938222                  | 4609887                  |
| 47,00                                 | 76,00      | 1117,3                      | 6334054,25                | 13038997                 | 12397185                 | 11794854                 |
| 65,00                                 | 99,00      | 1036,3                      | 8457801,50                | 18752009                 | 17895003                 | 17090716                 |
| 54,00                                 | 91,00      | 971,5                       | 8992958,00                | 20191613                 | 19280381                 | 18425204                 |
| 51,00                                 | 78,00      | 982,3                       | 1923894,50                | 1175395                  | 980452                   | 797501                   |
| 57,00                                 | 90,00      | 1115,9                      | 9650828,75                | 21961326                 | 20983434                 | 20065698                 |
| 50,00                                 | 90,00      | 1048,9                      | 13498829,00               | 32312684                 | 30944885                 | 29661227                 |
| 65,00                                 | 110,00     | 1049,5                      | 17452566,50               | 42948483                 | 41180062                 | 39520427                 |
| 51,00                                 | 88,00      | 1176,75                     | 14687202,50               | 35509482                 | 34021269                 | 32624603                 |
| 67,00                                 | 101,00     | 894,46                      | 4841136,50                | 9022956                  | 8532417                  | 8072054                  |
| 64,00                                 | 101,00     | 1131,26                     | 13424882,75               | 32113764                 | 30753458                 | 29476831                 |
| 61,00                                 | 81,00      | 965,65                      | -3482881,00               | -13369165                | -13016254                | -12685053                |
| 60,00                                 | 111,00     | 1182,3                      | 27256095,50               | 69320581                 | 66558797                 | 63966904                 |
| 45,00                                 | 102,00     | 1080,9                      | 28242677,75               | 71974549                 | 69112796                 | 66427085                 |

Ступінь ризику визначено за формулою:

$$R = p \cdot K, \quad (5)$$

де  $K$  – кількість від'ємних значень ЧПВ у вибірці.

Ймовірні рівні ризику наведено в табл. 4.

Таблиця 4

## Рівень ризику інвестиційного проекту

| Значення відсоткової ставки, % | Кількість ЧНВ<0 | Значення ризику, % |
|--------------------------------|-----------------|--------------------|
| 18                             | 91              | 18,2               |
| 20                             | 93              | 18,6               |
| 22                             | 94              | 18,8               |

За нашими попередніми розрахунками [6] рівень ризику вважається прийнятним, якщо він не перевищує 30%. У цьому випадку всі три варіанти інвестицій є прийнятними. Але для ставки 18% рівень ризику виявився мінімальним (18,2%), тому він і є найбільш обґрунтованим.

Можливі втрати чи прибуток при прийнятті до виконання проектів, визначено за довірчими інтервалами для *ЧПВ* (табл. 5).

Таблиця 5

## Довірчі інтервали значень чистої приведеної вартості

| Інтервал                              | Кількість значень у інтервалі |     |     |
|---------------------------------------|-------------------------------|-----|-----|
|                                       | 18%                           | 20% | 22% |
| $[-34\ 986\ 569,06; -7\ 796\ 653,55]$ | 1                             | 0   | 0   |
| $[-7\ 796\ 652,55; 19\ 393\ 262,96]$  | 73                            | 74  | 75  |
| $[19\ 393\ 263,96; 89\ 027\ 917,74]$  | 426                           | 426 | 425 |

За величиною можливого прибутку найбільш доцільним є вибір першого інвестора зі ставкою 18%. Проте згідно з розрахунками існує певна можливість при реалізації інвестиційного проекту за означеною ставкою потрапити в зону найбільших втрат. Для уникнення цього можна обрати іншого інвестора з відсотковою ставкою 20%. Ризик при цьому буде дещо більшим (18,6%), проте можливість потрапити до зони максимальних втрат менша.

Для порівняння рівнів ризику, розрахованих за вищенаведеними методами, використовуємо метод нечітких множин, порядок застосування якого розглянуто у наших попередніх дослідженнях [6].

Чиста приведена вартість складає 2 млн дол. щорічно, починаючи з першого року реалізації проекту, при цьому допускається коливання від 1 до 2,4 млн дол.

Інтервал ставок дисконтування від 18 до 26% охоплює всі можливі варіанти пропозицій та їх варіації.

Кількість інтервалів  $a = 5$  ( $a = [0, 1]$ ) з кроком 0,2.

Результати розрахунків інтервалів *ЧПВ* за формулою (2) наведено в табл. 6.

Таблиця 6

Розрахунок чистої приведеної вартості на інтервалах  $\alpha$ 

| Інтервал $\alpha$ | Інтервал ставок дисконтування для $\alpha$ | Зміна грошового потоку для інтервалу $\alpha$ , млн дол. | Зміна чистої приведеної вартості для інтервалу $\alpha$ , млн дол. |
|-------------------|--------------------------------------------|----------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|
| 1                 | $[0,22; 0,22]$                             | $[2; 2]$                                                 | $[0,99; 0,99]$                                                     |
| 0,8               | $[0,21; 0,23]$                             | $[1,8; 2,06]$                                            | $[12,13; 0,42]$                                                    |
| 0,6               | $[0,20; 0,24]$                             | $[1,6; 2,12]$                                            | $[14,47; -0,13]$                                                   |
| 0,4               | $[0,20; 0,24]$                             | $[1,4; 2,18]$                                            | $[16,86; -0,66]$                                                   |
| 0,2               | $[0,19; 0,25]$                             | $[1,2; 2,24]$                                            | $[19,33; -1,18]$                                                   |
| 0                 | $[0,18; 0,26]$                             | $[1,0; 2,3]$                                             | $[21,87; -1,68]$                                                   |

За формулами, наведеними в [6], маємо:  $a = 0,63$ ; рівень ризику проекту  $P = 17\%$ .



Отже, рівень ризику інвестиційного проекту складає 17%, що є прийнятним при відсотковій ставці 20%.

За результатами проведених розрахунків слід зробити висновок, що для «ІСТА-Центр» найбільш прийнятним є проект з відсотковими ставками 18% або 20% і ризиком проекту приблизно 18%.

Порівняльну характеристику трьох методів оцінки ризику наведено в табл. 7.

Таблиця 7

## Порівняльна характеристика оцінки ризику проекту різними методами

| Назва методу          | Значення коефіцієнта ризику, % | Недоліки методу                                                                                                                                           | Переваги методу                                                                                                                                       |
|-----------------------|--------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Статистичний метод    | 20                             | Неможливість вибору відсоткової ставки; не визначає рівень можливих втрат, у разі обрання проекту; не враховує зміну параметрів проекту в ході реалізації | Простота; можливість попередньої оцінки без складних розрахунків і спеціальних знань; (низька точність)                                               |
| Метод Монте-Карло     | 18,2                           | Складність; велика кількість експериментальних даних; іноді необхідне попереднє визначення початкових параметрів за іншими методами                       | Точність; урахування великої кількості параметрів проекту та їх варіацій; визначення можливих втрат при обранні проекту                               |
| Метод нечітких множин | 17                             | Складність; застосування методу потребує певних знань з теорії нечітких множин                                                                            | Точність в умовах невизначеності даних; можливість урахування всього спектра можливих оцінок; визначення областей підвищеного ризику і можливих втрат |

**Висновки.** Таким чином, як показують вищенаведені розрахунки, статистичний метод дозволяє провести попередню оцінку рівня ризику і є найбільш простим у реалізації, проте він має ряд недоліків, а саме: неможливість вибору найбільш прийнятного варіанта реалізації інвестиційного проекту, визначення рівня можливих втрат або областей максимальних втрат. Цього дозволяють уникнути метод Монте-Карло та оцінка ризику за допомогою методу нечітких множин.

Метод Монте-Карло є більш точним, оскільки більша кількість розрахунків дозволяє врахувати коливання обсягів виробництва, ціни продукції тощо. Важливою перевагою методу є можливість змінювати кількість показників, а для імітацій застосовувати спеціальні пакети програм Project Expert, «Альт-Інвест». Але більш економічно обґрунтованим є метод нечітких множин, оскільки за його допомогою одержують найбільш прийнятний варіант попередження ризику.

*Список використаної літератури*

1. В Украине видят большой риск для иностранных инвестиций // <http://www.pravda.com.ua/rus/news/2011/01/19/5803577>
2. Барташевська Ю.М. Методи оцінки інвестиційних ризиків: порівняльна характеристика / Ю.М. Барташевська // Реалізація національних економічних інтересів України в рамках євроінтеграційних процесів: матеріали всеукр. наук.-практ. конф. — Сімферополь: Фенікс. — 2010. — С. 111–112.
3. Удалих О.О. Управління інвестиційною діяльністю: навч. посіб. / О.О. Удалих. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 262 с.
4. Орлов А.В. Имитационное моделирование инвестиционных рисков / А.В. Орлов // Управление риском. — 2008. — № 1. — С. 28–33.
5. Савчук В.П. Финансовый менеджмент предприятий: прикладные вопросы с анализом деловых ситуаций / В.П. Савчук. — К.: Максимум, 2001. — 600 с.
6. Барташевська Ю.М. Оцінка інвестиційних ризиків машинобудівних підприємств методом нечітких множин / Ю.М. Барташевська // Маркетинг: теорія і практика: зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. — Луганськ: СХУ ім. Даля, 2010. — С. 18–23.

В статье приведены методика и результаты оценки инвестиционного риска методами нечетких множеств, Монте-Карло и статистическим методом, сравнение их характеристик для выбора наиболее приемлемого варианта для принятия решения относительно реализации инвестиционного проекта.

**Ключевые слова:** инвестиционная деятельность, инвестиционный риск, оценка риска, статистический метод, коэффициент риска, метод Монте-Карло, метод нечетких множеств.

The article presents the approach and results of investment risk assessment by fuzzy sets, Monte-Carlo simulation and a statistical method. It also gives comparative analysis of the methods and their characteristics as to their efficacy and most acceptable alternative when considering implementation of a particular investment project.

**Key words:** investment activity, investment risk, risk assessment, statistical method, coefficient of risk, method of Monte-Carlo, method of fuzzy sets.

*Надійшло 8.12.2010.*

УДК 65.011

*Л.К. Безменко*

## **МОДЕЛЬ КЛАСТЕРНО-ПАРАМЕТРИЧНОГО АНАЛІЗУ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Статтю присвячено методологічним питанням удосконалення аналізу виробничої діяльності підприємства шляхом моделювання на основі методів кластеризації та параметричної оптимізації. Розроблена модель дозволить одержати результати «внутрішньофірмової» оцінки в системі управління підприємства.

**Ключові слова:** економічний аналіз, виробнича діяльність, модель, кластеризація, параметрична оптимізація.

**Актуальність проблеми.** Першочерговим завданням функціонування складних виробничих систем є вимоги щодо підвищення оперативності та достовірності виробничої інформації, своєчасного прийняття рішень, поліпшення прогнозування результатів діяльності підприємства з використання основних виробничих ресурсів. Саме економічний аналіз виробничої діяльності підприємства, за визначенням фахівців, набуває актуальності в сучасних умовах господарювання, сприяє поширенню передового досвіду, прогресивних форм управління, запровадженню передової техніки й технології, забезпечує можливість розпізнавання закономірностей і прогресивних явищ та надання необхідного додаткового стимулу до розвитку економіки.

Моделювання виробничої діяльності підприємства, яка характеризується великою кількістю параметрів, складним переплетінням інтересів, невизначеною структурою і численними цілями, має ряд специфічних особливостей. Наприклад, такі об'єкти моделювання погано формалізуються і піддаються математичному опису, існує також ряд проблем постановки задачі моделювання. Особливістю подібних задач є багатоваріантність рішень, вона обумовлена такими причинами: взаємозамінністю ресурсів, взаємозамінністю готових видів продукції, існуванням альтернативних технологій виробництва, неоднаковістю техніко-економічних показників навіть однотипних господарських суб'єктів.

**Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій.** Теоретичні, організаційні та методологічні засади економічного аналізу знайшли відображення в працях фахівців: М.А. Болюха, В.І. Іващенко, І.І. Каракози, В.І. Самбірського, М.Я. Дем'яненко. Галузеві аспекти теоретичного та прикладного характеру набули розвитку у працях Є.В. Мниха, Г.В. Савицької, Ю.Я. Литвина, М.Г. Чумаченка, А.Ф. Павленко, С. Шкарабана.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** На нашу думку, неврегульованими залишаються питання, пов'язані з удосконаленням аналізу виробничої діяльності підрозділів підприємства, яке потребує застосування економіко-математичних методів та моделей прикладного характеру до одержання результатів «внутрішньофірмової» оцінки в системі управління внутрішнім середовищем підприємства. Особливістю пропонованої методики є використання кластерного аналізу на мікрорівні.

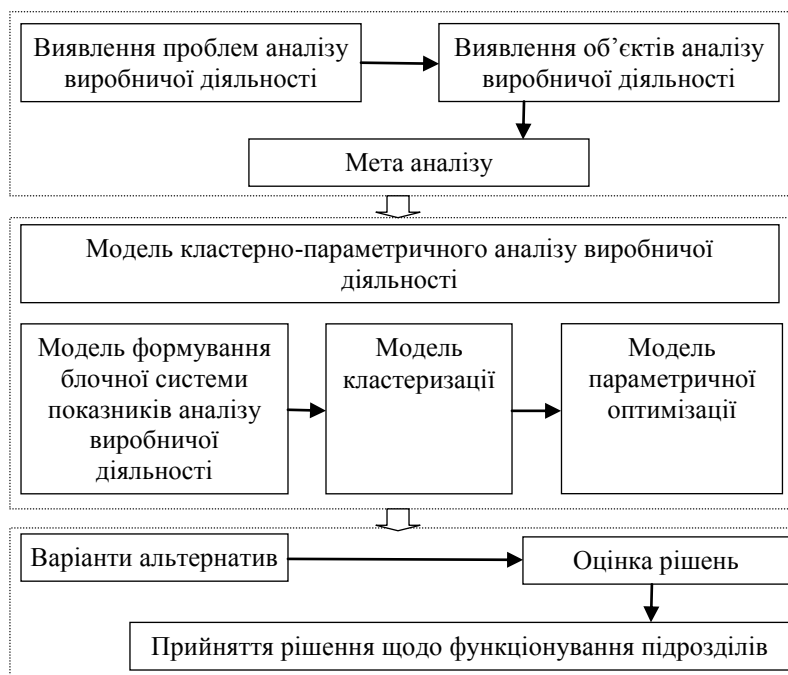
**Метою статті** є розробка моделі кластерно-параметричного аналізу діяльності виробничих підрозділів, яка надасть можливість проводити аналіз цієї діяльності та забезпечить прийняття ефективного рішення з функціонування підрозділів підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Слід зауважити, що виробничо-економічна система має такі властивості: ієрархічність, багатокритеріальність, автономність, динамічність (інерційність), невизначеність, самоорганізованість, адаптивність. У результаті своєї виробничої діяльності підприємство трансформується з одного стану в наступні стани. Оскільки виробниче підприємство як система має ймовірнісний характер, то цілеспрямоване його функціонування потребує управління, тому що разом з тенденцією до вдосконалення системи існує тенденція до вдосконалення інструментарію управління, здатного контролювати функціонування цієї системи. Можна виділити головні складові

управління виробничим процесом: розміщення та планування виробництва; розподіл і використання ресурсів; вибір, експлуатація і заміна обладнання; управління матеріальними запасами; вибір і контроль функціонування технологічних процесів; контроль якості та кількості. Ці складові повинні підпорядковуватися критеріям планування, аналізу і контролю, кінцевими результатами яких є прийняття рішення [1].

Відомо, що використання економічного аналізу дозволяє визначити стан і структуру інформаційної моделі економічної системи будь-якого рівня і трансформацію при зміні будь-якого елемента з оцінкою проміжних і кінцевих результатів цієї зміни. Поява інтегрованих підходів у економічному аналізі є логічним продовженням закономірних перетворень і вдосконалень елементів наукового пізнання у зв'язку з явищем багатofункціональності [3].

Одним з найбільш очевидних і ефективних способів моніторингу й оперативного управління внутрішнім середовищем організації є постійне відстеження й оцінка ефективності роботи окремих елементів організаційної структури, чи підрозділ, чи відділ, відповідальний за певну ділянку діяльності. В остаточному підсумку, будучи ланками єдиного ланцюга, кожен підрозділ тією чи іншою мірою визначає величину кінцевого результату підприємства в цілому.



**Рис. 1. Структурна схема моделі прийняття рішень з аналізу виробничої діяльності підприємства**

Традиційно в працях фахівців описані значення ефективних «кластерних стратегій» стосовно груп взаємозалежних компаній, що географічно сусідять (постачальники, виробники та ін.), і пов'язаних з ними організа-

цій (освітні заклади, органи державного управління, інфраструктурні компанії), що діють у певній сфері й взаємодоповнюють одна одну [6]. Застосуємо цю технологію на мікрорівні (на рівні підприємства).

На нашу думку, модель кластерно-параметричного аналізу виробничої діяльності підприємства спрямована на дослідження показників підрозділів, виявлення серед них провідних, пріоритетних і стимулювання їхньої подальшої діяльності, побудови принципів ефективного моніторингу внутрішнього середовища, забезпечення підвищення ефективності функціонування підприємств (рис. 1).

*Модель формування блочної системи показників аналізу виробничої діяльності.* Показники моделі є взаємопов'язаними, що впливає з реальних зв'язків між виробничими явищами та процесами в економічній системі. На основі експертних оцінок здійснюється вибір показників для аналізу за блоками (табл. 1).

Таблиця 1

## Структура блочної системи показників аналізу виробничої діяльності

| № з/п | Блок аналізу                                            | Показник                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|-------|---------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1     | Блок А. Аналіз обсягів і динаміки виробництва продукції | – обсяг виробництва товарної продукції;<br>– динаміка обсягів виробництва                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| 2     | Блок В. Аналіз асортименту продукції                    | – виконання плану виробництва продукції за асортиментом;<br>– коефіцієнт номенклатурності;<br>– частка продукції, яка має товарні знаки, зареєстровані у вітчизняних і міжнародних організаціях;<br>– кількість застарілих зразків продукції;<br>– динаміка показників оновлення асортименту;<br>– обсяг витрат на науково-дослідні та конструкторські розробки |
| 3     | Блок С. Аналіз структури випуску продукції              | – фактичний обсяг продукції за плановою структурою;<br>– коефіцієнт додержання планової структури                                                                                                                                                                                                                                                               |
| 4     | Блок Д. Аналіз якості продукції                         | – сортність;<br>– строк служби;<br>– наявність рекламаций, кількість і вартість;<br>– кількість і сума штрафів за поставку неякісної продукції;<br>– відсоток браку;<br>– пониження сортності продукції за межами підприємства;<br>– відсоток повернення продукції для виправлення дефектів;<br>– наявність і рівень попиту на окремий виріб                    |
| 5     | Блок Ф. Аналіз браку                                    | – загальна сума браку;<br>– відносна величина браку (% браку)                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| 6     | Блок Г. Аналіз ритмічності виробництва                  | – коефіцієнт ритмічності;<br>– коефіцієнт аритмічності;<br>– аналіз факторів, які впливають на ритмічність                                                                                                                                                                                                                                                      |

При оцінці якості функціонування моделі експерти визначають, які параметри моделі головні, а які – другорядні; встановлюють бажані межі зміни параметрів; здійснюють вибір кращого варіанта моделі (1).

$$L(x) = \sum_{i=1}^m \lambda_i L_i(x), \quad (1)$$

де  $\lambda_i$  – ваговий коефіцієнт, який враховує пріоритет  $i$ -го показника  $x_1^0, x_2^0, \dots, x_m^0$ . Ці значення утворюють матрицю (2).

$$\begin{pmatrix} L_1(x_1^0) & L_2(x_1^0) & \dots & L_i(x_1^0) & \dots & L_m(x_1^0) \\ L_1(x_2^0) & L_2(x_2^0) & \dots & L_i(x_2^0) & \dots & L_m(x_2^0) \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ L_1(x_i^0) & L_2(x_i^0) & \dots & L_i(x_i^0) & \dots & L_m(x_i^0) \\ L_1(x_m^0) & L_2(x_m^0) & \dots & L_i(x_m^0) & \dots & L_m(x_m^0) \end{pmatrix}. \quad (2)$$

До завдань експерта входить також зміна умов моделювання у тих випадках, коли після проведення модельних експериментів виявляються нові невраховані фактори. Кількість показників також може варіювати в бік зменшення або збільшення.

*Модель кластеризації.* Як відомо, кластеризація – це математична процедура багатовимірного аналізу, що дозволяє на основі множини показників (як об'єктивних, так і суб'єктивних), що характеризують ряд об'єктів, згрупувати їх у класи (кластери) таким чином, щоб об'єкти, що входять в один клас, були більш однорідними, подібними порівняно з об'єктами, що входять в інші класи [4].

Розкриємо за допомогою процедури кластеризації структурну схему запропонованої моделі.

1. Процедура формування матриці спостереження. Формується множина об'єктів  $X_i = (X_1, X_2, \dots, X_n)$  – виробничих підрозділів, які характеризуються показниками, які об'єднані у блоки аналізу за групами показників (табл. 1).

$$X_i = \begin{pmatrix} x_{11}x_{12}\dots x_{1m} \\ x_{21}x_{22}\dots x_{2m} \\ \dots \\ x_{n1}x_{n2}\dots x_{nm} \end{pmatrix}. \quad (3)$$

2. Процедура стандартизації показників. Ознаки, які включено в матрицю спостережень, неоднорідні, тому здійснюється попереднє перетворення, що полягає у стандартизації або нормуванні (normalization) показників.

$$x_j^S = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{G_x}, \quad (4)$$

$$\bar{x}_j = \frac{\sum_{i=1}^n x_{ij}}{n}, \quad (5)$$

$$G_x \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x_{ij} - \bar{x}_j)^2}{n}}, \quad (6)$$

де  $x_j^S$  – стандартизований показник;  $x_{ij}$  – значення показника;  $G_x$  – середньоквадратичне відхилення за всіма об'єктами;  $n$  – кількість об'єктів;  $m$  – кількість показників [7].

3. Процедура визначення кількості кластерів (рис. 2). Вибірка  $X_i = (X_1, X_2, \dots, X_n)$  розбивається на кластери – непересічні підмножини  $S_1, \dots, S_k$  так, щоб забезпечити мінімум (максимум) деякого критерію (цільова функція):

$$S = \{S_1, S_2, \dots, S_k\} : F(S) \rightarrow \min(\max)_S. \quad (7)$$

Застосуємо метод К-середніх, який базується на мінімізації суми квадратів відстаней між кожним елементом вхідних даних і центром його кластера, а саме функції [2]:

$$\sum_{i=1}^n d(x_{ij}, \mu_j(x_i))^2, \quad (8)$$

де  $d$  – метрика;  $x_i$ -й елемент даних;  $\mu_j(x_i)$  – центр кластера, якому на  $j$ -й ітерації відповідає елемент  $x_i$ .

Алгоритм призначений для вибору К центрів, що представляють кластери в N точках ( $K < N$ ). Відправляючись від випадкової вибірки з N точок, розташування центрів кластерів послідовно коригується таким чином, щоб кожна з N точок належала тільки до одного з K кластерів і центр кожного кластера збігався із центром ваги точок, що до нього належать [5].

*Модель параметричної оптимізації.* Проектна процедура, що має на меті визначення значень керованих параметрів об'єкта, найкращих з позицій обраного критерію, за умови дотримання заданих обмежень і при фіксованій структурі об'єкта. Використовуючи метод параметричної оптимізації, побудуємо структурну схему цієї моделі (рис. 2).

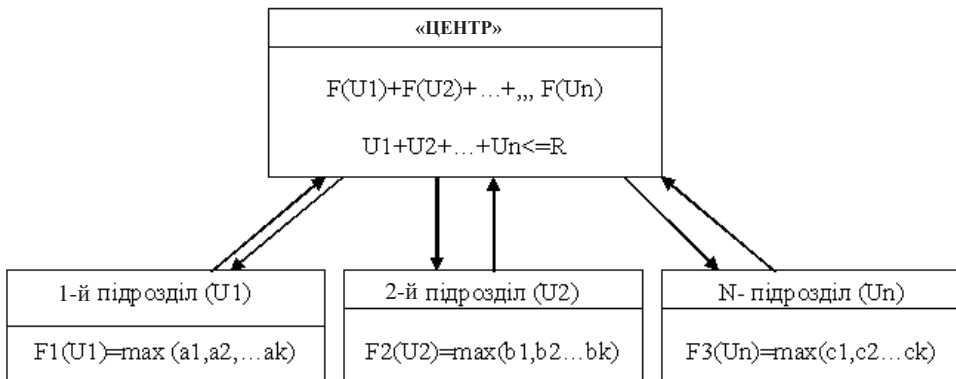


Рис. 2. Модель параметричної оптимізації



Реалізація процедури узгодження починається з моделювання оптимальної поведінки кожної підсистеми (підрозділу). В результаті на кожному верхньому рівні отримують залежності оптимальної поведінки (функції ефективності) всіх підсистем від розглянутого параметра. Координуюча роль «центра» полягає в тому, щоб композиція рішень моделей підрозділів  $\{X_k^{opt}\}$  давала глобальний оптимум усього підприємства в цілому  $X^{opt}$ . Для кожного підрозділу будуть знайдені залежності:

$$C_k(X_k) = f_k(u_k) \quad (9)$$

$$\sum f(u_k) \rightarrow \max_{u_r} \quad (10)$$

при 
$$\sum_k u_k \leq U_o, \quad (11)$$

де  $k$  — індекс підрозділу;  $C_k(X_k)$  — цільова функція  $k$ -го підрозділу;  $f_k(u_k)$  — функція ефективності функціонування  $k$ -го підрозділу;  $u_k$  — обсяг ресурсу підрозділу;  $U_o$  — загальний обсяг розподіленого ресурсу підприємства.

У результаті моделювання формується шкала класів ефективності за відповідними параметрами виробничої діяльності підрозділів підприємства. Згідно з віднесенням кожного підрозділу до класу надаються рекомендації щодо прийняття рішень (табл. 2).

Таблиця 2

Шкала класів ефективності виробничої діяльності підрозділів

| Клас                  | Значення                |
|-----------------------|-------------------------|
| I клас ефективності   | $\alpha \div \beta$     |
| II клас ефективності  | $\varphi \div \mu$      |
| III клас ефективності | $\nu \div \pi$          |
| ...                   | ...                     |
| N клас ефективності   | $\vartheta \div \omega$ |

**Висновки та перспективи подальших наукових розробок у цьому напрямі.** Підбиваючи підсумки, відзначимо, що для вирішення проблем функціонування і врахування специфіки виробничих систем побудована модель кластерно-параметричного аналізу виробничої діяльності підприємства, яка спрощено відображає сутність глибинних процесів виробництва внаслідок застосування специфічних принципів моделювання. Особливістю пропонованої методики є використання кластерного аналізу на мікрорівні. Здійснено моделювання оптимальної поведінки кожної підсистеми (підрозділу) за допомогою методу параметричної оптимізації.

Результати моделювання показали, що існує стійкий зворотний зв'язок і, відповідно, зворотний вплив кожного процесу на всі інші й на всю їх сукупність. Процес аналізу виробничої діяльності підприємства



передбачає проведення стратегічних змін, формування і мобілізацію ресурсів. Моделі властива динамічна гнучкість, що дозволить забезпечити своєчасну й адекватну реакцію системи на зміни внутрішнього і зовнішнього середовища. Запропонована модель дозволить виробничій системі гнучко реагувати на зміни, проводити стратегічні перетворення, здійснювати вибір адекватної потреби господарюючого суб'єкта моделі економічного аналізу як бази прийняття ефективних управлінських рішень.

У подальшому дослідженні передбачається провести практичну адаптацію моделі до умов промислового підприємства з метою ефективного функціонування виробничої діяльності.

#### *Список використаної літератури*

1. Вовк В.М. Математичні методи дослідження операцій в економіко-виробничих системах: монографія / В.М. Вовк. — Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2007. — 584 с.

2. Гончаров М. Кластерний аналіз / М. Гончаров // Сайт Мир OLAP и Business Intelligence: новости, статьи, обзоры // <http://www.olap.ru/home.asp?artId=659>

3. Мних Є.В. Сучасна парадигма економічного аналізу в Україні / Є.В. Мних // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. — 2004. — Вип. 16. — 536 с. — С. 76–79.

4. Попов О.А. Кластерный анализ. Просто о сложном / О.А. Попов // <http://psystat.at.ua/publ/1-1-0-18>

5. Сайт Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут» // <http://kpi.ua/do/work/RGR/DATAMINING/clusteranalysismethods.html>

6. Цихан Т.В. Кластерная теория экономического развития / Т.В. Цихан // Теория и практика управления. — 2003. — № 5. — С. 40.

7. Шимко П.Д. Оптимальное управление экономическими системами: учеб. пособие. — СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2004. — 240 с.

Стаття посвящена методологическим вопросам совершенствования анализа производственной деятельности предприятия путем моделирования на основе методов кластеризации и параметрической оптимизации. Разработанная модель позволит получать результаты «внутрифирменной» оценки в системе управления предприятием.

**Ключевые слова:** *экономический анализ, производственная деятельность, модель, кластеризация, параметрическая оптимизация.*

Article is devoted methodological questions of perfection of the analysis of industrial activity of the enterprise by modelling on the basis of methods clustering and parametrical optimization. The developed model will allow receiving results of an «intrafirm» estimation in a control system of the enterprise.

**Key words:** *the economic analysis, industrial activity, model, clustering, parametrical optimization.*

*Надійшло 8.12.2010.*

## **СПОЖИВЧА КООПЕРАЦІЯ У КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ГОСПОДАРСЬКИХ ВІДНОСИН ПІДПРИЄМСТВ АПК**

У статті подається характеристика сучасного стану господарської діяльності системи споживчої кооперації та перспектив щодо розвитку господарських відносин з суб'єктами агропромислового комплексу. Запропоновано шляхи зміцнення взаємовідносин підприємств усіх сфер АПК з багатофункціональною системою споживчої кооперації у напрямі формування власних товарних ресурсів національного агропродовольчого ринку, розвитку його інфраструктури.

**Ключові слова:** агропродовольчий ринок, агропромисловий комплекс, заготівлі сільськогосподарської продукції, інтеграція, інфраструктура, споживча кооперація.

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями.** Реалізація концепції формування ефективних організаційно-економічних відносин підприємств АПК України потребує вирішення проблем створення та розвитку його інфраструктурного забезпечення.

У зазначених процесах важливу роль відіграє споживча кооперація як активний учасник перетворення всіх сфер життя сучасного суспільства, що й визначає проблему дослідження, яка, у свою чергу, має щільний зв'язок з важливими як науковими, так і практичними завданнями. У системі споживчої кооперації нині активно відбуваються процеси реформування власності, розмежування та персоніфікації кооперативного майна. Метою, пов'язаною з цим комплексом економічних, правових та соціальних заходів, є чітке визначення власників та документальне закріплення кооперативного майна за юридичними й фізичними особами системи. Такі процеси схвально сприймаються й підтримуються широким загалом пайовиків, які беруть активну участь у відновленні пайового фонду як основи діяльності споживчої кооперації.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення цієї проблеми.** Ми спираємося у своїй науковій розвідці на праці В.С. Марцина, П.Т. Саблука, М.І. Туган-Барановського, О.В. Чаянова та ін. У працях зазначених економістів-дослідників розглядаються різні аспекти щодо ролі споживчої кооперації в суспільстві, формування механізмів її функціонування, взаємозв'язку з іншими галузями та сферами національної економіки.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Разом із тим невирішеними залишаються проблеми інтеграції суб'єктів господарювання системи споживчої кооперації з іншими операторами ринку, а саме із суб'єктами агропромислового комплексу, цим питанням і присвячується ця стаття.

**Формулювання цілей статті.** У нашій науковій розвідці ми спробуємо надати характеристику сучасного стану господарської діяльності системи споживчої кооперації, її техніко-технологічної бази, виробничих можливостей та перспектив щодо розвитку господарських відносин із суб'єктами агропромислового комплексу стосовно заготівель сільсько-

господарської продукції та сировини, її переробки; створення гуртових ланок на шляху доведення продуктів харчування до кінцевого споживача, формування власних товарних ресурсів національного агропродовольчого ринку, розвитку його інфраструктури.

**Виклад основного матеріалу.** Історично система споживчої кооперації складалася як велика суспільно-господарська система, зорієнтована на задоволення попиту в товарах та послугах переважно сільського населення. Виконуючи таку функцію, споживча кооперація сприяла подальшому розвитку соціальної сфери сільських поселень.

Спробуємо дослідити сучасний стан господарської діяльності системи споживчої кооперації, її техніко-технологічної бази, виробничих можливостей та перспектив щодо залучення в обіг ресурсів сільськогосподарської продукції, сировини та готових до споживання продуктів харчування, що значною мірою перетинається з результатами функціонування підприємств усіх сфер АПК. Система споживчої кооперації має власні потужності для здійснення переробки, зберігання, транспортування та реалізації продуктів харчування, отже, вагомою є її роль у формуванні товарних ресурсів національного агропродовольчого ринку та розвитку його інфраструктури.

Головною сферою діяльності системи споживчої кооперації традиційно були торгівля, заготівля та переробка продукції.

Споживча кооперація як система має власну інфраструктуру та відповідну техніко-технологічну базу, що являє собою комплекс взаємопов'язаних підгалузей діяльності.

Складність інфраструктурної побудови господарської діяльності споживчої кооперації зумовлена двома аспектами, а саме:

1) розвиток та вдосконалення головної галузі – торгівлі – потребує нарощування потужностей, що її обслуговують;

2) оскільки споживча кооперація виконує свою торговельну діяльність переважно у сільських поселеннях та невеликих містах, на неї покладається виконання інших економічних завдань, споріднених з характером її діяльності, що сприяє забезпеченню функціонування головної галузі – торгівлі.

Уся інша діяльність споживчої кооперації, її інфраструктура підпорядковані та орієнтовані на розвиток торговельної сфери. За характером діяльності підприємства системи є тотожними підприємствам різних сфер агропромислового комплексу України, що об'єктивно зумовлює необхідність розвитку організаційно-економічних взаємовідносин між ними.

Здійснення господарської діяльності кооперативних підприємств базується на функціях власника, який реалізує права володіння, використання та розпорядження засобами виробництва й виробленою продукцією, що потребує від фахівців спеціальних знань з організації та технології різних галузей виробництва й обслуговування, фінансів, бухгалтерського обліку, економічного аналізу тощо.

Подальший розвиток та зміцнення взаємовідносин підприємств усіх сфер агропромислового комплексу з багатофункціональною системою споживчої кооперації забезпечує:

– сприяння розвитку виробництва сільськогосподарської продукції та сировини населенням на власних присадибних ділянках, зорієтова-

ного на розведення й відгодівлю тварин, кліткове хутрове звірівництво (розведення кролів, нутрій тощо);

— активізацію та збільшення обсягів заготівель сільськогосподарської продукції та сировини від сільськогосподарських формувань незалежно від форми власності та організаційної побудови;

— розвиток харчової промисловості, що базується на сільськогосподарській сировині, закупленій споживчою кооперацією. Це потребує подальшого розвитку техніко-технологічної бази, зокрема, плодоовоче-консервних підприємств, цехів та пунктів малої потужності; сокових, сушильних та консервних цехів, пунктів найпростішої переробки овочів; пунктів заготівель та найпростішої переробки дикорослих плодів, ягід, грибів; первинної переробки тварин (тваринозabійні пункти); виробництва ковбасних виробів та копченостей; розведення, вилову та переробки риби; торгівлі сільськогосподарськими продуктами; власних спеціалізованих та універсальних сховищ для зберігання продукції, розвитку гуртової торгівлі тощо.

У Законі України «Про споживчу кооперацію» [1, с. 211–218] зазначається, що з метою виконання основних завдань споживчої кооперації — гарантованого забезпечення товарами, послугами та роботами своїх членів-пайовиків, а також обслуговування населення в сільській та міській місцевостях — можуть створюватися промислові, будівельні, транспортні та інші види виробничих і обслуговуючих кооперативів, функціонувати підприємства з організацією виробництва й праці на основі принципів, зумовлених Господарським кодексом України [2, с. 14–19].

Сучасні можливості споживчої кооперації значно обмежуються складною соціально-економічною та політичною ситуацією в державі, недосконалістю фінансово-кредитної та податкової систем тощо, що зумовило тенденцію до погіршення стану господарської діяльності підприємств системи.

З метою оптимізації стану господарювання в системі триває реструктуризація та вживаються інші заходи, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності.

Не дозволяє ефективно вирішувати проблеми насичення агропродовольчого ринку і низький рівень техніко-технологічної забезпеченості суб'єктів господарювання системи.

Удосконалення техніко-технологічної бази підприємств заготівельно-переробного комплексу споживчої кооперації можливе лише за впровадження у практику діяльності новачій науково-технічного прогресу, узгоджених із загальними його напрямками, в першу чергу — в агропродовольчій сфері, а також із специфічними особливостями й конкретними завданнями системи на сучасному етапі.

Споживча кооперація закуповує широкий та різноманітний асортимент сільськогосподарської продукції в усіх категоріях господарств. Подальша концентрація зусиль галузей заготівельно-переробного комплексу споживчої кооперації має бути спрямованою на розвиток спільної діяльності з підприємствами агропромислового комплексу щодо закупівель продукції переважно індивідуальних виробників (господарств населення), фермерських господарств.

Потребують постійної уваги та подальшого розвитку відносини стосовно використання основних фондів споживчої кооперації шляхом інтеграції з підприємствами відповідних сфер АПК; форми та методи підвищення ефективності використання основних фондів; створення спільних підприємств із суб'єктами агропромислового комплексу та виробниками сільськогосподарської продукції і сировини.

Через скорочення мережі магазинів, особливо в сільській місцевості, здавання їх в оренду новим організаційним формуванням, окремі споживспілки поступово втрачають ринки збуту продовольчих товарів. Ситуація, що склалася на сільському споживчому ринку, потребує оптимізації торгової мережі в кожному населеному пункті, відновлення, де це економічно доцільно, роботи магазинів, що не працюють. Подекуди слід повернутися до відкриття в глибинних селах лавок на дому, активізувати виїзди автомагазинів, організувати продаж технічно складних товарів за попередніми замовленнями з доставкою додому, а також непродовольчих товарів на комісійних засадах.

Система сьогодні має резерви підвищення ефективності використання діючої та законсервованої мережі магазинів. На вільних площах слід відкривати перукарні, пункти пошиття одягу, ремонту взуття, обслуговування побутової техніки, її прокату тощо.

Значна кількість ринків, розташованих у населених пунктах, підпорядкована системі споживчої кооперації, що потребує посилення уваги до цієї ланки, вдосконалення її діяльності, модернізації обладнання з метою створення максимуму зручностей продавцям і покупцям. Важливим аспектом нам видається організація реалізації продукції підприємств АПК на ринках, що знаходяться у підпорядкуванні системи споживчої кооперації.

Оптимізація відносин суб'єктів АПК та системи споживчої кооперації щодо ресурсного забезпечення національного агропродовольчого ринку потребує посилення гуртової ланки, яка мала значний розвиток саме в кооперативному секторі. Зауважимо, що облспоживспілки мають власну досить розвинену та розгалужену гуртову ланку, але переважна більшість кооперативних суб'єктів господарювання купують товари у посередників, сплачуючи їм при цьому до 40% вартості товарів за їхні послуги.

Вважаємо, що саме підприємства агропромислового комплексу можуть наповнити товарними запасами власного виробництва місткості гуртової ланки споживчої кооперації, що забезпечить економічні вигоди всіх учасників та сприятиме розвитку взаємовідносин між ними. На нашу думку, потребує перегляду система посередників на шляху просування сільськогосподарської продукції та продовольства, що склалася між заготівельно-переробними підприємствами Укоопспілки та суб'єктами господарювання усіх сфер АПК в аспекті посилення прямих зв'язків щодо надходження від системи споживчої кооперації хутра, шкіряної та вторинної сировини [3, с. 143–52].

Ефективне функціонування механізмів взаємозв'язків підприємств агропродовольчого комплексу та системи споживчої кооперації потребує вдосконалення форм і методів організації заготівель сільськогосподарської продукції та сировини у виробників. Традиційні форми закупівель аграрної продукції нині вже не задовольняють потреби ринку. Демо-



нополізація сфери товарного обігу і розвиток конкуренції на агропродовольчому ринку є найважливішим фактором, що зумовлює необхідність удосконалення форм і методів організації закупівель продукції у виробників підприємствами заготівельно-переробного комплексу системи споживчої кооперації, що теж сприяє розвитку господарських відносин системи із суб'єктами АПК. У цьому аспекті потребує вирішення проблема збільшення обсягів закупівель продукції заготівельними організаціями в місцях її безпосереднього виробництва.

Ефективність таких форм і методів організації заготівель аграрної продукції та сировини безпосередньо у товаровиробників визначається низкою факторів:

- соціально-економічними — вид сільськогосподарської продукції чи особливі його властивості; джерела надходження; обсяги заготівель; періоди та частота надходження продукції; призначення продукції (торгівля в сезон заготівель чи міжсезонний період, переробка, насіннєвий матеріал, тривале зберігання тощо, місце споживання продукції);

- організаційно-технологічними — система посередників-заготівельників у певному регіоні; стан техніко-технологічної бази заготівель, зберігання, переробки та торгівлі аграрною продукцією; забезпеченість транспортними засобами, насамперед спеціалізованим транспортом; забезпеченість трудовими ресурсами, тарою тощо.

Метою дослідження зазначених економічних процесів має стати обґрунтування організаційно-економічних засад підвищення ефективності взаємовідносин підприємств АПК та системи споживчої кооперації, функціонування ринку продовольства, вдосконалення його інфраструктурного забезпечення.

Ми вважаємо економічно доцільним у механізмах інтеграційних процесів системи споживчої кооперації та суб'єктів усіх сфер АПК ширше запроваджувати інфраструктурні елементи сервісного обслуговування виробників у галузі агротехніки, зооветеринарії тощо.

Забезпечення національного продовольчого ринку власними товарними ресурсами потребує розвитку як кооперативної промисловості, так і переробних підприємств АПК.

Сучасні економічні умови потребують організації моніторингу за розвитком інфраструктури агропродовольчого ринку, де рівноправними партнерами є як підприємства споживчої кооперації, так і суб'єкти агропромислового комплексу.

**Висновки і перспективи подальших розвідок.** Таким чином, забезпечення ефективності функціонування національного агропродовольчого ринку об'єктивно потребує інтеграції зусиль системи споживчої кооперації із суб'єктами агропромислового комплексу, що дозволить більш повно забезпечувати споживчий ринок власними товарними ресурсами, сприятиме розвитку його інфраструктури. Перспективи подальших досліджень мають охоплювати проблеми зміни структурної побудови системи споживчої кооперації, інноваційного розвитку суб'єктів агропромислового комплексу.

#### *Список використаної літератури*

1. Про споживчу кооперацію: Закон України № 2265 — XII від 10 квітня 1992 р. // [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua)

2. Господарський кодекс України: № 436 – IV від 16 січня 2003 р. // [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua)

3. Сільське господарство України – від минулого до сьогодення / кол. авторів за заг. редак. М.В. Зубця // Аграрна політика і макроекономічні відносини в аграрному секторі економіки. – К.: Аграрна наука, 2005. – Т. III. – С. 143–252.

В статті представлена характеристика сучасного стану господарської діяльності системи споживачів кооперативу і перспектив розвитку господарських відносин з суб'єктами агропромислового комплексу. Представлено шляхи зміцнення взаємодій підприємств усіх сфер АПК з багатифункціональною системою споживачів кооперативу в напрямку формування власних товарних ресурсів національного агропродовольчого ринку, розвитку його інфраструктури.

**Ключові слова:** агропродовольчий ринок, агропромисловий комплекс, заготівельна сільськогосподарської продукції, інтеграція, інфраструктура, споживачів кооперативу.

In the article is given the characteristic of modern state of consumer's co-operation economic activity and perspectives as to development of economic relations with the subjects of agro-industrial complex. It is offered the ways of strengthening relationships between enterprises of all agro-industrial complex spheres with multifunctional system of consumer's co-operation in the direction of own commodity resources of national agri-food market, development of its infrastructure.

**Key words:** agri-food market, agro-industrial complex, agricultural production provision, integration, infrastructure, consumer's co-operation.

Надійшло 17.02.2011.

УДК 621.01:336.11

О.М. Вакульчик

## ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ПРОЕКЦІЇ МНОЖИНИ МОТИВІВ І ЦІЛЕЙ

У статті розглянуто й проаналізовано складові системи фінансового управління, характерні для машинобудівних підприємств, зроблено акцент на необхідності впровадження мотиваційного механізму підвищення ефективності фінансового управління.

**Ключові слова:** фінансове управління, система управління, мотиваційний механізм, механізм управління.

**Актуальність проблеми.** В Україні останніми роками відбуваються активний розвиток і перебудова механізмів управління підприємством, що пов'язане з пошуком найбільш ефективних і прогресивних способів досягнення стабільності їх розвитку. Необхідність такого пошуку пов'язана з трансформаційними процесами в економіці, нестабільністю політичної та економічної ситуації в країні. Однак останні події, пов'язані з розгор-



танням фінансової кризи у світі, показали неефективність застосування більшості напрацювань для вітчизняних підприємств.

Причинами кризового стану підприємств майже всіх галузей та секторів економіки України є не тільки вплив зовнішніх факторів: зниження платоспроможного попиту, втрата налагоджених господарських зв'язків, ринків закупівлі та збуту, суттєве збільшення цін на енергоносії, недосконале правове поле господарської діяльності тощо, а й не адекватний ринковим вимогам стан управління господарсько-фінансовою діяльністю суб'єктів господарювання. Якщо розглядати господарські організації в галузевому розрізі, то найбільш суттєві деформації й якісні перетворення криза вносить у промислові підприємства, причому найбільшою тривалістю та багатетапністю структурних перетворень характеризуються машинобудівні та металургійні підприємства. Ця обставина робить проблему адекватного антикризового управління на машинобудівному підприємстві в сучасних українських умовах однією з головних, оскільки сучасні кризові процеси саме в цій галузі суттєво впливають на національну економіку та виявилися складними для управління.

**Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій.** Теоретичну та практичну базу функціонування вітчизняних підприємств у сфері управління фінансами, адаптовану до сучасних умов діяльності, досліджують і розвивають такі вчені, як: І. Бланк, В.М. Андрієнко, Н.Ю. Круглова, А.М. Поддєрьогін, О.О. Терещенко та ін. В їхніх працях відстежуються і аналізуються умови функціонування підприємств України, виявляється взаємозв'язок зовнішніх і внутрішніх факторів, обґрунтовується необхідність моделювання процесів фінансового управління з урахуванням поставлених цілей та впливу зовнішніх факторів.

**Постановка завдання.** Метою статті є обґрунтування та вдосконалення концептуальних основ розробки ефективної системи фінансового управління розвитком машинобудівного підприємства. Вказана мета передбачає вирішення таких завдань: подальший розвиток методичного підходу щодо визначення основних елементів системи фінансового управління підприємством; обґрунтування факторів підвищення ефективності системи фінансового управління на вітчизняних машинобудівних підприємствах; розробка концептуальної моделі мотиваційного механізму та застосування сучасних інструментів та методів фінансового управління в забезпеченні розвитку підприємств машинобудування.

**Результати дослідження.** Ринкова економіка, особливо у період трансформації та кризових явищ, потребує особливого контролю як за загальним рівнем ефективності виробничо-господарської діяльності, так і підвищенням ефективності функціонування самої системи управління. Аналіз останніх публікацій [1–9] виявив значну увагу фахівців різних профілів до вказаної проблеми. Варто зауважити, що для побудови концепції вдосконалення будь-якої системи управління, в першу чергу, слід звернути увагу на категорійний апарат.

Категорія «фінансове управління» включає в себе дві незалежні частини, що уточнюють предмет, об'єкт та механізми функціонування відповідної системи. З одного боку, фінанси — це комплекс економічних відносин, пов'язаних з розподілом та перерозподілом сукупної доданої вартості у грошовій формі на мікро- та макрорівнях через систему ор-

ганізаційно відокремлених чи умовно визначених ресурсних фондів, що функціонують із чітко визначеною метою [9]. З іншого боку, управління є також цілеспрямованою системою, пов'язаною з використанням чітко визначеного інструментального апарату для впливу на об'єкт управління, що дає можливість досягти поставлених мети та завдань [2]. Синтез вказаних категорій дає можливість стверджувати, що «фінансове управління» є цілеспрямованою системою, що управляє процесом розподілу та перерозподілу доданої вартості в грошовій формі за допомогою регулюючого впливу інструментів фінансового механізму, що і визначає напрями подальших теоретичних розробок та уточнень.

У вузькому розумінні мета системи управління підприємством та фінансового управління збігаються. Проте фінансовому управлінню притаманні окремі особливості, що накладаються фінансовою складовою. Зокрема, значний акцент необхідно робити на грошовому вираженні цільових критеріїв, фінансових важелях та стимулах тощо. Проте, на нашу думку, значний рівень кризовості машинобудівних підприємств доводить, що сьогодні не достатньо тільки сформулювати систему цілей підприємства, необхідно, щоб досягнення цих цілей стало найближчими і (або) віддаленими намірами менеджерів, фахівців, трудових колективів і кожного працівника, залученого до процесу досягнення цілей. Тільки у цьому випадку стає можливим «зрушення мотивів на мету». Отже, для підвищення ефективності системи фінансового управління машинобудівним підприємством необхідне застосування мотиваційного механізму.

Мотиваційний механізм виробничо-господарської діяльності машинобудівного підприємства можна подати у складі трьох взаємодіючих мотиваційних комплексів: мотиваційного механізму науково-технічного розвитку виробництва ( $MM_1$ ), мотиваційного механізму високоякісної продуктивної праці ( $MM_2$ ) та мотиваційного механізму підприємництва та господарювання ( $MM_3$ ) [3]. Ці механізми мають ряд спільних елементів і взаємно доповнюють один одного. На рис. 1 виділено чотири зони взаємодії: А – взаємодія механізмів  $MM_1$  і  $MM_3$ ; В –  $MM_1$  і  $MM_2$ ; С –  $MM_2$  і  $MM_3$ ; Д – взаємодія механізмів  $MM_1$ ,  $MM_2$ ,  $MM_3$ . Зауважимо, що об'єднання механізму підприємництва та механізму господарювання в єдину множину може мати місце тільки в разі, коли вони мають загальну цілеспрямованість.

Мотиваційний механізм стабілізації та розвитку виробництва машинобудівного підприємства спрямований, у першу чергу, на підвищення науково-технічного рівня виробництва, створення та освоєння нових видів продукції, підвищення конкурентоспроможності виробленої продукції і конкурентного статусу підприємства. В основу цього механізму покладено мотиви нововведень у виробництво, що генеруються внутрішніми елементами виробничого процесу і зовнішнім середовищем, мотиви сприйняття нововведень виробничою системою. Впровадження мотиваційного механізму стабілізації та розвитку в діяльність машинобудівного підприємства дозволить підвищити показники таких цільових критеріїв фінансового управління, як обсяг охоплення ринку та ціна продукції.

Мотиваційний механізм високоякісної продуктивної праці машинобудівного підприємства має цільову спрямованість на раціональне використання виробничих ресурсів, підвищення продуктивності праці, скоро-

чення термінів освоєння виробництва нової конкурентоспроможної продукції. У його основу покладено внутрішні мотиви, зумовлені прагненням особистості до праці, зовнішні позитивні мотиви, які викликають у працівників позитивну реакцію і спонукають до праці, і зовнішні негативні мотиви, які викликають негативну реакцію і як би примушують до праці. Запровадження цього мотиваційного механізму на підприємствах машинобудування знайде своє відображення через показник фінансового стимулювання (динаміка та рівень заробітної плати; розміри пільг, соціальних пакетів, стимулів, бонусів; рентабельність структурних підрозділів).

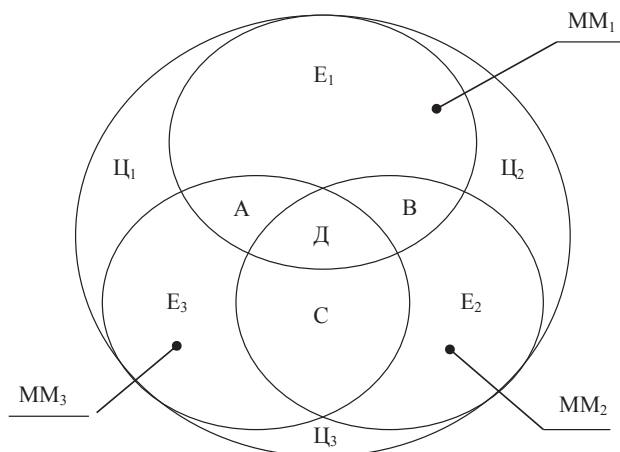


Рис. 1. Проекція множини мотивів на множину цілей машинобудівного підприємства

Мотиваційний механізм підприємництва спрямований на досягнення успіху і виживання в конкуренції в найближчій і віддаленій перспективі на основі гнучких диверсифікованих реакцій на зміни зовнішнього середовища підприємства і здійснення безперервного ланцюга нововведень у продукцію і технологію [4]. Дієвість цього механізму забезпечують мотиви конкуренції і кооперації при створенні нової продукції і технології, підприємницькі стратегії, мотиви підприємницького ризику, мотиви підприємницьких реакцій на зміни зовнішнього середовища, мотиви внутрішньофірмового підприємництва, що забезпечує гнучкість управління і сприйняття нововведень.

У цілому мотиваційний механізм господарювання спрямований на максимізацію доходу підприємства, його оптимальний розподіл та найбільш вигідне використання в подальшій виробничо-господарській діяльності, а також на посилення і найбільш повне використання потенціалу підприємства. У ролі конкретного узагальнюючого цільового критерію фінансового управління може виступати показник загального обсягу створеної на підприємстві доданої вартості та його позитивна динаміка. Важливою умовою ефективного функціонування системи фінансового управління є також постійне вдосконалення структури розподілу доданої вартості, від чого залежить ступінь досягнення мети всіх учасників управління — як власників капіталу, так і працівників, держави та кре-

диторів. Основу цього механізму становлять мотиви відповідальності за результати виробничо-господарської діяльності і розвиток підприємства, мотиви активної участі в управлінні виробництвом і справами машинобудівного підприємства, мотиви професійного зростання, мотиви раціоналізації організаційної структури підприємства та системи управління, що дозволить підвищити ефективність загальної системи фінансового управління підприємством.

Множина елементів мотиваційного механізму має охоплювати всі цілі виробничого процесу підприємства, засобом досягнення яких вона є. На досягнення найбільш важливих цілей спрямовані підмножини мотивів А, В, С, які є результатом взаємодії окремих елементів двох механізмів. Найважливіші цілі (підмножина Д) досягаються, якщо взаємодіють елементи всіх трьох механізмів (до таких цілей можна віднести зростання загального обсягу доданої вартості). Підмножини мотивів  $E_1, E_2, E_3$ , утворені одним з механізмів, спрямовані на досягнення цілей звичайної значущості. Цілі  $\Pi_1, \Pi_2, \Pi_3$  не можуть бути досягнуті, тому що не мають мотиваційної значущості, через це вони можуть розглядатися лише як орієнтири, які стануть цілями, якщо отримають мотиваційну значущість цілеспрямованим формуванням адекватного їм мотиваційного механізму або «зрушенням мотивів на мету» на основі сприйняття нової ціннісної орієнтації.

Наступним блоком, що впливає із сутності категорії «фінансове управління», є фінансовий механізм, зокрема, комплекс інструментів його реалізації у сучасних умовах господарювання. Механізм фінансового управління (МФУ) машинобудівним підприємством включає в себе постановку мети та критерії визначення її виконання ( $\Pi_y$ ); фактори управління – елементи об'єкта управління та їх зв'язки, на які здійснюється вплив в інтересах досягнення поставленої мети ( $\Phi_y$ ); методи впливу на ці фактори – конкретні способи дії, спрямовані на досягнення поставлених завдань ( $M_y$ ); важелі управління – прийоми дії та реалізації методів управління ( $B_y$ ); ресурси управління – матеріальні, інформаційні, фінансові, соціальні та організаційні потенціали, при використанні яких реалізується обраний метод управління та забезпечується досягнення поставленої мети ( $P_y$ ). Таким чином, механізм фінансового управління формується з перелічених елементів:

$$МФУ = [\Pi_y, \Phi_y, M_y, B_y, P_y]. \quad (1)$$

Реальний механізм завжди дійовий, якщо спрямований на досягнення конкретних цілей шляхом впливу на специфічні умови, що забезпечують досягнення поставленої мети, і цей вплив здійснюється шляхом використання конкретних ресурсів або потенціалів. Він формується кожного разу, коли приймається управлінське рішення шляхом узгодження всіх елементів системи фінансового управління машинобудівним підприємством.

Аналіз публікацій закордонних та вітчизняних вчених [1–9], в яких розглядаються питання ефективного управління та реалізації функцій фінансового менеджменту, свідчить про широке використання новітніх інструментів і методів управління. Зокрема широко розповсюджені економіко-математичні методи, обґрунтовані напрями інтенсивного використання сучасних інформаційних технологій тощо.

Вибір та реалізація моделей і методів фінансового управління на машинобудівному підприємстві визначається концептуальними умовами, метою та завданнями функціонування, принципами ефективного управління тощо. Зокрема комплекс принципів фінансового управління підприємством як складна система представлений такими принципами [3]:

— ефективного управління (цілісності, системного підходу, організованості, динамічності, керованості, оптимальності, багатокритеріальності, багатофункціональності);

— фінансового менеджменту (грошового потоку, вартості у часі, компромісу між ризиком та доходністю, операційного та фінансового ризику, вартості капіталу, ефективності ринку, асиметричності інформації, агентських відносин).

Як бачимо, фінансове управління об'єднує методи та моделі ефективного управління в єдину господарську систему з особливим акцентом на використання фінансових ресурсів, важелів та інструментів впливу.

Увесь комплекс методів, що реалізуються в межах системи фінансового управління підприємством, можна умовно поділити на дві групи: базові та сучасні інноваційні [6]. До базових зазвичай відносять методи фінансової математики, фінансового обліку та аналізу, механізми формування й оцінки собівартості та ціни продуктів тощо [2]. Друга група фінансових методів ще не набула такого широкого розповсюдження, особливо в практиці. Зокрема до інноваційних сучасних підходів щодо реалізації функцій фінансового управління підприємством слід віднести: бюджетування, моніторинг, контролінг, реінжиніринг тощо [7]. Використання останніх не дає таких прозорих та очевидних результатів, як базові методи, проте їх довгострокове та системне застосування може привести до докорінної зміни економічних процесів на підприємстві. Наприклад, використання інструментарію фінансового реінжинірингу дає можливість підвищити продуктивність на підприємстві в декілька разів, а не на декілька відсотків, як це відбувається при впровадженні сучасних методів нормування або управління собівартістю.

Узагальнюючи підходи науковців та викладені вище думки, можна сформулювати узагальнену концептуальну модель механізму фінансового управління машинобудівним підприємством, схему якої наведено на рис. 2.

Формалізовано з використанням методології теоретико-множинного підходу вказану модель можна подати у такому вигляді:

$$\Phi U = [Ц_y, K_y, K\Phi_y, З_y, P_y], \quad (2)$$

де  $M\Phi$  — механізм фінансового управління підприємством;  $Ц_y$  — цілі фінансового управління;  $K_y$  — базові категорії, що є основою побудови адекватної системи управління;  $П_y$  — принципи функціонування системи фінансового управління підприємством;  $K\Phi_y$  — комплекс інструментів та методів фінансового управління, що є складовими фінансового механізму;  $З_y$  — забезпечуючі підсистеми (контролінг, інформаційні системи, економіко-математичне моделювання тощо).

Таким чином, механізм фінансового управління підприємством має розглядатися як гнучка динамічна система, що характеризується набором

елементів, їх взаємозв'язком, в якій рух одного чи декількох провідних елементів викликає функціонування інших.

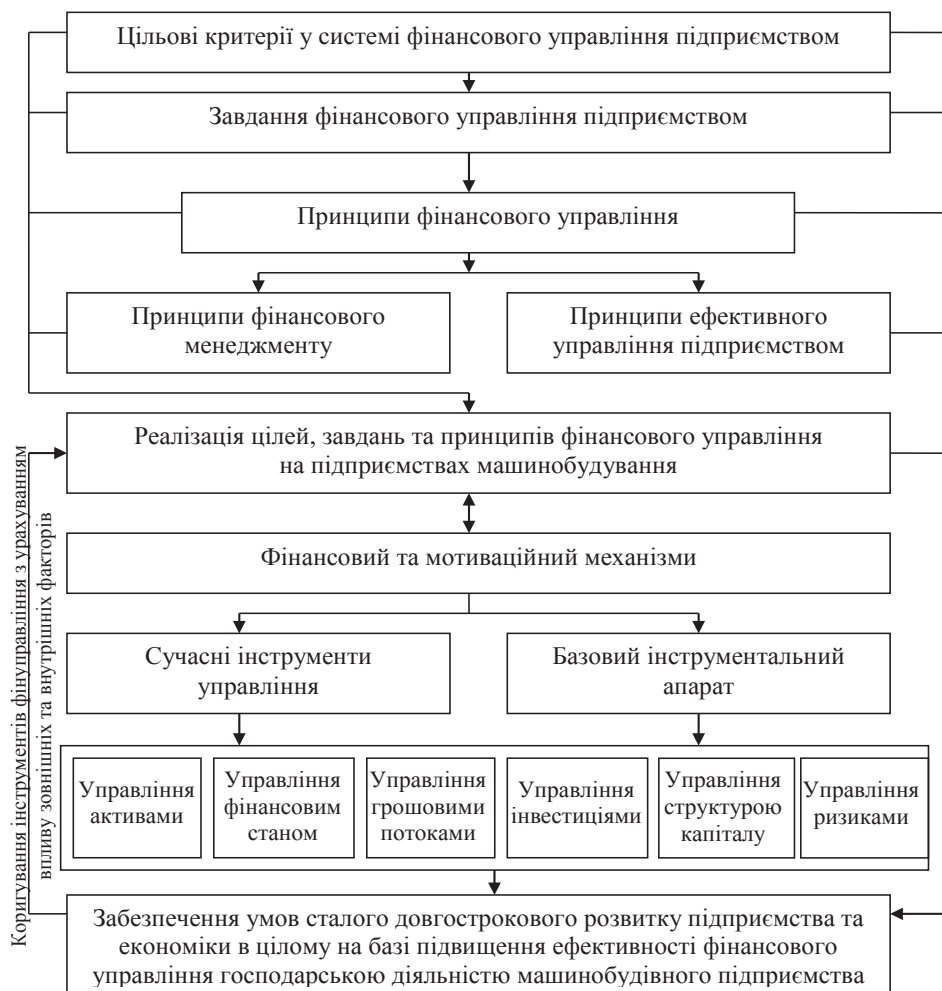


Рис. 2. Механізм фінансового управління машинобудівним підприємством

**Висновки.** Сьогодні реформування механізму фінансового управління підприємством є першочерговою умовою виживання господарюючих суб'єктів, особливо представників машинобудівної галузі.

Фінансове управління є цілеспрямованою системою, в якій регулюючий вплив реалізується через інструментальний комплекс фінансового механізму та базується на принципах ефективного управління для досягнення головної мети – зростання обсягу доданої вартості.

Впровадження мотиваційного механізму дозволить підвищити ефективність механізму фінансового управління підприємством через проєкцію множини мотивів на множину цілей машинобудівного підприємства.

Системний і гнучкий підхід до фінансового управління підвищує адаптивні здатності машинобудівних підприємств.



*Список використаної літератури*

1. Андрієнко В.М. Ефективний механізм фінансового менеджменту підприємств комунального господарства: монографія / В.М. Андрієнко, С.М. Мічківський, Н.М. Лисак, В.В. Паламарчук. — Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2008. — 128 с.
2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента / И.А. Бланк. — К.: Ника-Центр, 2006. — Т. 1. — 592 с.
3. Круглова Н.Ю. Антикризисное управление: учеб. пос. / Н.Ю. Круглова. — 2-е изд. — М.: КНОРУС, 2010. — 512 с.
4. Круглова Н.Ю. Хозяйственное право: учеб. пос. / Н.Ю. Круглова. — 2-е изд. — М.: Изд-во РДЛ, 2001. — 912 с.
5. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В.В. Ковалев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. — 1024 с.
6. Паламарчук В.В. Концепція фінансового управління розвитком підприємства / В.В. Паламарчук // Моделювання регіональної економіки, 2008. — № 2 (12) — С. 72–79.
7. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посібник / О.О. Терещенко. — К.: КНЕУ, 2006. — 554 с.
8. Финансовый менеджмент: учеб. пос. / под ред. проф. Е.И. Шохина. — М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2004. — 408 с.
9. Фінансовий менеджмент: підручник / за наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогіна. — К.: КНЕУ, 2005. — 536 с.

В работе рассмотрены и проанализированы составляющие системы финансового управления, характерные для машиностроительных предприятий, сделан акцент на необходимости внедрения мотивационного механизма повышения эффективности финансового управления.

**Ключевые слова:** финансовое управление, система управления, мотивационный механизм, механизм управления.

In work are considered and analyzed typical elements of the management system on machine-building enterprises, is made accent on necessity of adoption motivational mechanism to increasing efficiency of enterprise financial management.

**Key words:** financial management, system management, motivational mechanism, the mechanism of control.

*Надійшло 18.02.2011.*

УДК 336.74

*В.М. Вареник*

## **ВИЗНАЧЕННЯ ДЕФІНІЦІЇ «ГРОШОВІ ПОТОКИ»**

Обґрунтовано сутність дефініції «грошовий потік», узагальнено та систематизовано відмінності між термінами «грошовий потік» та «фінансовий потік».

**Ключові слова:** потік, грошовий потік, фінансовий потік, грошові кошти, гроші.

**Постановка проблеми.** Дійовим механізмом ефективного функціонування та розвитку підприємств є ефективне управління грошовими ко-



штами. Якість управління підприємством визначається, зокрема, рівнем його ліквідності (можливості швидкого формування грошових коштів без значних фінансових втрат) та платоспроможності (можливості своєчасного та повного погашення зобов'язань).

Підтримання належного рівня платоспроможності та ліквідності суб'єкта господарювання досягається шляхом відповідної організації руху грошових потоків у часі та просторі – управлінням грошовими потоками підприємства.

Розглядаючи сутність грошового потоку, необхідно перш за все чітко уявляти, що розуміється під категорією «грошовий потік».

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивчення літературних джерел [1–19] свідчить, що єдиної позиції щодо трактування терміна «грошовий потік» і досі немає. Існують суттєві розбіжності у підходах науковців до формулювання і тлумачення змісту цього об'єкта фінансового менеджменту. На сьогодні існують різні тлумачення терміна «грошовий потік», трапляється, наприклад, «фінансові потоки», «потік грошових ресурсів» тощо. Поширенішим є застосування англomовного словосполучення «cash flow», у дослівному перекладі – рух готівки. У науковій літературі існує багато суперечностей в тлумаченні суті грошових потоків у практичній діяльності підприємств.

Проведене попереднє дослідження дозволило виокремити чотири підходи щодо тлумачення терміна «грошовий потік». Перша група авторів [2, 5, 15, 19] вказує на те, що грошові потоки – не що інше, як надходження і витрати грошових коштів. Представники другої групи [12, 16] – визначають грошовий потік як показник, що відображає рух грошових коштів. Третя група авторів [17] визначає цю категорію як найважливіший самостійний об'єкт фінансового аналізу, який проводиться з метою оцінки фінансової стійкості і платоспроможності підприємства, співвідношення між ліквідністю і прибутковістю. Четверта група [6] – виокремлює це поняття як систему чи сукупність послідовно розподілених у часі подій.

Таким чином, актуального значення набуває питання узгодженого визначення дефініції «грошовий потік» у сучасних економічних умовах.

**Постановка завдання.** Метою статті є формування чіткого визначення дефініції «грошовий потік» та узагальнення відмінностей між поняттями «грошовий потік» та «фінансовий потік».

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розглядаючи сутність грошового потоку, необхідно перш за все чітко розуміти, що термін «грошовий потік» включає в себе дві складові. Перша – власне «гроші» – є категорійною величиною, друга складова – «потік», що є якісною ознакою грошей як категорійної величини. Тому при формуванні сутності терміна «грошовий потік» необхідно виходити із зазначених складових, які розглядаються в єдиному концептуальному полі, але з урахуванням притаманних їм ознак та особливостей.

У науковій літературі існує багато визначень терміна «потік» (від англійської «flow» – велика кількість, маса когось чи чого-небудь, що рухається в одному напрямі; тип виробництва з безперервним послідовним виконанням операцій). Найбільш універсальне та узагальнююче визначення дефініції «потік» надав М.І. Небава: «Потік характеризує економіч-

ний процес, який відбувається безперервно і вимірюється в одиницях за певний період часу» [10].

О.М. Зборовська [3] виокремлює два основні підходи до визначення сутності категорії «потік»: математичний та економічний. З математичної точки зору під потоком розуміється безліч однорідних елементів, що переміщуються в просторі (наприклад, з однієї з вершин графа в іншу) та / або в часі (при параметричних перетвореннях миттєвих станів фізичної системи), сприймаються як єдине ціле і мають системні властивості. В економіці потік у найзагальнішому випадку характеризується як економічна величина, яка вимірюється в русі з урахуванням того періоду часу, для якого робиться розрахунок, з розмірністю «обсяг, поділений на час» [3].

На думку О.М. Сорокіної, «потік означає сукупність рухомих предметів протягом певного тимчасового проміжку. Якщо їх рух через певний час повторюється, то це означає, що потік має циклічний характер. Час, через який певні операції (дії) послідовно відтворюються, прийнято називати циклом [13, с. 31, 39].

Щодо існування циклів грошових потоків в економічній літературі немає однозначної думки. Французький економіст Б. Колас стверджує, що «якщо поняття циклу, що розуміється як послідовність операцій, що відтворюються з певною періодичністю, підходить для опису виробничих операцій (окрім операцій з тривалим виробничим циклом), то це розуміння циклу не підходить для опису інвестиційних і фінансових операцій і вже зовсім не відповідає опису операцій з грошовими коштами. Операції з грошовими коштами, навіть якщо вони повністю відповідають своїй функції, не можуть бути представлені в циклі» [4, с. 52].

Б. Колас [4] отожднює грошові потоки з грошовими коштами, які залишаються на підприємстві як різниця між їх надходженням і виплатою. З цієї точки зору його висновок про грошовий цикл достовірний, оскільки статистичний показник у русі неможливо представити. Але якщо визначати грошовий потік як різницю між отриманими і виплаченими підприємством грошовими коштами за певний період часу, то судити про те, що грошові потоки не можуть бути представлені в циклі, недоцільно.

У розвиток висловлених критичних зауважень, коментарів, доповнень та уточнень, які розглянуто вище, пропоную власне визначення сутності терміна «потік»: «Потік — це рух об'єктів, тобто їх зміни за певний проміжок часу».

Що стосується циклів грошових коштів, то Б. Колас [4] має рацію: грошові кошти не можуть бути представлені в циклі. Прослідкувати відтворення періодичності руху грошових коштів можливо, але це може статися випадково.

Грошові кошти не можуть надходити на підприємство циклічно, тому що це процес, який залежить від багатьох зовнішніх факторів, які неможливо спрогнозувати: попит на товар, погашення дебіторської заборгованості, фінансова діяльність контрагентів, законодавство тощо.

Виходячи з вищенаведеного, грошовий потік — безперервний, взаємопов'язаний, розподілений у часі процес руху грошових коштів, що виникає з початком операційної діяльності підприємства і супроводжує всі грошові операції підприємства у процесі господарської діяльності до моменту його ліквідації чи реорганізації.

Щодо витрачання грошових коштів, то вони можуть бути циклічними, тому що підприємствам навіть вигідно працювати з налагодженою системою постачання ресурсів, але цей процес також буде залежати від багатьох факторів: виробничої потужності, ринкового попиту, ціни на сировину та матеріали, інфляції тощо.

Разом із терміном «грошовий потік» трапляється термін «фінансовий потік», який, по суті, нічим не відрізняється від «грошового потоку». В.А. Панков, Ю.В. Макогон, К.О. Пашко і О.В. Бабенко вважають, що «фінансовий потік підприємства являє собою розподілений у часі документально оформлений рух фінансових коштів підприємства єдиних за змістом, формою і напрямом руху в процесі здійснення ним господарської діяльності, спрямованої на забезпечення його ефективного розвитку на всіх стадіях життєвого циклу» [12].

Аналіз існуючих підходів до визначення поняття «фінансовий потік» дозволяє стверджувати, що в науковій літературі досі немає чіткого визначення економічного змісту терміна «фінансові потоки підприємства». Багато науковців розглядали це питання, і тільки О.В. Майборода [9] виокремив три підходи до визначення сутності фінансових потоків.

Згідно з першим підходом фінансовий потік дорівнює грошовому потоку. Перевагами цього підходу О.В. Майборода [9] визначив те, що фінансовий потік розглядається на рівні підприємств і враховується динамічна сутність потоків. До недоліків автор відніс те, що крім грошей підхід не охоплює рух інших фінансових ресурсів; не враховуються відносини, які виникають при здійсненні руху фінансових ресурсів.

Згідно з другим підходом фінансовий потік існує тільки на макrorівні. Фінансовий потік розглядається як макроекономічний механізм і враховуються відносини, пов'язані з обігом фінансових ресурсів. Недоліками другого підходу визначено те, що сфера існування звужується до перерозподільної стадії та визначаються лише макроекономічні властивості [9].

Третій підхід характеризує існування фінансового потоку на мікрорівні. Фінансовий потік розглядається на рівні підприємств, і охоплюються всі фінансові ресурси (не тільки грошові). Недоліками підходу визначено неврахування відносин, які виникають при здійсненні руху, обов'язковість супроводження товарним потоком [9].

На підставі проведеного дослідження сутності фінансових та грошових потоків підприємства наведемо відмінності між «фінансовим потоком» та «грошовим потоком» за відповідними ознаками та визначимо різницю між термінами (табл. 1).

З аналізу відмінностей між «грошовим потоком» та «фінансовим потоком» бачимо, що грошовий потік визначають як складову фінансового потоку. Також бачимо, що «фінансовий потік» розглядають в основному в макроекономічному аспекті, а «грошовий потік» – у мікроекономічному.

Підходи щодо існування фінансового потоку на мікрорівні можна назвати крайніми випадками, оскільки рух фінансових потоків необхідно досліджувати на рівні цілісної економічної системи, адже фінансові потоки, формуючись на мікрорівні, у подальшому можуть перетікати на макrorівень, де переважно відбуваються процеси їх перерозподілу [9].

## Критична оцінка відмінностей визначення сутності дефініцій «грошовий потік» та «фінансовий потік»

| Ознака                               | Грошові потоки                                                                                                                                                      | Фінансові потоки                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| З урахуванням фактора часу           | Розподілений у часі документально оформлений рух фінансових коштів підприємства в процесі здійснення ним господарської діяльності [10]                              | Цілеспрямований рух, зміна (обсягів, типів, форм і видів) фінансових ресурсів певного суб'єкта господарювання обов'язково з урахуванням фактора часу [1]                                                                                                               |
| За ліквідністю                       | Міра ліквідності підприємства, яка складається з чистого доходу і безготівкових витрат, таких як амортизаційні відрахування [11]                                    | Відображає ліквідність фінансових ресурсів [1]                                                                                                                                                                                                                         |
| За надходженням і витрачанням коштів | Надходження і витрати грошових коштів у процесі здійснення господарської діяльності підприємства [14]                                                               | Сукупність потоків доходів або витрат усіх суб'єктів регіональної економічної системи [5]                                                                                                                                                                              |
| За результатом                       | Показник результативності фінансово-господарської діяльності (індикатор теперішньої та майбутньої доходності підприємства) [15]                                     | – Цілеспрямований рух фінансових ресурсів у процесі здійснення господарських операцій, унаслідок якого виникають економічні відносини [7];<br>– Упорядкований рух фінансових ресурсів за певний період, який спрямований на досягнення ефективного господарювання [17] |
| За формою                            | Може бути виражений у грошовій і товарній формі [1]                                                                                                                 | У формі дотацій, субсидій, а також під час взаємних розрахунків у формі векселів у бюджетній сфері [1]                                                                                                                                                                 |
| За економічною сутністю              | Надходження і вибуття грошових коштів, що забезпечують фінансово-господарську діяльність організації [18]                                                           | Потрібно розглядати у взаємозв'язку з основними характеристиками грошових потоків [1]                                                                                                                                                                                  |
| За рухом                             | Результат руху грошових коштів підприємства за той чи інший період часу, тобто є різниця між отриманими грошовими коштами підприємства і виплаченими за період [15] | Рух (переміщення) грошових ресурсів... з однієї економічної структури в іншу, а також між різними складовими однієї і тієї ж структури... в тих формах, у яких у тій або іншій країні здійснюється грошовий потік [8]                                                  |
| За еквівалентністю                   | Акт обміну еквівалентами, вираженими у товарній (у продавця) і в грошовій (у покупця) формі [7]                                                                     | Безеквівалентний: вихідна грошова сума поверненню не підлягає (одержувач цієї суми отримує її, а відправник повністю її втрачає) [7]                                                                                                                                   |
| За напрямом руху коштів              | Двосторонній рух коштів                                                                                                                                             | Односторонній рух коштів                                                                                                                                                                                                                                               |
| За процесом                          | Відображають процес надходження та витрачання коштів підприємства                                                                                                   | Зумовлюють досягнення певного економічного результату [1]                                                                                                                                                                                                              |

Фінансовим потокам притаманні економічні відносини, оскільки грошові відносини звужують роль фінансів до формування і розподілу грошових фондів і накопичень. Саме тому практично всі науковці, які розглядають ці проблеми, досліджують фінансові потоки на рівні держави або регіону [9].

Таким чином, основними відмінностями між поняттями «фінансовий потік» і «грошовий потік» є те, що фінансовий потік більш широке поняття, ніж грошовий потік. Грошовий потік відображає тільки рух грошових коштів на підприємстві, фінансові ж потоки виходять за межі окремого підприємства до рівня держави в цілому чи окремого регіону. Основний інструмент, за допомогою якого спостерігається рух грошових потоків, — це грошові кошти.

**Висновки та прогнози.** Таким чином, під дефініцією «грошовий потік» слід розуміти безперервний, взаємопов'язаний, розподілений у часі процес руху грошових коштів, що виникає з початком операційної діяльності підприємства і супроводжує всі грошові операції підприємства у процесі господарської діяльності до моменту його ліквідації чи реорганізації.

Головна відмінність між дефініціями «фінансовий потік» та «грошовий потік» полягає в тому, що термін «фінансовий потік» в основному використовується на макроекономічному рівні, а «грошовий потік» на рівні суб'єкта господарювання.

У подальших дослідженнях доцільно буде дослідити властивості грошових потоків у сучасному нестабільному економічному середовищі.

#### *Список використаної літератури*

1. Азаренкова Г.М. Фінансові потоки економічних агентів: методологія та організація управління: автореф. дис. ... канд. екон. наук. 08.00.08 / Г.М. Азаренкова. — Суми, 2007. — 36 с.
2. Грей С. Финансовый учет: глобальный поход / С. Грей, Б. Нидлз. — Волтерс Клувер. — 2006. — 594 с.
3. Зборовська О.М. Сутність та особливості поточкових процесів в логістиці / О.М. Зборовська // [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Nvamu/2009\\_4/15.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu/2009_4/15.pdf)
4. Колас Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: учеб. пос. / Б. Колас; пер. с франц. под ред. проф. Я.В. Соколова. — М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. — 576 с.
5. Крамаренко В.І. Управління ресурсами підприємства: навч. посіб. / В.І. Крамаренко, Б.І. Холод та ін. — Центр навчальної літератури, 2004. — 288 с.
6. Лігоненко Л.О. Управління грошовими потоками: навч. посіб. / Л.О. Лігоненко, Г.В. Ситник. — К.: Київ. Нац. торг.-екон. ун-т, 2005. — 255 с.
7. Луцишина З.О. Формування глобальної фінансової архітектури світового господарства: автореф. дис. ... канд. екон. наук. 08.05.01 / З.О. Луцишина. — Київ, 2003. — 40 с.
8. Любимцев Ю. Финансовые потоки как объект индикативного планирования и регулирования / Ю. Любимцев, В. Дудкин // Российский экономический журнал. — 1998. — № 3. — С. 38–47, 98–99.

9. Майборода О.В. Управління фінансовими потоками підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук. 08.04.01 / О.В. Майборода. — Суми, 2006. — 22 с.
10. Небава М.І. Теорія макроекономіки: навч. посіб. для вузів / М.І. Небава. — К.: Слово, 2003. — 536 с.
11. Нікбахт Е. Фінанси / Е. Нікбахт, А. Гроппеллі; пер. з англ. В.Ф. Овсієнка та В.Я. Мусієнка. — К.: Основи, 1993. — 383 с.
12. Панков В.А. Механізм управління фінансовими потоками промислового підприємства в умовах глобалізації / В.А. Панков, Ю.В. Макогон, Е.А. Пашко, А.В. Бабенко; под науч. ред. Ю.В. Макогона. — Донецьк: Донецький національний університет, 2005. — 188 с.
13. Сорокина Е.М. Анализ денежных потоков предприятия: теория и практика в условиях реформирования российской экономики / Е.М. Сорокина. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2004. — 1796 с. ил.
14. Старостенко Г.Г. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / Г.Г. Старостенко, Н.В. Мірко. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 224 с.
15. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посіб. / О.О. Терещенко. — К: КНЕУ, 2003. — 554 с., с. 95.
16. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / за ред. проф. Г.Г. Кірейцева. — К: ЦУЛ, 2002. — 496 с.
17. Хавтур О.В. Фінансові потоки страхових компаній в умовах трансформації економіки України: автореф. дис. ... канд. екон. наук. 08.04.01 / О.В. Хавтур. — Тернопіль, 2004. — 25 с.
18. Чернов В.А. Финансовая политика организации: учеб. пособие для вузов / В.А. Чернов; под ред. М.И. Баканова. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. — 247 с.

Обоснована сутність дефініції «денежный поток», обобщены и систематизированы отличия между терминами «денежный поток» и «финансовый поток».

**Ключевые слова:** *поток, денежный поток, финансовый поток, денежные средства, деньги.*

The essence of definition «cash flow» is reasonable. The differences between terms «cash flow» and «financial flow» are generalized and systematized.

**Key words:** *flow, cash flow, financial flow, monetary resources, money.*

*Надійшло 12.01.2011.*

УДК 338.2.007

*Л.Г. Войнаш*

## **КАДРОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

У статті розкривається сутність кадрової політики як основної конкурентної переваги підприємства в сучасних умовах розвитку економіки України. Визначено основні критерії, типи кадрової політики та етапи її реалізації.



**Ключові слова:** кадрова політика, критерії, типи, етапи реалізації кадрової політики.

**Вступ.** У сучасних умовах розвитку національної економіки суттєвим і актуальним є конкурентоспроможний персонал і ефективність соціально-трудових відносин, оскільки кадрова політика є важливою складовою генеральної стратегії діяльності підприємства та основною його конкурентною перевагою. Це пов'язано з тим, що ефективна діяльність підприємства в умовах ринкової конкуренції залежить не тільки від якісних і кількісних характеристик працівників, а й від результативності методів і механізмів управління ними.

Усе це обумовлює актуальність і важливість досліджуваної теми. Попри значний інтерес науковців до проблем кадрової політики, необхідно відзначити, що питання, пов'язані з визначенням специфіки кадрової політики як складової управління персоналом в умовах мінливого конкурентного середовища, залишаються недостатньо дослідженими.

**Метою** статті є розробка науково-теоретичних засад і практичних рекомендацій щодо формування кадрової політики як основної конкурентної переваги організації в сучасних умовах розвитку національної економіки.

**Виклад основного матеріалу.** Виклики сьогодення суттєво змінюють підходи до формування та реалізації кадрової політики на макро- та мікрорівнях. Це пояснюється тим, що протягом багатьох років до вирішення кадрових питань підходили однобічно, а саме – у кожному працівнику бачили, перш за все, слухняного виконавця, який реалізує вказівки керівника. Функціонування в умовах конкуренції, ризику, господарської самостійності вимагає від підприємств різних галузей і форм власності все більшої уваги до питань ефективної кадрової політики.

Кадрова політика – це специфічний набір основних принципів, правил і цілей роботи з персоналом, узгоджених зі стратегією країни, регіону, підприємства, за якими діють працівники у внутрішньому і зовнішньому середовищі.

Термін «кадрова політика» може розглядатися у широкому та вузькому змісті:

– у широкому – це система принципів і норм, згідно з якими поєднуються людські ресурси та стратегія розвитку країни, регіону, підприємства, обумовлюючи всі заходи роботи з персоналом: підбір, прийом, оцінку, навчання, планування кар'єри;

– у вузькому – це система конкретних правил, побажань, обмежень у взаємозв'язках працівників, які можуть бути використані для вирішення конкретної проблеми у сфері менеджменту персоналу [1, с. 307].

Основні критерії кадрової політики на державному рівні та на рівні підприємства подано у табл. 1.

Відповідно до вищенаведених критеріїв слід розрізняти тип кадрової політики підприємства, вибір якої визначає ті чи інші конкурентні переваги (рис. 1).

Пасивна кадрова політика виявляється тоді, коли організація не має чітко вираженої програми дій стосовно персоналу; коли кадрова робота зводиться до ліквідації негативних наслідків, особливо в конфліктних ситуаціях, коли керівництво, працюючи в режимі екстреного реагування, прагне загасити конфлікт будь-якими засобами без спроб зрозуміти при-

чини та можливі наслідки; коли відсутні прогноз кадрових потреб, оцінювання праці та персоналу та діагностика кадрової ситуації в цілому.

Таблиця 1

## Основні критерії кадрової політики

| Державний рівень                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Рівень підприємства                                                                                                                                                                                                    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Мета                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                        |
| Визначення місця і ролі кадрів у суспільстві, найважливіших напрямів і принципів роботи державних структур з кадрами, головних критеріїв їх оцінки, раціонального використання кадрового потенціалу країни, забезпечення високого професіоналізму управлінського процесу                                                                                                                                                              | Забезпечення поєднання інтересів працівників з цілями підприємства, підвищення їх зацікавленості у вишій ефективності праці, поліпшення кількісних і якісних показників роботи                                         |
| Напрями                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                        |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Визначення суб'єктів кадрової роботи, їх функцій, повноважень і відповідальності як по «вертикалі», так і по «горизонталі»</li> <li>2. Визначення поточних і найближчих завдань та пріоритетів</li> <li>3. Вибір засобів, форм, технологій роботи з кадрами в кожній конкретній сфері кадрової діяльності на засадах дотримання законності</li> </ol>                                       | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Набір персоналу</li> <li>2. Адаптація персоналу</li> <li>3. Навчання та розвиток персоналу</li> <li>4. Просування персоналу</li> <li>5. Мотивація та стимулювання</li> </ol> |
| Основні вимоги                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                        |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Наявність творчого дійового та відсутність декларативного характеру</li> <li>2. Системність, комплексність, всебічність</li> <li>3. Об'єкт на макрорівні – все працююче населення та всі його рівні, на мікрорівні – весь трудовий потенціал підприємства</li> <li>4. Наявність новаторських підходів, розрахованих на перспективу</li> <li>5. Послідовно демократичний характер</li> </ol> |                                                                                                                                                                                                                        |

Реактивна кадрова політика використовується керівництвом організацій, в яких здійснюється контроль за симптомами негативного стану в роботі з персоналом, причинами розвитку кризи: виникнення конфліктних ситуацій, відсутність достатньо кваліфікованої робочої сили, відсутність мотивації до високопродуктивної праці. У руслі такої політики керівництво організацій здійснює заходи щодо локалізації кризи, виявляє причини, що призвели до виникнення кадрових проблем, діагностує поточні ситуації та використовує заходи екстреної допомоги.

Превентивна кадрова політика виникає тоді, коли керівництво організації має обґрунтовані прогнози розвитку ситуації, проте не має засобів для впливу на неї. Кадрові служби таких організацій здійснюють діагностику персоналу, а також прогнозують кадрові ситуації на середньостроковий період, потребу в кадрах, розробляють цільові кадрові програми.

Авантюристична кадрова політика полягає в такому: 1) керівництво не має якісного діагнозу кадрової роботи, але прагне впливати на ситуацію; 2) кадрова служба не має засобів прогнозування кадрової ситуації,

але в програми розвитку організації включаються плани кадрової роботи, які не передбачають своєчасне усунення можливих змін ситуації; 3) плани будуються на емоційних малоаргументованих заходах без попереднього та всебічного розгляду, а при різких змінах ситуації на ринку виявляється нездатність до швидкого здійснення перенавчання персоналу для роботи в нових умовах або залучення із зовнішніх джерел.

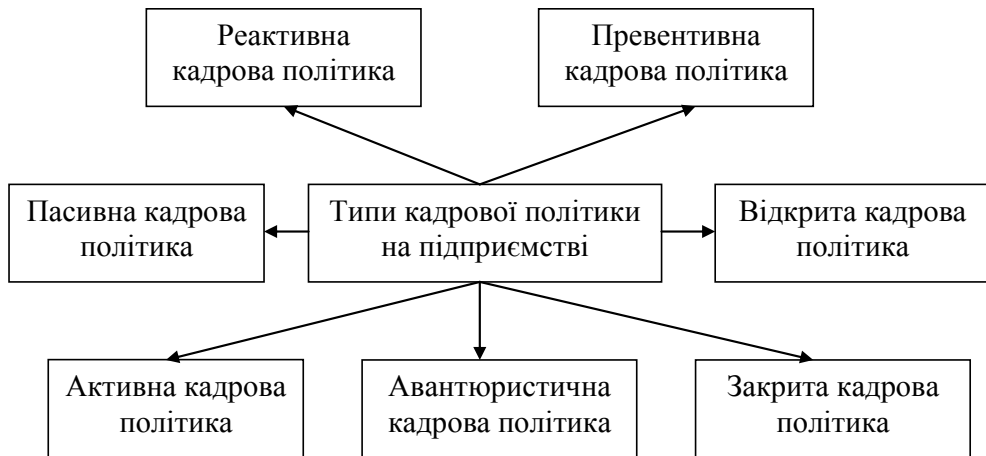


Рис. 1. Типи кадрової політики на підприємствах

Реалізація стратегії й успішної діяльності підприємств залежить від забезпечення конкурентоспроможними, кваліфікованими й енергійними фахівцями, оскільки управлінські рішення приймаються і виконуються людьми, і від їх компетентності і професіоналізму залежить якість управління потенціалом і подальший його розвиток.

Слід погодитися з авторами [2, с. 218–219], що характеристики, наведені у табл. 2, де узагальнено вимоги до працівників з боку керівництва і з боку клієнтів, можна застосувати до будь-якого підприємства, що надає послуги чи реалізує продукцію.

Як видно з табл. 2, керівники підприємств, для яких важлива результативність виконання управлінських рішень, до спеціалістів ставлять вимоги за значущістю в такій послідовності: висока кваліфікація і компетентність; схильність до аналітичної роботи і організаторські здібності; здатність до генерування ідей; позитивна ділова репутація; комунікабельність; стать; вікові характеристики.

Клієнти, для яких основним є спілкування у сфері домовленостей і співпраці у їх виконанні, вимоги поділяють так: комунікабельність; висока кваліфікація і компетентність; схильність до аналітичної роботи й організаторські здібності; позитивна ділова репутація; здатність до генерування ідей; вікові характеристики; стать.

Стать і вікові характеристики не мають визначальної ролі у вимогах обох опитаних груп, але керівники прихильніше ставляться до працівників вікової категорії 28–35 років (45%), а клієнти більше довіряють спеціалістам віком 36–40 років (37%).

## Ранжування вимог керівників і клієнтів підприємств до працівників

| Вимога до спеціалістів                                      | Результати опитування |                     |                   |                     |
|-------------------------------------------------------------|-----------------------|---------------------|-------------------|---------------------|
|                                                             | Керівників            |                     | Клієнтів          |                     |
|                                                             | %<br>від опитаних     | Ранжування<br>вимог | %<br>від опитаних | Ранжування<br>вимог |
| Висока кваліфікація і компетентність                        | 27,8                  | 1                   | 22,7              | 2                   |
| Схильність до аналітичної роботи, організаторські здібності | 17,5                  | 2                   | 11,3              | 3                   |
| Здатність до генерування ідей                               | 15,3                  | 3                   | 9,3               | 5                   |
| Позитивна ділова репутація                                  | 10,3                  | 4                   | 10,1              | 4                   |
| Комунікабельність                                           | 10,2                  | 5                   | 31,3              | 1                   |
| Стать                                                       | 9,9                   | 6                   | 7,5               | 7                   |
| Вікові характеристики:<br>у тому числі:                     | 9,0                   |                     | 7,8               |                     |
| до 27 років                                                 | 25                    |                     | 15                |                     |
| 28–35                                                       | 45                    |                     | 26                |                     |
| 36–40                                                       | 20                    |                     | 37                |                     |
| старше 40                                                   | 10                    | 7                   | 22                | 6                   |

Ранжування вимог дозволяє визначити конкурентоспроможність менеджменту, тому що вона є умовою ефективного існування і успішного функціонування підприємства в певному сегменті ринку.

Важливим є використання професійних схильностей працівників для заохочення їх до кар'єрного зростання та розуміння своєї місії на підприємстві.

Кевін Томпсон запропонував співробітників компанії поділити на чотири типи залежно від рівня розуміння цілей і ступеня залучення до їх досягнення [4].

«Чемпіони» – це та категорія працівників, які раціонально й емоційно включені в роботу підприємства. «Спостерігачі» – ті співробітники, що займають пасивні позиції, незважаючи на розуміння цілей підприємства. «Мовчазні гармати» – ті працівники, які «горять» бажанням добре виконати роботу, залучені до процесу, але через відсутність чіткого курсу не є активними провідниками ідей. Працівники за статусом «слабкі зв'язки» займають або вичікувальну позицію або саботують і завжди скаржаться на підприємство.

На думку деяких вчених [4], на вітчизняних підприємствах більшість працівників – «чемпіони», оскільки учасники опитування вважають, що цілі підприємства вони знають і розуміють. Це пояснюється тим, що цілі підприємства, що полягають в основному в забезпеченні достатньої величини прибутку, значної частки ринку тощо, знає, власне, кожний співробітник. Але опитування показало також, що досить значна частка припа-

дає на «спостерігачів». Це негативний бік характеристики кадрового потенціалу, тому що на подібних працівників не можна покластися, їхня бездіяльність може призвести до великих втрат.

На жаль, серед керівників середньої ланки таких спостерігачів виявилося 12% від загальної кількості цієї категорії. Враховуючи те, що між топ-менеджерами і рядовими працівниками знаходиться середня ланка управління, то ситуація, коли ці керівники знають цілі підприємства, але байдуже ставляться до досягнення очікуваного результату, стає загрозливою.

Суттєвим моментом є важливість розуміння, що «спостерігачі», «слабкі зв'язки», «мовчазні гармати» — це стани співробітників, і для виведення з цього стану необхідна правильна мотиваційна політика як складова загальної кадрової політики підприємства.

Проблема українських підприємств — відсутність зв'язків між цілями підприємства й інтересами працівника, а тому стає актуальним вибір на-пряму політики менеджменту.

Активна політика менеджменту персоналу використовується керівництвом, яке має не тільки прогноз, але й засоби впливу на ситуацію, а кадрова служба здатна розробляти антикризові кадрові програми відповідно до параметрів внутрішньої та зовнішньої ситуації.

Залежно від того, що є основою для прогнозів та програм, активна політика менеджменту персоналу може бути або раціональною (усвідомленою), або нераціональною (мало підлягає алгоритмізації та опису).

Відкриту політику менеджменту персоналу застосовують молоді організації, що ведуть агресивну політику завоювання ринку та орієнтуються на швидке зростання і стрімкий вихід на передові позиції. Їхня політика стосовно набору персоналу характеризується прозорістю для потенційних співробітників на кожному рівні управління. Така організація використовує переважно бюрократичну модель системи менеджменту персоналу й готова або прагне переманити будь-якого працівника іншої організації, якщо він має потрібну кваліфікацію.

Закрита політика менеджменту персоналу можлива на фірмах, що орієнтовані на створення певної корпоративної атмосфери, особливого духу приналежності, а також, якщо вони працюють в умовах дефіциту кадрів. Така організація використовує переважно бюрократичну модель системи менеджменту персоналу й орієнтується на включення нових працівників тільки з низового посадового рівня, а заміщення посад середнього та вищого рівня управління здійснюється з числа співробітників організації [3, с. 78–79].

Одним з критеріїв ефективної кадрової політики в умовах ринкової трансформації національної економіки є її реалізація за етапами:

I етап — формування стратегічних принципів кадрової політики, визначення її пріоритетних цілей;

II етап — формування організаційно-штатної політики підприємства, що передбачає планування потреби в кадрах, їх структури і штату;

III етап — формування інформаційної політики, яка полягає в створенні системи руху кадрової інформації;

IV етап — визначення фінансової політики, яка полягає в формуванні та розподілі коштів і створенні ефективної системи мотивації та оплати праці;

V етап — формування ефективної політики розвитку персоналу, яка включає розробку та виконання програм розвитку кар'єри, профорієнтації, адаптації, перепідготовки та підвищення кваліфікації персоналу;

VI етап — оцінка результатів діяльності персоналу підприємства.

**Висновки.** Таким чином, кадрова політика на підприємстві, яка відповідає вищезазначеним вимогам та реалізується за визначеними етапами, сприятиме конкурентоспроможності персоналу, продукції, підприємства в умовах трансформаційних змін національної економіки.

#### *Список використаної літератури*

1. Костишина Т.А. Конкурентоспроможна система оплати праці: проблеми теорії та практики: монографія / Т.А. Костишина. — Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. — 389 с.

2. Павлова В.А. Конкурентоспроможність підприємства: управління, оцінка, стратегія: монографія / В.А. Павлова, О.В. Кузьменко, В.М. Орлова, Г.А. Рижкова. — Д.: Вид-во ДУЕП імені Альфреда Нобеля, 2011. — 352 с.

3. Коппек В. Особенности национальной мотивации / В. Коппек // <http://www.zis.by>

4. Виноградський М.Д. Управління персоналом: навч. посіб. / М.Д. Виноградський, Є.В. Беляєва, А.М. Виноградська, О.М. Шкапова. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 504 с.

В статті раскрыта сутність кадрової політики як основного конкурентного переваги підприємства в сучасних умовах розвитку економіки України. Определены основные критерии, типы кадровой политики и этапы ее реализации.

**Ключевые слова:** *кадровая политика, критерии, типы, этапы реализации кадровой политики.*

The article discusses the essence of human resources policy as a major competitive advantage in modern conditions of development of Ukrainian economy. The main criteria, types of personnel policies and steps for its implementation are considered.

**Key words:** *manpower policy, criteria, types, and stages to realization of the manpower policy.*

*Надійшло 12.01.2011.*

УДК 330.341.1(477)

*О.Ю. Єгорова, Ю.В. Єгорова, Н.В. Можайкіна*

## **ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

У статті наведено варіанти інноваційно-інвестиційної політики в промислово розвинутих країнах, визначено зміст і особливості сучасної інноваційно-інвестиційної політики в Україні, визначено проблеми та перспективи її вдосконалення. Також виявлено основні макроструктурні тенденції інноваційно-інвестиційного розвитку економіки України, окремих галузей і господарських комплексів.

**Ключові слова:** *інновації, інноваційна політика, інвестиції, макроструктурні тенденції, господарський комплекс.*



**Постановка проблеми.** Перспективний розвиток економіки України передбачає перехід на інноваційно-інвестиційну модель розвитку, оскільки практика доводить, що саме інноваційні зрушення здатні не тільки забезпечити високі показники економічного зростання і конкурентоспроможність національної економіки, підвищити експортний потенціал країни, але і вирішити певні соціальні та екологічні проблеми. Таким чином, виробництво конкурентоспроможної продукції в сучасних умовах можливе лише на інноваційній основі, а матеріальну базу сучасної економіки створює інвестиційний потік. І це залишається одним з пріоритетних завдань економічної політики в Україні на сьогодні.

Стан інноваційної діяльності в Україні більшістю науковців визнається як незадовільний і такий, що не відповідає сучасному рівню інноваційних процесів у промислово розвинутих країнах. Активізація інноваційної діяльності потребує нових форм та методів упровадження досягнень науки і техніки, насамперед за рахунок розширення інноваційного ринку. Нині в Україні він практично відсутній, а становлення йде надто повільно. Відчутне скорочення реальних обсягів фінансування науково-технічного комплексу та відсутність дійової державної науково-технічної стратегії не становлять реального підґрунтя для переходу до інноваційної моделі розвитку. Реформування науково-технічного комплексу здійснюється непослідовно, без урахування загальновідомих факторів функціонування і розвитку науково-технічного потенціалу: активної та передбачуваної підтримки, формування попиту на наукові досягнення з боку реального сектора економіки.

**Аналіз досліджень.** Проблемам інновацій та інноваційного розвитку присвячено праці багатьох науковців, зокрема С. Галузи, А. Гальчинського, В. Геєця, Ю. Голтаренко, С. Захаріна, Б. Маліцького, Є. Мікрюкової, С. Тульчинської та ін. Однак, незважаючи на різноманітність досліджень наукових проблем, присвячених інноваційному розвитку, ціла низка питань, що стосуються його активізації шляхом проведення відповідної політики, залишаються невідірваними.

**Метою** дослідження є визначення змісту і особливостей сучасної інноваційно-інвестиційної політики в Україні, основних шляхів її вдосконалення та макроструктурних тенденцій розвитку.

**Виклад основного матеріалу.** Інноваційний тип розвитку визначає конкурентоспроможність економіки країни та її роль у світовому господарстві. Під інноваційним розвитком розуміють процес структурного вдосконалення, що досягається за рахунок широкого впровадження і використання наукових знань, техніки, досвіду для зростання обсягів виробництва, поліпшення якості продукту, підвищення конкурентоспроможності країни та прискорення науково-технічного прогресу в суспільстві.

Поняття інноваційної моделі тісно пов'язане з поняттям інноваційної політики держави, тому, на наш погляд, доцільно розглядати інноваційну модель через призму інноваційної політики.

У літературі виділяють чотири варіанти інноваційно-інвестиційної політики (моделі), які були пріоритетними в різні періоди, у різних промислово розвинутих країнах та в різних поєднаннях [1, 4–6]:

— політика «технологічного поштовху» виходить із того, що пріоритетні напрями розвитку науки й техніки має визначати держава, яка во-

лодіє для цього необхідними матеріальними ресурсами та інформаційним забезпеченням. Такий варіант інноваційної політики ґрунтується на наявності науково-технічних і соціально-економічних проблем, розв'язати які можна шляхом розробки відповідних державних програм, великих капіталовкладень та інших прямих форм участі держави;

- політика ринкової орієнтації визнає провідну роль ринкових ресурсів у виборі напрямів розвитку науки й техніки. Вона передбачає обмеження ролі держави у стимулюванні фундаментальних досліджень, створенні економічного клімату та інформаційного середовища для запровадження нововведень у фірмах і здійснення досліджень ринку, а також у зменшенні кількості форм регулювання, що не сприяє стимулюванню ринкової ініціативи та ефективній перебудові ринку;

- політика соціальної орієнтації передбачає певне соціальне регулювання наслідків НТП. Цей варіант інноваційно-інвестиційної політики ніколи не був основним, але окремі його елементи знаходили своє відображення в політиці різних країн;

- комплексна політика, спрямована на зміну економічної структури господарського механізму. Вона передбачає значний вплив провідних технологій на розв'язання соціально-економічних проблем, на зміну галузевої структури, на взаємодію суб'єктів господарювання, на рівень життя тощо. Усе це потребує нових форм організації та механізмів управління розвитком науки й техніки.

Досліджуючи модель інноваційно-інвестиційного розвитку України, слід звернути увагу на такі її особливості:

- по-перше, інноваційна політика є більш широким поняттям, ніж науково-технічна, яка традиційно зводиться до вибору пріоритетів у науці й техніці. Сучасна державна інноваційна політика — це сукупність науково-технічних, виробничих, управлінських, фінансово-побутових та інших заходів, пов'язаних з просуванням нової чи поліпшеної продукції на ринок збуту. Інноваційна політика в широкому розумінні поєднує науку, техніку, економіку, підприємництво та управління. Вона стосується всього соціально-економічного середовища, включаючи виробництво, банки, науково-технічні кадри тощо;

- по-друге, інноваційна діяльність тісно пов'язана з інвестиційною. У законодавстві України інноваційна діяльність визначається як одна з форм інвестиційної діяльності, що здійснюється з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво та соціальну сферу [2, 35]. З іншого боку, інвестиції (державні, приватні, іноземні або спільні) створюють матеріальну основу для інновацій. Реалізація інноваційно-інвестиційної моделі розвитку України неможлива без зміцнення банківської системи. Інвестування завжди пов'язане з ризиками, інноваційна діяльність найбільш ризикована. Це одна з основних причин того, що банки неохоче кредитують інноваційні проекти.

Проблема співвідношення і взаємозв'язку інновацій та інвестицій взагалі потребує окремого аналізу. Як правило, саме інвестиція є прямим носієм інновації, отже, реалізація інноваційної політики в несприятливому інвестиційному кліматі практично неможлива. Проте теоретично інновація без інвестиції також може мати місце, зокрема поліпшуюча інно-

вація може бути здійснена в організаційно-збутовій і навіть у технологічній сфері — у вигляді інвестицій у людський капітал (перенавчання працівників, підвищення кваліфікації у сфері комерційної діяльності) — або у сферах інформаційного чи інфраструктурного забезпечення. Таким чином, саме в ресурсодефіцитній економіці з ознаками несприятливого інвестиційного клімату особливо важливою є виважена стимулююча політика держави в інноваційній сфері.

Сьогодні в Україні практично не створені умови для ефективного здійснення інноваційної діяльності. Перешкоди фінансового, політичного, правового, організаційного характеру постають на шляху масової реалізації інновацій. Процеси ж створення нових інноваційних структур, які здатні реалізовувати цілком комерційні проекти, мають стихійний характер.

Ефективна реалізація інноваційної політики неможлива без створення інноваційної інфраструктури — сукупності підприємств, організацій, установ, їх об'єднань, асоціацій будь-якої форми власності, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності (фінансові, маркетингові, консалтингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні тощо). Перш за все, це:

- великі конкурентоспроможні фінансово-промислові корпорації;
- інноваційні фінансово-кредитні установи (центральні та регіональні);
- технологічні парки, а саме — комплекси підприємств та організацій з визначеними науково-технічними напрямками. Зазначені комплекси об'єднують дослідження, розробки та виробництво і на основі розвинутої підприємницької діяльності забезпечують виробництво конкурентоспроможної продукції та реалізацію нових високих технологій. Матеріальною базою інноваційної структури є велика наукова організація і територія з розвинутою науковою, виробничою, господарською та соціальною інфраструктурою, об'єкти якої орієнтовані на розробку і впровадження нових технологій, машин та матеріалів.

Також необхідно продовжувати вдосконалення і розвиток чинного законодавства, приведення його у відповідність до норм міжнародного права у сфері інтелектуальної власності, з урахуванням національних економічних інтересів.

Реальна економічна ситуація в Україні значно ускладнює інвестиційну діяльність. Наявний обсяг вкладень не забезпечує передумов економічного зростання і навіть повноцінного відтворення наявного стану. Для запобігання постійному споживанню виробничого потенціалу необхідно розробити адекватний ринковим відносинам інвестиційний механізм, який органічно поєднає форми приватного і державного інвестування та забезпечить оптимізацію взаємозв'язків різних суб'єктів інвестиційної діяльності.

Проблема інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку залишається однією з найбільш складних для України. Її вирішення в умовах дефіциту власних фінансових ресурсів неможливе без залучення іноземних інвестицій. У країнах, що розвиваються, та в країнах з перехідною економікою саме іноземні інвестиції обґрунтовано розглядаються як джерело організаційних і технічних інновацій. Багато вітчизняних науковців також висловлюють думку, що лише іноземні інвестори здатні забезпе-

чити інноваційний розвиток економіки [3, 15]. Проте на практиці обсяги інвестицій, що надходять до України, залишаються низькими, а їхня структура не дозволяє говорити про інноваційний характер таких інвестицій. Так, на сьогодні переважають капіталовкладення у виробничу сферу, причому вони майже не стосуються перспективних високотехнологічних виробництв. Натомість зростають вкладення у сферу торгівлі, що приводить до зростання імпорту в Україну, причому перш за все продукції споживчого характеру.

Необхідність залучення іноземних інвестицій під конкретні інноваційні програми й проекти потребує подальшого вдосконалення організаційного механізму їх залучення. З метою забезпечення інноваційної спрямованості іноземних інвестицій слід здійснювати такі заходи:

- формування комплексної інвестиційної політики, зокрема визначення пріоритетних галузей промисловості й виробництва для іноземного інвестування;

- зниження рівня оподаткування підприємств з іноземними інвестиціями в пріоритетних галузях промисловості й виробництва, за умови перевищення інвестиціями певного розміру або виконання завдань здійснення інноваційної діяльності;

- стимулювання спільного фінансування інвестиційних проектів вітчизняними та зарубіжними інвесторами з метою здійснення виробничих, управлінських, організаційних та маркетингових інновацій;

- створення загальнонаціональної інформаційної мережі спеціальних інституцій, аудиторських, консалтингових фірм, які надаватимуть достовірну інформацію про виробничий, науково-технологічний, кадровий потенціал та інвестиційні можливості підприємств, реальне становище на ринках, макроекономічне становище, правове середовище.

У сучасних умовах підприємства України не лише не збільшують, а навіть знижують інноваційну активність; якщо в 2000 р. інновації впроваджували 18% підприємств, то в 2009 р. — тільки 12,8% [4].

Виробництво потребує значних витрат на науково-технічні розробки, впровадження їх результатів, а у багатьох випадках цей тягар є непосильним для окремих суб'єктів господарювання в умовах жорсткої конкуренції.

Позитивним є той факт, що при скороченні кількості підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, обсяг інноваційних витрат за той же період зріс з 1760,1 млн грн у 2000 р. до 7949,9 млн грн в 2009 р., що певною мірою зумовлено ціновим фактором [4]. Таке перевищення зростання витрат над загальним зростанням цін може відбутися (при зменшенні кількості інноваційних підприємств) або за рахунок збільшення масштабу впроваджуваних одиничних інноваційних продуктів, або із зростанням їх вартості у зв'язку з їх ускладненням, підвищенням якості, ступеня новизни. Таким чином, можна відзначити дві протилежно спрямовані тенденції: скорочення сфери інноваційної діяльності у виробництві супроводжується одночасним зростанням масштабності, складності, ступеня новизни, ефективності впроваджуваних окремо взятих інноваційних продуктів.

Статистичні дані підтверджують факт зміни структури реалізованої інноваційної продукції на користь більш конкурентоспроможної продукції.

Зростає частка інноваційної продукції України, що поставляється на експорт, тобто вона успішно довела свої конкурентні переваги на зовнішньому ринку. Слід зазначити, що підприємства, на яких здійснювалися інноваційні процеси, здійснили істотний вплив для покращання результатів виробничо-господарської діяльності. Значна їх кількість (80%) збільшили асортимент продукції, що випускається, зберегли і розширили традиційні ринки збуту (72%) та створили нові (60%), зменшили енерговтрати (34%) і матеріальні витрати (28%), знизили забруднення навколишнього середовища (40%) [5, 15]. Однак такі благополучні господарські результати отримані незначною кількістю промислових підприємств, головним чином тими, які провадять інноваційну діяльність. У цілому ж по країні інноваційний фактор розвитку виробництва не відповідає вимогам ринкової економіки.

За даними досліджень, проведених Держкомстатом України, інноваційну діяльність вітчизняних підприємств стримують: відсутність фінансування (відповідь 86% респондентів), високі витрати (40%), відсутність коштів у замовника (40%), високі кредитні ставки (39%), недосконалість законодавства (32%), труднощі із сировиною і матеріалами (29%), високий економічний ризик (24%), відсутність попиту на продукцію (15%), недостатня інформація про ринки збуту (11%). Розгорнута картина макроструктурних тенденцій інноваційно-інвестиційного розвитку країни дозволяє оцінити роль різних галузей у формуванні інвестиційно-виробничого потенціалу національної економіки [6].

Аналіз динамічних і структурних показників формування та використання валового випуску, проміжного споживання, доходу, валового внутрішнього продукту, валового нагромадження капіталу, а також відповідних співвідношень між галузями економіки дозволяє зробити певні висновки. В Україні традиційно значний внесок у валовий випуск належить сільському господарству, металургії та обробці металу, виробництву машин та устаткування, торгівлі, харчовій промисловості, транспорту, будівництву, електроенергетиці. Серед них провідну роль відіграють торгівля, транспорт, харчова промисловість, сільське господарство, тобто некапіталомісткі та інфраструктурні галузі.

Ще однією особливістю міжгалузевих макроструктурних тенденцій, яка безпосередньо впливає на формування інвестиційного ресурсу і ефективність його використання, є нерівномірне співвідношення проміжного споживання та валової доданої вартості в окремих видах економічної діяльності. Так, порівняно невисокий рівень проміжного споживання в структурі валового випуску демонструють сільське господарство, торгівля, транспорт, зв'язок, фінансове посередництво, діяльність у сфері інформатизації, досліджень і розробок, освіта, державне управління. Названі деформації викликані не тільки різною капіталомісткістю галузей, яка впливає на показники споживання основного капіталу та валового випуску, а й несправедливим механізмом «присвоєння» інфраструктурними галузями основної частини доходу. Крім того, макроструктурною особливістю є наявність деформацій у структурі самого валового продукту. Так, у деяких галузях частка валового прибутку та змішаного доходу в структурі валового продукту перевищує 50% (сільське господарство, електроенергетика, торгівля, операції з нерухомістю, діяльність у сфері інформатизації, фінансове посередництво та ін.).



Загальний порівняльний аналіз у розрізі окремих галузей слід, на нашу думку, доповнити оцінкою відповідних результатів у контексті технологічних пріоритетів. Оскільки ефективність інвестиційного процесу в постіндустріальній фазі розвитку визначається не тільки позитивними змінами макроекономічних показників динаміки і структури, а, перш за все, активізацією використання інноваційних та науково-технічних факторів з посиленням принципу поєднання інвестицій та інновацій. З цією метою всі галузі групуються в так звані технологічні комплекси, кожен з яких об'єднує кілька галузей за критеріями техніко-технологічних особливостей впливу на вироблений продукт (ресурси, енергоносії та енергетика; обробна промисловість; інвестиційні галузі; кінцева продукція, послуги та виробнича інфраструктура). Активний розвиток інноваційної діяльності можливий тільки при активній державній підтримці. Для цього необхідно активізувати розробку інноваційних проектів та їх державне фінансування, використовуючи методику міжгалузевих балансів, розраховувати інвестиційну ємність напрямів розробки таких проектів. Потім на основі критерію ефективності необхідно дати оцінку пріоритетності інноваційно-інвестиційних проектів і напрямів економічного розвитку (інноваційне, наукомістке і високотехнологічне виробництво, захист інтелектуальної власності тощо), що дозволить налагодити відтворення фонду накопичення і забезпечити економіку надійним внутрішнім інноваційно-інвестиційним потенціалом. Важливим фактором прискорення інноваційного розвитку є підвищення ролі регіонів у формуванні інноваційного середовища, що стимулює реалізацію інноваційно-інтелектуальної моделі та нівелювання соціально-економічної диференціації регіонів України. Використання наукового, виробничого та інноваційного потенціалу регіонів є обов'язковою складовою державної інноваційної політики та одним із основних факторів економічного зростання і конкурентоспроможності галузей економіки на основі раціонального використання науково-технічного потенціалу.

Що стосується характеристики розвитку регіонів, аналіз статистичних даних свідчить про стабільний стан інноваційної активності підприємств регіонів та відповідність його загальним тенденціям науково-технічного розвитку в цілому по Україні. На основі проведеного дослідження можна стверджувати, що до основних макроструктурних тенденцій в інноваційно-інвестиційному розвитку економіки України належать: скорочення сфери інноваційно-інвестиційної діяльності та одночасне зростання масштабності, труднощів й ефективності окремих інноваційних проектів; зміна структури реалізованої інноваційної продукції на користь більш конкурентоспроможної, у збільшення частки інноваційної продукції підприємств України, поставляється на експорт, зміцнення ролі окремих галузей (сільського господарства, металургії, машинобудування, торгівлі та ін.) у формуванні інноваційно-інвестиційного потенціалу національної економіки. Також слід відзначити важливу роль у прискоренні інноваційного розвитку економіки України, яку відіграє інноваційне середовище окремих регіонів.

**Висновки.** Таким чином, фактори екстенсивного зростання економіки України майже вичерпані, що обумовлює необхідність пошуку но-



вих факторів економічного зростання, які б відповідали сучасним тенденціям у світовій економіці. Запровадження у вітчизняній економіці інноваційно-інвестиційної моделі розвитку стає життєво необхідним. Модернізація української економіки на засадах інноваційного розвитку має забезпечуватися комплексним застосуванням усіх доступних важелів економічної політики прямого та непрямого регулювання, мобілізацією підприємницького потенціалу суспільства, активізацією взаємодії держави, науки та бізнесу.

*Список використаної літератури*

1. Захарін С.В. Ефективне поєднання інвестицій та інновацій в умовах перехідної економіки / С.В. Захарін // Проблеми науки. – № 3. – 2007. – С. 2–9.
2. Голтаренко Ю. Правові засади побудови інноваційно-інвестиційної моделі в Україні / Ю. Голтаренко // Юридичний журнал. – № 6. – 2004. – С. 34–41.
3. Маліцький Б.А. Науково-технологічний потенціал України: сучасний стан та перспективи розвитку / Б.А. Маліцький // Наука та наукознавство. – № 3. – 2005. – С. 4–19.
4. Официальный сайт Государственного комитета статистики Украины // <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Галуза С.Г. Инновационно-инвестиционные приоритеты трансформационной экономики / С.Г. Галуза, Е.А. Микрюкова // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 12 (78). – С. 12–22.
6. Захарін С.В. Макроструктурні особливості інвестиційного процесу в корпоративному секторі / С.В. Захарін // Економіка України. – 2008. – № 6. – С. 27–36.
7. Тульчинська С.О. Роль науково-технологічних парків у розвитку інноваційних процесів / С.О. Тульчинська, Р.В. Тульчинський, М.О. Змієнко // Проблеми науки: міжгалузевий науково-технічний журнал. – К., 2008. – № 10. – С. 13–17.

В статті приведені варіанти інноваційно-інвестиційної політики в промислово розвинутих країнах, визначено зміст і особливості сучасної інноваційно-інвестиційної політики в Україні, визначені проблеми і перспективи її удосконалення. Також виявлені основні макроструктурні тенденції інноваційно-інвестиційного розвитку економіки України, окремих областей і господарських комплексів.

**Ключевые слова:** *інновації, інноваційна політика, інвестиції, макроструктурні тенденції, господарський комплекс.*

In the article the variants of innovative-investment policy are resulted in the industrially developed countries, maintenance and features of modern innovative-investment policy are certain in Ukraine, problems are certain that prospects of improvement. Basic macro structural of innovative-investment progress of economy of Ukraine, separate areas and economic complexes trends are exposed.

**Key words:** *innovations, innovative policy, investments, macro structural tendencies, economic complex.*

*Надійшло 8.12.2010.*

## ЧИСЛЕННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ

Проанализирована взаимосвязь динамики населения и валового внутреннего продукта для развитых, среднеразвитых и слаборазвитых стран. Обосновано использование коэффициента опережения роста ВВП на душу населения в экономических исследованиях. Обоснованы предложения по изменению мирового порядка.

**Ключевые слова:** население, валовой внутренний продукт, темпы роста, коэффициент опережения, развитые, среднеразвитые и слаборазвитые страны.

**Постановка проблемы.** С конца XIX в. выявлены два основных фактора, которые определяют экономическую динамику: численность населения и научно-технический прогресс. Но если научно-техническому прогрессу (и его современной форме — научно-технической революции) посвящено огромное количество исследований, то проблема влияния на динамику общественного производства в той или иной стране численности ее населения исследована совершенно недостаточно. Сегодня много говорят о сокращении численности населения Украины, больше акцентируя внимание на политической стороне вопроса: оппозиция обвиняет власть в «геноциде» против собственной нации, а власть, в свою очередь, гордится изменением соотношения смертности и рождаемости в пользу второй. Вместе с тем отсутствуют оценки экономических последствий сложившейся динамики населения. Актуальность же таких оценок очевидна.

Особую важность эта проблема приобретает, когда мы анализируем динамику мировой экономики. Ведь мировая практика дает достаточно много материала для обнаружения зависимости темпов роста (или снижения) количества населения в стране с темпами роста объемов национального производства. Поэтому попытаемся в этой статье, применяя методы логического и эмпирического исследования, сформулировать наше видение взаимосвязи динамики населения страны с темпами ее экономического развития, а также высказать ряд предложений по совершенствованию мирового порядка, реализация которых может сделать современный мир более устойчивым к циклическим потрясениям.

**Анализ исследований.** В экономической науке существует направление, основы которого были заложены еще физиократами, получившее в последующем название «физическая экономика» с легкой руки скандально известного американского ученого Линдона Ларуша [1]. Значительный вклад в формирование основных принципов физической экономики внесли С.А. Подолинский [2] и В.И. Вернадский. К наиболее известным современным украинским последователям физической экономики следует отнести Н. Руденко [3] и В. Шевчука [4].

**Изложение основного материала.** Согласно основным положениям этой школы единственным самостоятельным фактором общественного производства является природа, и экономическая деятельность человека должна быть подчинена, прежде всего, тем же законам, что

и физика. С.А. Подолинский определил, что пределы человеческой экономической деятельности устанавливаются количеством энергии, накопленным на поверхности Земли. А задача человека состоит в том, чтобы: а) накапливать эту энергию; б) не допускать ее рассеяния. Поскольку энергия по поверхности Земли распределена не равномерно, то и расселение людей по земному шару происходит под воздействием этой неравномерности.

Своеобразна, хотя и близка к позиции С.А. Подолинского, точка зрения Л. Ларуша. Он считает, что наиболее точным измерителем экономического прогресса является экономия труда посредством технического прогресса. Универсальным показателем, который характеризует уровень общественной производительности труда, может выступать площадь обрабатываемых земель, необходимая для существования одного усредненного человека [5]. Отсюда легко перейти к показателю потенциальной относительной плотности населения как к тому максимально-му количеству людей, которые могут прокормиться с одного квадратного километра площади.

На наш взгляд, подходы физической экономики к рассмотрению взаимосвязи динамики населения, технического прогресса и темпов экономического роста весьма интересны и перспективны. Однако они не в состоянии дать ответы на множество вопросов. Почему Южная и Северная Корея, находясь практически в одинаковых природных условиях, имеют такие разительные отличия в уровне экономического развития? Почему Япония, не обладая особыми запасами природных ресурсов, достигла лидирующих позиций в мире? В конце концов, почему Украина, обладая наилучшими в мире условиями для ведения сельского хозяйства, покрывает свои потребности в продуктах питания за счет импорта? Для ответа на эти вопросы не достаточно анализировать лишь потенциальные возможности и физические процессы. Общественная жизнь намного сложнее физической, менее предсказуема, а поэтому ее изучение должно дополняться другими, специфическими для нее, методами. Одним из них может быть метод эмпирических исследований, дополненный логическими обобщениями.

Теоретически предпосылки анализа взаимосвязи экономического и демографического роста обнаруживаются в работах лауреата Нобелевской премии по экономике Саймона Кузнеца, получившего ее в 1971 г. «за эмпирически обоснованное толкование экономического роста, которое привело к новому, более глубокому пониманию экономической и социальной структуры и процесса развития в целом». Ученый высказал идею о том, что современный экономический рост возможен только при условии, когда долгосрочные темпы роста производства устойчиво превышают темпы роста населения [6].

До XVII в. население Земли увеличивалось медленно. В целом динамика численности населения мира, начиная со второй половины второго тысячелетия, получает определенное ускорение. Особенно заметно темпы прироста населения мира возросли, начиная с XVII в., и уже к 1820–1830 гг. его численность достигла своего первого миллиарда, после чего наблюдается резкое ускорение роста населения мира. Возникает явление, получившее образное название «демографический взрыв».

XX в., особенно его вторая половина, характеризуется небывалым ростом населения, глубокими изменениями в рождаемости и смертности, в возрастной и семейной структурах населения мира, урбанизации и миграции населения, значительными региональными различиями в динамике населения. Например, население Северной Америки в 2010 г. составило приблизительно 352, а Латинской Америки, включая Карибы, – 589 млн чел. Следует обратить внимание на увеличение численности населения Азии (до 4 197 млн чел.) и Африки (до 1 033 млн чел.). В целом население планеты в 2010 г. составило 6 909 млн чел. Причем, согласно экспертным оценкам ООН, к 2025 г. оно увеличится до 7,9, а к 2050 – до 9,1 млрд чел. [8].

Для анализа сложившейся динамики населения и валового внутреннего продукта по отдельным странам в XXI в. сделаем выборку из 45 стран, объединив их в следующие группы: развитые страны, среднеразвитые страны и слаборазвитые страны. В качестве критерия уровня развития страны использован показатель объема ВВП на душу населения, рассчитанный по паритету покупательной способности. Этот показатель применим, когда мы оцениваем благосостояние населения на данный момент времени, но мало эффективен для динамических рядов. Поэтому мы используем его только как классификационный признак. Расчеты ВВП и производные от него показатели рассчитываются в долларах США по официальному курсу. При всех недостатках такого расчета (о них речь пойдет дальше) это лучшие из доступных статистических данных.

Первую группу составили те страны, которые по показателю ВВП занимают первые 15 позиций, вторую – занимающие 90–110 позиции, а третью – последние 15 позиций (из списка исключены только маленькие государства, которые не являются показательными и не играют какую-либо существенную роль в мировой экономике).

Как видно из табл. 1, в 2010 г. ВВП на душу населения возрос во всех исследуемых странах. Исключение составляет только Сомали, где увеличение ВВП не смогло компенсировать более быстрый рост населения. Однако, на наш взгляд, при анализе взаимосвязи роста населения и ВВП необходимо учитывать, по меньшей мере, ряд обстоятельств:

Таблица 1

**Динамика населения и валового внутреннего продукта по группам стран мира\***

| Страна                    | 2000                 |                |                             | 2010                 |                |                             |
|---------------------------|----------------------|----------------|-----------------------------|----------------------|----------------|-----------------------------|
|                           | Население, тыс. чел. | ВВП, млрд дол. | ВВП на душу населения, дол. | Население, тыс. чел. | ВВП, млрд дол. | ВВП на душу населения, дол. |
| 1. Развитые страны        |                      |                |                             |                      |                |                             |
| Люксембург                | 437                  | 20,27          | 46392                       | 503                  | 52,43          | 104235                      |
| Норвегия                  | 4482                 | 168,21         | 37531                       | 4691                 | 413,50         | 88148                       |
| Сингапур                  | 4018                 | 92,71          | 23073                       | 4740                 | 233,90         | 49346                       |
| Соединенные Штаты Америки | 287842               | 9898,89        | 34390                       | 313232               | 14420,00       | 46036                       |
| Швейцария                 | 7184                 | 249,91         | 34787                       | 7639                 | 552,40         | 72313                       |

| Страна                   | 2000                         |                   |                                     | 2010                         |                   |                                     |
|--------------------------|------------------------------|-------------------|-------------------------------------|------------------------------|-------------------|-------------------------------------|
|                          | Населе-<br>ние, тыс.<br>чел. | ВВП,<br>млрд дол. | ВВП на<br>душу насе-<br>ления, дол. | Населе-<br>ние, тыс.<br>чел. | ВВП,<br>млрд дол. | ВВП на<br>душу насе-<br>ления, дол. |
| Австралия                | 19171                        | 410,99            | 21438                               | 21766                        | 1220,00           | 56051                               |
| Нидерланды               | 15915                        | 385,08            | 24196                               | 16847                        | 770,30            | 45723                               |
| Австрия                  | 8005                         | 191,21            | 23886                               | 8217                         | 366,30            | 44578                               |
| Канада                   | 30687                        | 724,92            | 23623                               | 34040                        | 1564,00           | 45946                               |
| Швеция                   | 8860                         | 247,26            | 27907                               | 9088                         | 444,60            | 48922                               |
| Бельгия                  | 10193                        | 232,37            | 22797                               | 10431                        | 461,30            | 44224                               |
| Ирландия                 | 3804                         | 96,76             | 25436                               | 4670                         | 208,30            | 44604                               |
| Дания                    | 5335                         | 160,07            | 30004                               | 5529                         | 311,90            | 56412                               |
| Исландия                 | 281                          | 8,69              | 30942                               | 311                          | 12,85             | 41318                               |
| Германия                 | 82075                        | 1900,20           | 23152                               | 81471                        | 3306,00           | 40579                               |
| По группе 1              | 488289                       | 14787,54          | 30284                               | 523175                       | 24337,78          | 46519                               |
| 2. Среднеразвитые страны |                              |                   |                                     |                              |                   |                                     |
| Болгария                 | 8006                         | 12,91             | 1612                                | 7093                         | 44,84             | 6322                                |
| Казахстан                | 14957                        | 18,29             | 1223                                | 15522                        | 131,00            | 8440                                |
| Панама                   | 2951                         | 11,62             | 3938                                | 3460                         | 27,20             | 7861                                |
| Венесуэла                | 24408                        | 116,13            | 4758                                | 27635                        | 285,20            | 10320                               |
| Турция                   | 66460                        | 266,57            | 4011                                | 78785                        | 729,10            | 9254                                |
| Румыния                  | 22138                        | 37,30             | 1685                                | 21904                        | 158,40            | 7232                                |
| Коста-Рика               | 3931                         | 15,95             | 4057                                | 4576                         | 35,02             | 7653                                |
| Иран                     | 66903                        | 104,03            | 1555                                | 77891                        | 337,90            | 4338                                |
| Азербайджан              | 8121                         | 5,27              | 649                                 | 8372                         | 52,17             | 6231                                |
| Сербия                   | 10134                        | 11,77             | 1161                                | 7310                         | 38,92             | 5324                                |
| Бразилия                 | 174174                       | 644,79            | 3702                                | 203429                       | 2024,00           | 9949                                |
| ЮАР                      | 44872                        | 132,87            | 2961                                | 49004                        | 354,40            | 7232                                |
| Гренада                  | 101                          | 0,41              | 4030                                | 108                          | 0,65              | 5972                                |
| Куба                     | 11087                        | 30,57             | 2757                                | 11087                        | 57,50             | 5186                                |
| Колумбия                 | 39773                        | 94,06             | 2365                                | 44725                        | 283,10            | 6330                                |
| По группе 2              | 498016                       | 1502,54           | 3017                                | 560901                       | 4559,40           | 8129                                |
| 3. Слаборазвитые страны  |                              |                   |                                     |                              |                   |                                     |
| Руанда                   | 7958                         | 1,77              | 223                                 | 11370                        | 5,79              | 509                                 |
| Афганистан               | 20536                        | 3,53              | 172                                 | 29835                        | 16,63             | 557                                 |
| Гвинея                   | 8384                         | 3,19              | 381                                 | 10601                        | 4,34              | 410                                 |
| Эфиопия                  | 65515                        | 8,12              | 124                                 | 90873                        | 30,94             | 340                                 |
| Мадагаскар               | 15275                        | 3,88              | 254                                 | 21926                        | 8,33              | 380                                 |
| Мозамбик                 | 18249                        | 4,31              | 236                                 | 22948                        | 10,21             | 445                                 |
| Того                     | 5247                         | 1,30              | 247                                 | 6771                         | 3,07              | 454                                 |
| Сьерра-Леоне             | 4228                         | 0,93              | 219                                 | 5363                         | 1,90              | 354                                 |
| ЦАР                      | 3746                         | 0,91              | 244                                 | 4950                         | 2,11              | 427                                 |
| Нигер                    | 11031                        | 1,73              | 157                                 | 16468                        | 5,60              | 340                                 |

Продолжение таблицы 1

| Страна      | 2000                 |                |                             | 2010                 |                |                             |
|-------------|----------------------|----------------|-----------------------------|----------------------|----------------|-----------------------------|
|             | Население, тыс. чел. | ВВП, млрд дол. | ВВП на душу населения, дол. | Население, тыс. чел. | ВВП, млрд дол. | ВВП на душу населения, дол. |
| Сомали      | 7394                 | 2,06           | 278                         | 9925                 | 2,37           | 239                         |
| Либерия     | 2824                 | 0,53           | 187                         | 3786                 | 0,98           | 258                         |
| Зимбабве    | 12455                | 5,63           | 452                         | 12084                | 5,57           | 461                         |
| Бурунди     | 6473                 | 0,95           | 147                         | 10216                | 1,47           | 144                         |
| Конго       | 50829                | 5,29           | 104                         | 71712                | 12,60          | 176                         |
| По группе 3 | 240144               | 44,13          | 184                         | 328828               | 111,93         | 340                         |

\*Рассчитано по [7, 8, 9]

1. Опережающий рост ВВП по сравнению с ростом населения необходим для того, чтобы не только сохранить прежний уровень потребления населения, но и для возобновления технической вооруженности уже работающих, создания дополнительных рабочих мест для прироста рабочей силы и доведения капиталовооруженности труда до современных требований. Поэтому важен не сам факт опережающего роста ВВП по сравнению с ростом населения, но и достижение необходимого минимального уровня опережения. В противном случае не будут решаться задачи, о которых сказано выше.

2. Поскольку расчет ведется по официальному курсу национальной валюты по отношению к доллару США, то существует как минимум две причины, несколько искажающие показатели. Во-первых, доллар подвержен инфляции. Поэтому примерно 15–20% прироста ВВП на душу населения за 10 лет приходится на чисто инфляционный рост. Во-вторых, очень часто официальный курс (особенно в слаборазвитых странах) очень завышен по сравнению с соотношением реальной покупательной способности доллара и национальной валюты, что свидетельствует о его переоценке. Поэтому могут наблюдаться значительные колебания показателя ВВП на душу населения, хотя физические объемы производства при этом не будут претерпевать серьезных изменений.

3. Для слаборазвитых стран «нормативная» степень опережения роста ВВП по сравнению с ростом населения должна быть выше, чем для развитых стран. И дело не только в том, что им необходимо наверстывать отставание, но и в том, что необходимо опережающее развитие. Такое различие объясняется еще и существенными различиями в технологической системе национальных экономик. Сегодня развитые страны уже прошли стадию постиндустриального общества и вступили в так называемую «информационную» стадию. Этому типу общества соответствуют пятый и шестой технологические уклады. Поэтому экономика таких стран является не ресурсоемкой, а скорее, наукоемкой. Это означает, что большее количество инвестиций направлено в области нанотехнологий и высоких технологий. Промышленность и сельское хозяйство в таких странах занимают не более трети от ВВП; большая же часть ВВП приходится на сферу услуг и нанотехнологий (в отличие от развивающихся стран, где структура противоположная).



В табл. 2 приведены индексы роста населения, ВВП и ВВП на душу населения по исследуемым странам за последние 10 лет. Анализ результатов проведенных расчетов позволяет сделать такие выводы:

– отчетливо заметна обратная связь между уровнем развития динамикой населения: индекс роста населения в первой группе составил 1,07; во второй – 1,13; а в третьей – 1,37, хотя в каждой группе есть свои исключения, где население не только не возрастало, но даже уменьшалось (Германия – в первой, Болгария и Сербия – во второй, Зимбабве – в третьей);

– меньше всего ВВП на душу населения вырос именно в группе развитых стран (всего на 54% за 10 лет), по темпам прироста их опередили не только среднеразвитые страны (прирост составил 169%), но и слаборазвитые (прирост 85%). Многими исследователями эти факты используются для утверждения о сближении уровней экономического развития стран мира, сокращении разрыва между бедными и богатыми.

На наш взгляд, для оценки соотношения потенциалов экономического развития различных стран и сближения основных макроэкономических параметров можно воспользоваться коэффициентом опережения, который мы рассчитываем как отношение темпов роста ВВП на душу населения к темпам роста населения. Именно он показывает, насколько экономический рост сегодня закладывает потенциал экономического роста завтра.

Таблица 2

**Расчет коэффициента опережения роста ВВП на душу населения  
по отношению к росту населения**

| Страна                    | 2010 г. по отношению к 2000 г. |                  |                                    |                        |
|---------------------------|--------------------------------|------------------|------------------------------------|------------------------|
|                           | Индекс роста населения         | Индекс роста ВВП | Индекс роста ВВП на душу населения | Коэффициент опережения |
| 1. Развитые страны        |                                |                  |                                    |                        |
| Люксембург                | 1,15                           | 2,59             | 2,25                               | 1,95                   |
| Норвегия                  | 1,05                           | 2,46             | 2,35                               | 2,24                   |
| Сингапур                  | 1,18                           | 2,52             | 2,14                               | 1,81                   |
| Соединенные Штаты Америки | 1,09                           | 1,46             | 1,34                               | 1,23                   |
| Швейцария                 | 1,06                           | 2,21             | 2,08                               | 1,95                   |
| Австралия                 | 1,14                           | 2,97             | 2,61                               | 2,30                   |
| Нидерланды                | 1,06                           | 2,00             | 1,89                               | 1,79                   |
| Австрия                   | 1,03                           | 1,92             | 1,87                               | 1,82                   |
| Канада                    | 1,11                           | 2,16             | 1,94                               | 1,75                   |
| Швеция                    | 1,03                           | 1,80             | 1,75                               | 1,71                   |
| Бельгия                   | 1,02                           | 1,99             | 1,94                               | 1,90                   |
| Ирландия                  | 1,23                           | 2,15             | 1,75                               | 1,43                   |
| Дания                     | 1,04                           | 1,95             | 1,88                               | 1,81                   |
| Исландия                  | 1,11                           | 1,48             | 1,34                               | 1,21                   |
| Германия                  | 0,99                           | 1,74             | 1,75                               | 1,77                   |
| По группе 1               | 1,07                           | 1,65             | 1,54                               | 1,43                   |

| Страна                   | 2010 г. по отношению к 2000 г. |                  |                                    |                        |
|--------------------------|--------------------------------|------------------|------------------------------------|------------------------|
|                          | Индекс роста населения         | Индекс роста ВВП | Индекс роста ВВП на душу населения | Коэффициент опережения |
| 2. Среднеразвитые страны |                                |                  |                                    |                        |
| Болгария                 | 0,89                           | 3,47             | 3,92                               | 4,43                   |
| Казахстан                | 1,04                           | 7,16             | 6,90                               | 6,65                   |
| Панама                   | 1,17                           | 2,34             | 2,00                               | 1,70                   |
| Венесуэла                | 1,13                           | 2,46             | 2,17                               | 1,92                   |
| Турция                   | 1,19                           | 2,74             | 2,31                               | 1,95                   |
| Румыния                  | 0,99                           | 4,25             | 4,29                               | 4,34                   |
| Коста-Рика               | 1,16                           | 2,20             | 1,89                               | 1,62                   |
| Иран                     | 1,16                           | 3,25             | 2,79                               | 2,40                   |
| Азербайджан              | 1,03                           | 9,90             | 9,60                               | 9,31                   |
| Сербия                   | 0,72                           | 3,31             | 4,59                               | 6,36                   |
| Бразилия                 | 1,17                           | 3,14             | 2,69                               | 2,30                   |
| ЮАР                      | 1,09                           | 2,67             | 2,44                               | 2,24                   |
| Гренада                  | 1,07                           | 1,58             | 1,48                               | 1,39                   |
| Куба                     | 1,00                           | 1,88             | 1,88                               | 1,88                   |
| Колумбия                 | 1,12                           | 3,01             | 2,68                               | 2,38                   |
| По группе 2              | 1,13                           | 3,03             | 2,69                               | 2,39                   |
| 3. Слаборазвитые страны  |                                |                  |                                    |                        |
| Руанда                   | 1,43                           | 3,26             | 2,28                               | 1,60                   |
| Афганистан               | 1,45                           | 4,71             | 3,24                               | 2,23                   |
| Гвинея                   | 1,26                           | 1,36             | 1,08                               | 0,85                   |
| Эфиопия                  | 1,39                           | 3,81             | 2,75                               | 1,98                   |
| Мадагаскар               | 1,44                           | 2,15             | 1,50                               | 1,04                   |
| Мозамбик                 | 1,26                           | 2,37             | 1,89                               | 1,50                   |
| Того                     | 1,29                           | 2,37             | 1,84                               | 1,42                   |
| Сьерра-Леоне             | 1,27                           | 2,05             | 1,62                               | 1,28                   |
| ЦАР                      | 1,32                           | 2,31             | 1,75                               | 1,32                   |
| Нигер                    | 1,49                           | 3,24             | 2,17                               | 1,45                   |
| Сомали                   | 1,34                           | 1,15             | 0,86                               | 0,64                   |
| Либерия                  | 1,34                           | 1,85             | 1,38                               | 1,03                   |
| Зимбабве                 | 0,97                           | 0,99             | 1,02                               | 1,05                   |
| Бурунди                  | 1,58                           | 1,54             | 0,98                               | 0,62                   |
| Конго                    | 1,41                           | 2,38             | 1,69                               | 1,20                   |
| По группе 3              | 1,37                           | 2,54             | 1,85                               | 1,35                   |

Наиболее динамичной по коэффициенту опережения оказалась группа среднеразвитых стран. Это можно объяснить рядом причин. Во-первых, здесь оказалось много постсоциалистических стран (Болгария, Казахстан, Румыния, Азербайджан, Сербия), которые после тяжелейших рыночных реформ 90-х годов действительно ускорили свое развитие на новой институциональной основе и продемонстрировали особо быстрый рост. Во-вторых, на динамику показателей существенное влияние оказало изменение

официального курса доллара. Известно, что в 2000 г. практически во всех постсоциалистических странах доллар был «переоценен» по сравнению с паритетом покупательной способности. Укрепление экспортных позиций анализируемых стран позволило несколько приблизить официальный курс к паритету покупательной способности, хотя и сегодня разрыв между ними остается достаточно большим (например, для Болгарии официальный курс доллара в 2,02 раза выше паритета покупательной способности, для Казахстана — в 1,52, Азербайджана — в 1,77).

По нашим расчетам, самый низкий коэффициент опережения характерен для слаборазвитых стран. Опережения в 1,35 раза (с учетом 15–20% инфляционного прироста, о чем говорилось выше) явно не достаточно для формирования предпосылок ускоренного развития. Поэтому нет оснований надеяться, что слаборазвитые страны сами справятся с проблемой экономического развития. Исключение, возможно, составляют Афганистан и Эфиопия, динамическое развитие которых вселяет определенные надежды.

Если бы мир сегодня был разделен на части, как раньше, без тесных взаимосвязей, то можно было бы говорить об успешной и неуспешной экономике соответствующих стран. Но в условиях глобализации не может быть устойчиво эффективных отдельных экономик, когда значительная часть мира остается на грани физического выживания. Глобализация — процесс всемирной экономической, политической и культурной интеграции и унификации. Основным следствием этого является мировое разделение труда, миграция (и, как правило, концентрация) в масштабах всей планеты капитала, человеческих и производственных ресурсов, стандартизация законодательства, экономических и технологических процессов, а также сближение и слияние культур разных стран. Следовательно, общее развитие мировой экономики в долгосрочной перспективе зависит от наращивания экономического потенциала каждой из экономик — участниц этого процесса.

Для развитых стран сегодня становится все более очевидным, что эффективно сотрудничать со слаборазвитым партнером невозможно. В XX в. после распада колониальной системы развитые страны основные товарные и денежные потоки переключили на взаимные рынки. Доля слаборазвитых стран постоянно уменьшалась. Однако кризис 2007–2009 гг. убедительно показал, что решить проблему стабилизации мирового развития только в пределах группы развитых стран невозможно. Необходимо более активно в мирохозяйственные процессы включать именно слаборазвитые страны. Ведь ненасыщенность внутреннего рынка позволила большинству из них относительно легко пережить мировой экономический кризис, не допустив падения объемов производства, а только снизив темпы экономического роста. Ведь более быстрый рост населения — это не только проблема занятости, капиталовооруженности труда, но и огромный потенциальный рынок сбыта.

**Выводы.** Таким образом, проведенные исследования подтвердили достаточно тесную связь экономической и демографической динамики. Наиболее точно ее можно измерить с помощью коэффициента опережения роста ВВП на душу населения и увеличения самого населения. Низкое значение этого коэффициента не позволяет слаборазвитым странам

сформировать достаточный «запас прочности» для последующего ускорения экономического развития. Решить самостоятельно эту проблему они не в состоянии. Поэтому только коренное изменение мирового экономического порядка способно, с одной стороны, «подтянуть» отсталые страны до уровня, обеспечивающего им возможности эффективного партнерства с развитыми странами, а с другой – откроет огромный потенциал расширения глобального спроса, который так необходим для обеспечения устойчивого мирового развития.

*Список использованной литературы*

1. Lyndon Hermyle LaRouche, Jr «The Science of Physical Economy as the Platonic Epistemological Basis for All Branches of Human Knowledge», Executive Intelligence Review, Vol. 21, № 9–11 (1994).
2. Подолинский С.А. Труд человека и его отношение к распределению энергии / С.А. Подолинский. – М.: Белые Альвы, 2005. – 160 с.
3. Руденко М. *Енергія прогресу: Нариси фізичної економії* / М. Руденко. – К.: Молодь, 1998. – 528 с.
4. Шевчук В. Модель обліку процесів розвитку: проблеми модифікації на засадах фізичної економії / В. Шевчук // *Регіональні перспективи*. – 2001. – № 2–3.
5. Линдон Ларуш. **Физическая экономика как платоновская эпистемологическая основа всех отраслей человеческого знания**. – Шиллеровский институт науки и культуры / Л. Ларуш. – М.: Научная книга, 1997 // [http://www.larouchepub.com/russian/phys\\_econ/physec\\_toc.html](http://www.larouchepub.com/russian/phys_econ/physec_toc.html)
6. Simon Kuznets. Nobel Prize Lecture: Modern economic growth: Findings and Reflections / Simon Kuznets // [http://nobelprize.org/nobel\\_prizes/economics/laureates/1971/kuznets-lecture.html](http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1971/kuznets-lecture.html)
7. Central Intelligence Agency. The World Factbook // <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/up.html#top>
8. United Nations Population Division. World Population Prospects: The 2008 Revision Population Database // <http://esa.un.org/unpp/>
9. National Accounts Main Aggregates Database <http://unstats.un.org/unsd/snaama/dnlList.asp>

Проаналізовано взаємозв'язок динаміки населення та валового внутрішнього продукту для розвинутих, середньорозвинутих та слаборозвинутих країн. Обґрунтовано використання коефіцієнта випередження зростання ВВП на душу населення в економічних дослідженнях. Обґрунтовано пропозиції щодо змін світового порядку.

**Ключові слова:** населення, валовий внутрішній продукт, темпи зростання, коефіцієнт випередження, розвинуті, середньорозвинуті та слаборозвинуті країни.

The interrelation of dynamics of the population and gross domestic product for advanced, middle-developed and the underdeveloped countries are analyzed. Use of advancing growth of gross national product per capita factor in economic researches is proved. Offers on change of the global order are proved.

**Key words:** the population, gross domestic product, rates of growth, the advancing factor, advanced, middle-developed and the underdeveloped countries.

*Надійшло 17.02.2011.*

*П. Захарченко, А. Гавриш, А. Сосновский,  
Л. Липкова, Д. Захарченко*

## **СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОПЫТА РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ПРОЕКТАХ СТРОИТЕЛЬСТВА ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В УКРАИНЕ И СЛОВАКИИ**

В статье исследуются проблемы внедрения механизмов государственно-частного партнерства в проекты строительства автодорог. Рассмотрено современное состояние реализации проектов строительства и реконструкции автомагистралей в Украине и Словакии.

**Ключевые слова:** *государственно-частное партнерство, транспортная инфраструктура, автомобильные дороги, концессия.*

**Введение.** В странах ЕС доля проектов, финансируемых на принципах государственно-частного партнерства (ГЧП), превышает 25%. Украина с каждым годом все глубже интегрируется в мировое содружество, поэтому овладение передовым опытом управления формированием, рациональным вложением и использованием капитала становится чрезвычайно актуальным. Особенно это касается проектов наиболее важных для экономики развивающихся стран, связанных с реализацией социальных программ, развитием инфраструктуры, ускорением интеграционных процессов. Учитывая, что Украина получила возможность проводить финальную часть чемпионата Европы 2012 г. по футболу, особое значение приобретают вопросы, связанные с развитием транспортной инфраструктуры. Принятая Государственная целевая программа подготовки и проведения в Украине финальной части чемпионата Европы 2012 г. по футболу [1] предусматривает следующую структуру финансирования проектов транспортно-дорожного комплекса: средства государственного бюджета – 17,2%, средства местных бюджетов – 10,1%, собственные средства предприятий – 18,1%, другие источники (инвестиции, кредитные средства и др.) – 54,6% при общей стоимости проектов 74,4 млрд грн. Таким образом, изначально предусматривается, что при ограниченных бюджетных ассигнованиях и собственных средствах предприятий основной упор делается на привлечение инвестиционных ресурсов. Общеизвестно, что в таких условиях наиболее приемлемым решением является реализация проектов с помощью механизмов государственно-частного партнерства. В этом случае ресурсы партнеров объединяются с соответствующим разделением рисков, ответственности и вознаграждений (возмещений) между ними для создания новых или модернизации действующих объектов с их последующей эксплуатацией для получения прибыли.

**Целью статьи** является анализ состояния транспортной инфраструктуры Украины и ознакомление с положительным опытом реализации проектов государственно-частного партнерства, строительства и эксплуатации автодорог в Словакии.

**Изложение основного материала.** Чрезвычайно важным базовым показателем устойчивого развития государства является наличие и опережающее развитие транспортной инфраструктуры [2]. В условиях мировой глобализации транспортный комплекс является значимым индикатором экономического развития Украины. Объем сектора транспорта и связи в национальном ВВП составляет 12,1%, в стоимости основных производственных фондов – 14,8% общего производственного потенциала.

Основным законодательным актом, регулирующим правовые отношения в сфере строительства, ремонта, содержания автомобильных дорог, является Закон Украины «Об автомобильных дорогах» от 8 сентября 2005 года № 2862-IV. В соответствии с ним автомобильные дороги Украины делятся на:

- автомобильные дороги общего пользования;
- улицы и дороги городов и других населенных пунктов;
- ведомственные технологические автодороги;
- автодороги на частных территориях.

Государственное управление автомобильными дорогами общего пользования осуществляет Государственная служба автомобильных дорог Украины (Укравтодор).

Автомобильные дороги общего пользования являются составляющей единой транспортной системы Украины для удовлетворения нужд общества в автомобильных пассажирских и грузовых перевозках. Они делятся на автодороги государственного и местного значения.

Сеть автомобильных дорог общего пользования имеет протяженность 168,8 тыс. км, на дороги государственного значения приходится 20,1 тыс. км (12% от общей протяженности сети дорог) и по ним осуществляется до 80% грузового оборота.

В свою очередь, автомобильные дороги государственного значения делятся на:

- международные – совпадают с международными транспортными коридорами и включены в Европейскую сеть основных, промежуточных, соединительных автодорог и ответвлений, имеют соответствующую международную индексацию и обеспечивают международные автомобильные перевозки;

- национальные – совпадают с национальными транспортными коридорами и не входят в систему международных автомобильных дорог и автодороги, соединяющие столицу Украины – город Киев с административными центрами Автономной Республики Крым, областей, городом Севастополем, а также соединяющие крупные промышленные и культурные центры страны с международными автодорогами;

- региональные – соединяют между собой две или более областей, основные международные автомобильные пункты пропуска на государственной границе, международные морские порты и аэропорты, главные объекты национального культурного наследия, курортные зоны с международными и национальными автодорогами. На рис. 1 представлена схема разделения автодорог по назначению.

На автодорогах насчитывается 16,1 тыс. мостов и путепроводов общей протяженностью 374,6 км. Свыше 50% мостов морально и физически устарели и не отвечают требованиям современных нормативов.



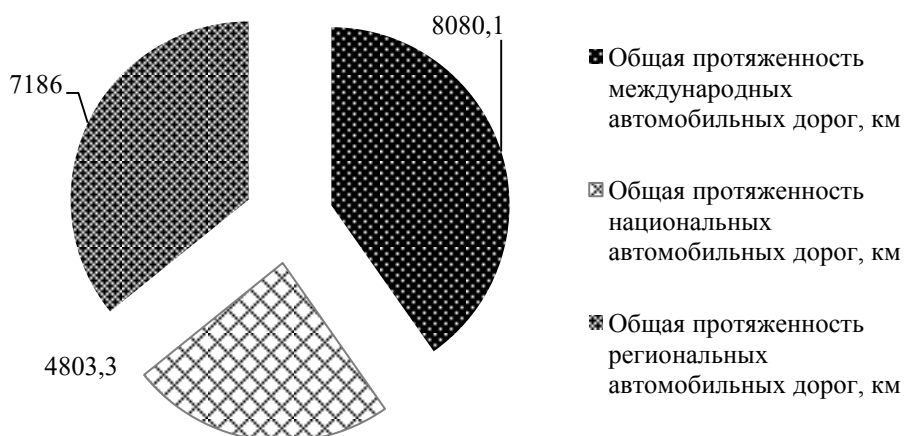


Рис. 1. Схема разделения автодорог по назначению

Необходимо отметить, что наиболее проблемными в вопросе эффективного обеспечения перевозок автомобильными дорогами страны являются участки дорог, относящиеся к международным транспортным коридорам. С одной стороны, финансово-экономические возможности государства и регионов недостаточны для их реконструкции, а с другой — откладывание решения этих задач оказывает негативное воздействие на экономику страны и вступает в противоречие с международными тенденциями и перспективами развития транспортной сети.

Подготовка автодорог к проведению в Украине финальной части чемпионата Европы 2012 г. по футболу, безопасность дорожного движения и обеспечение сохранности существующей транспортной сети — главные приоритеты Укравтодора на 2011 г. В соответствии с решением Исполкома УЕФА о распределении матчей в городах (Украины и Польши), в которых пройдет финал Евро-2012, в нашей стране турнир будут принимать города: Киев, Донецк, Львов и Харьков. Объектами строительства, реконструкции и капитального ремонта автомобильных дорог общего пользования, включенных в программу подготовки и проведения в Украине финальной части чемпионата Европы 2012 г. по футболу, определены дороги:

- М02 Копти — Глухов — Бачевск в пределах Черниговской области;
- М03 Киев — Харьков — Довжанский в пределах Киевской, Полтавской, Харьковской и Донецкой областей;
- М04 Знаменка — Луганск — Изварино;
- М05 Киев — Одесса в пределах Киевской, Черкасской и Одесской областей;
- М06 Киев — Чоп на участке Ровно — Житомир;
- М07 Киев — Ковель — Ягодин;
- М11 Львов — Шегини;
- Н22 Устилуг — Луцк — Ровно;
- Р54 Мукачево — Берегово — КПП Лужанка;
- Большая Окружная дорога вокруг Киева;

- Т14-16 Львов – Пустомыты – Меденичи;
- об'їздная дорога вокруг Донецка (третья и четвертая очередь);
- Т05-07 Донецк – Харцизск – Амвросиевка – КПП Успенка;
- Жулянский путепровод;
- об'їздная дорога вокруг Харькова.

Строительство автомобильных дорог государственного значения планируется выполнять в основном за счет кредитов и долгосрочных финансовых инвестиций, возвращение которых предусматривается из специального фонда государственного бюджета.

Для сохранения от разрушения сети автомобильных дорог и обеспечения их эффективного функционирования предусматривается выполнить комплекс мероприятий по их ремонту и эксплуатационному содержанию.

На рис. 2 и 3 представлены показатели, характеризующие объемы повреждений дорожного полотна и ремонта автодорог в минувшем десятилетии.

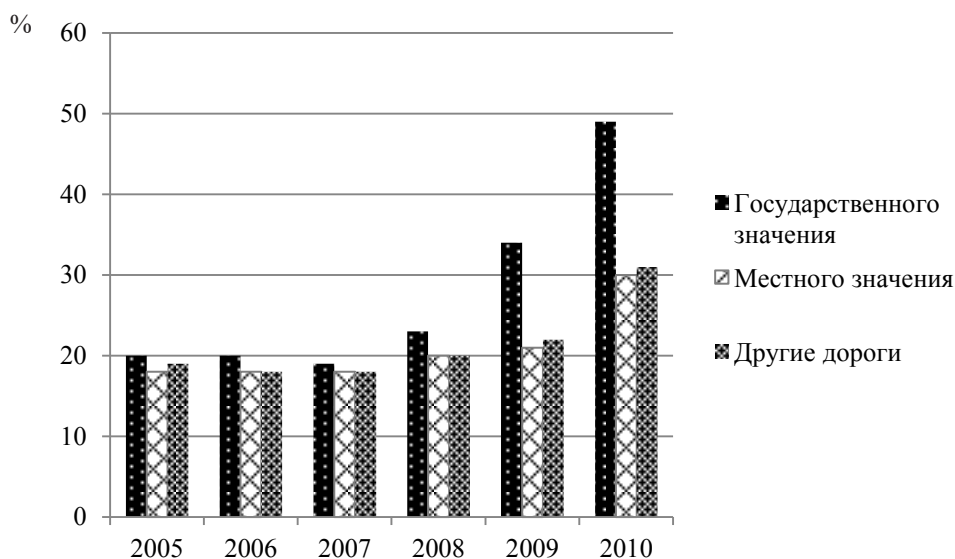


Рис. 2. Объем повреждений и деформаций дорожного полотна за 2005–2010 гг., % от общей протяженности

В законе о ГЧП предусмотрено, что государственно-частное партнерство может использоваться для реализации проектов в сфере строительства и эксплуатации автомобильных дорог и объектов дорожной инфраструктуры [3]. Учитывая то, что государственный бюджет 2011 г. не обеспечивает полного покрытия затрат на реализацию вышеуказанных проектов, органам исполнительной власти необходимо активизировать работу по заключению договоров концессии, аренды, лизинга, управления государственным имуществом.

В этой связи интересен опыт Словакии по реализации инфраструктурных проектов в сфере строительства автомобильных дорог. Правительством Словацкой Республики разработаны несколько пакетов тендерной документации по строительству и эксплуатации трех разных участков автодорог D1 и R1.

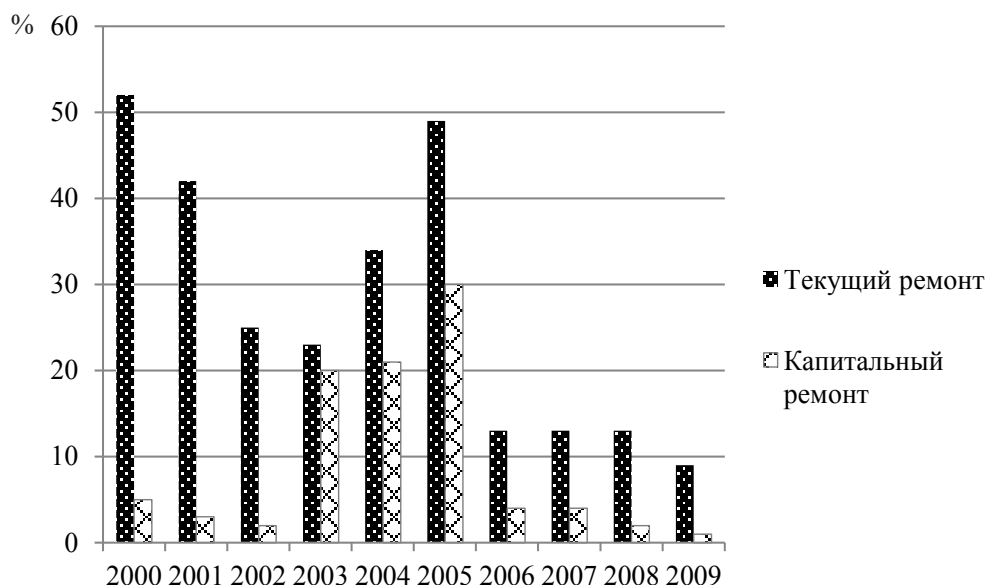


Рис. 3. Объем ремонта дорог в 2000–2009 гг., % от нормативного значения

Первый пакет включает требования к строительству участков автодорог D1: Dubna Skala – Turany, Turany – Hubova, Hubova – Ivachnova, Janovce – Jablonov и Frícovce – Svinia общей протяженностью 74,84 км. Концессионное соглашение включает в себя: проектирование, строительство, финансирование и техническое обслуживание автострaды D1 в течение 30 лет. Контракт был заключен в апреле 2009 г.

Второй пакет ГЧП касается отдельных участков автодороги R1: Nitra – Tekovske Nemce и северной части объездной дороги вокруг Banska Bystrica. Победил в конкурсной борьбе консорциум компаний Vinci Concessions и ABN Amro Highway, который в течение 30 лет будет осуществлять эксплуатацию и техническое обслуживание этой автомагистрaли. Этот проект можно рассмaтривать как пилотный словацкий проект ГЧП в отрасли транспортной инфраструктуры. Первые два участка (Nitra – Selenec и Selenec – Beladice) должны быть открыты в первом полугодии 2011 г., третий участок (Beladice – Tekovske Nemce) – в первом полугодии 2012 г., четвертый (северная объездная дорога вокруг Banska Bystrica) – в 2013 г.

Третий пакет тендерной документации касается части автострaды D1 между городами Zilina и Martin. Концессионное предложение включает в себя проектирование, строительство, финансирование, эксплуатацию и техническое обслуживание четырех участков автострaды D1 Hricovske Podhradie – Lietavska Lucka, Lietavska Lucka – Visnove, Lietavska Lucka – Zilina и Visnove – Dubna Skala протяженностью около 29 км. Между Visnove и Dubna Skala должен быть построен самый длинный автодорожный туннель в Словакии протяженностью 7,5 км. Предлагается, что продолжительность периода концессии превысит 30 лет.

Важкой составляющей частью проектов ГЧП в развитии инфраструктуры автомобильных дорог в Словакии, несомненно, является внедрение в январе 2010 г. системы взимания платы за проезд. Международные автомагистрали и дороги I класса оснащены устройствами управления электронной системой взимания платы за проезд и связаны между собой с помощью самых современных спутниковых технологий.

Кроме строительства, эксплуатации и технического обслуживания автомагистралей, чрезвычайно популярным становится использование механизма ГЧП для ремонта и содержания дорог II и III классов. В Пряшевском крае эти проекты реализуются с 2005 г., и на сегодня выполнены работы по обновлению дорожного покрытия на дорогах II и III классов протяженностью около 210 км, что составляет почти 9% их общей протяженности.

**Выводы.** Несколько тормозит реализацию проектов ГЧП в Словакии недостаточный объем информации или ее недоступность для потенциальных участников проектов. Поэтому и Министерство транспорта, и органы интеллектуальной собственности должны более ответственно готовить тендерную документацию.

Необходимо упомянуть, что средства, привлекаемые в проекты ГЧП, не засчитываются в государственный долг. Поэтому эксперты МВФ и экономические аналитики должны следить за прозрачностью процедур и своевременным возвратом кредитных средств.

#### *Список использованной литературы*

1. Державна цільова програма підготовки та проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Згуровський М.З. Аналіз сталого розвитку — глобальний і регіональний контексти: У24 / міжнародна рада з науки (ICSU) та ін. / М.З. Згуровський. — К.: НТУУ «КПІ» 2009. — Ч.2. Україна в індикаторах сталого розвитку. Аналіз — 2009. — 200 с.
3. Захарченко П.В. Проекти в галузі інфраструктури: партнерство державного та приватного секторів: підручник / П.В. Захарченко, А.О. Сошовський, О.М. Гавриш, С.А. Ушацький. — КНУБА. — К.: СПД Павленко, 2009. — 256 с.
4. Асоціація підтримки проектів ГЧП Словакии <http://www.asociaciappp.sk/>

У статті досліджуються проблеми впровадження механізмів державно-приватного партнерства в проекти будівництва автодоріг. Розглянуто сучасний стан реалізації проектів будівництва та реконструкції автомагістралей в Україні та Словаччині.

**Ключові слова:** державно-приватне партнерство, транспортна інфраструктура, автомобільні дороги, концесія.

The article deals with problems for implementing private-public partnership mechanisms into automobile road construction projects. Current state of project execution for highway construction and reconstruction in Ukraine and Slovakia is viewed.

**Key words:** private-public partnership, transport infrastructure, automobile roads, concession.

*Надійшло 12.01.2011.*

## **ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ НАРАЩИВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ**

Выявлены факторы, сдерживающие рост деловой активности регионально-го инвестиционно-строительного комплекса, изложены результаты проведенного SWOT-анализа, раскрыты стратегические действия трех комплексных программ по наращиванию институционального потенциала мезокомплекса, определены стратегические направления развития инвестиционно-строительного комплекса Кубани и показаны предполагаемые результаты их реализации.

**Ключевые слова:** инвестиционно-строительный мезокомплекс, факторы, потенциал, стратегия, программа.

**Постановка проблемы.** Инвестиционно-строительный комплекс Краснодарского края успешно развивается и в последние годы является главным инструментом формирования институционального пространства Кубани, обеспечивая темпы социально-экономического развития региона и возможности выполнения в полном объеме его стратегических задач. Между тем, есть ряд факторов, сдерживающих рост деловой активности данного мезокластера края, из которых следует выделить:

1. Отсутствие у хозяйствующих субъектов и населения платежеспособного (инвестиционного) спроса, подорожание кредитов. Влияние недостаточного спроса на инвестиционную активность оценивалось, по данным Росстата, в 2005 г. – 21%, 2007 – 11, 2009 – 29%.

2. Низкий уровень доступности жилья из-за его высокой стоимости (особенно после выбора города Сочи столицей зимних Олимпийских игр) в условиях растущей демографической ситуации. Цены на первичном и вторичном рынках жилья на Кубани выше, чем в соседних регионах: Ставропольском крае и Ростовской области.

3. Отсутствие эластичной увязки цен спроса и предложения на продукцию инвестиционно-строительного мезокомплекса.

4. Изменение отраслевой структуры строительства, не в полной мере отражающей реальные потребности населения в строительной продукции, и объем денежных доходов уязвимых слоев населения (малообеспеченных).

5. Сохранение на балансах организаций устаревших основных средств, увеличивающих издержки и снижающих конкурентоспособность продукции инвестиционно-строительного комплекса.

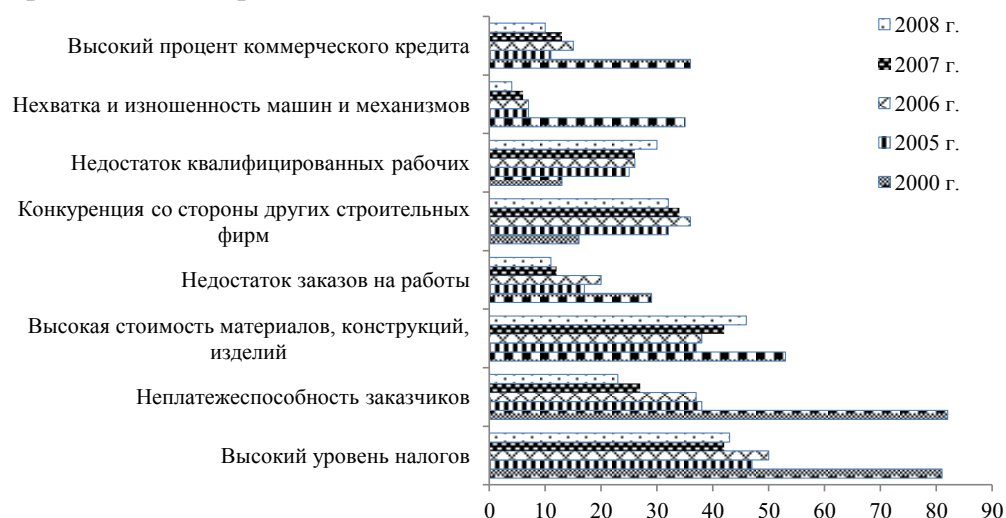
6. Низкий уровень внедрения инноваций (доля предприятий, производящих инновационную продукцию, – 12–15% от общего количества).

**Целью** нашей статьи является обоснование стратегии институционального развития инвестиционно-строительного комплекса Краснодарского края и предложений по ее реализации.

**Изложение основного материала.** Оценивая мезофакторы инвестиционной деятельности строительного мезокомплекса Кубани в количе-

ственном выражении (в процентах от стопроцентного уровня возможного воздействия на результат), установлена степень их влияния: на первом месте — недостаток финансовых средств (60%), на втором — неопределенность экономической ситуации в стране (45%), на третьем — высокий процент коммерческого кредита (36%), на четвертом — инвестиционные риски (23%), на пятом — отсутствие или несовершенство нормативно-правовой базы (10%).

Изменения воздействия факторов на производственную деятельность и соответственно деловую активность организаций инвестиционно-строительного мезокомплекса Краснодарского края с 2000 г. наглядно представлены на рис. 1.



**Рис. 1. Оценка факторов, ограничивающих производственную и деловую активность организаций строительного комплекса Краснодарского края**

С целью разработки стратегии наращивания институционального потенциала регионального инвестиционно-строительного комплекса проведен SWOT-анализ, результаты которого представлены в табл. 1.

Инвестиционно-строительный комплекс Кубани имеет существенные преимущества и возможности относительно угроз. В связи с этим необходимо обеспечить сбалансированное, эффективное его развитие в кратко- и долгосрочной перспективе на основе целенаправленной стратегии.

Стратегия — это интегрированная модель действий, предназначенных для достижения целей. В рамках инвестиционно-строительного комплекса стратегию следует понимать как наиболее принципиальные, важные установки, планы, намерения правительства, администрации регионов, руководства организаций в отношении достижения высокого уровня конкурентоспособности данной отрасли экономики.

Стратегия разработана на основе принципа соответствия целей и действий федеральным приоритетам, стратегическим целям социально-экономического развития Краснодарского края, а также с учетом федеральных и региональных стратегий и программ развития других сфер деятельности.



**SWOT-анализ инвестиционно-строительного комплекса Краснодарского края**

| Сильные стороны                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Слабые стороны                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>1. Благоприятные климатические условия (короткая зима, длительный теплый период, позволяющие производить строительно-монтажные работы практически круглый год).</p> <p>2. Наличие полного спектра собственных сырьевых запасов для развития базы стройиндустрии региона.</p> <p>3. Инвестиционный имидж края, прежде всего в странах Западной Европы как основных потенциальных источниках иностранных инвестиций.</p> <p>4. Разработка правил землепользования и застройки.</p> <p>5. Наличие полного спектра собственных сырьевых запасов для развития базы стройиндустрии.</p> <p>6. Высокая конкурентоспособность строительной продукции, поставляемой на экспорт (цемент ОАО «Новоросцемент», гипсовая продукция ОАО «Кнауф гипс Псебай»).</p> <p>7. Рост спроса на объекты туристического комплекса</p>                                                                                                                                                                                                                                    | <p>1. Высокая степень физического и морального износа основных фондов предприятий.</p> <p>2. Низкий уровень экономической эффективности части имеющихся инвестиционных проектов.</p> <p>3. Низкий уровень корпоративного управления на предприятиях – отсутствие программ экономического развития и неиспользование инструментов фондового рынка.</p> <p>4. Неурегулированность вопросов собственности.</p> <p>5. Наличие «теневой» экономики – отсутствует рыночная конкурентная среда для развития малого и среднего бизнеса.</p> <p>6. Низкий уровень инвестиционной активности населения края – несоответствие уровня покупательной способности населения и ценовой политики рынка</p>                                                                                                      |
| Угрозы                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Возможности                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <p>1. Уменьшение покупательной способности в связи с экономическим кризисом.</p> <p>2. Частое нарушение сроков ввода в эксплуатацию.</p> <p>3. Риск возникновения ограничений в реализации крупных инвестпроектов из-за роста стоимости строительства вследствие замещения местных строительных материалов привозными.</p> <p>4. Риск потери конкурентоспособности и банкротства предприятий строительного комплекса.</p> <p>5. Угроза удорожания энергоносителей и роста издержек предприятий строительного комплекса</p> <p>6. Резкое ослабление государственного регулирования инвестиционно-строительного процесса (отсутствие единого федерального центра по управлению стройкомплексом после преобразования Госстроя России, отсутствие вертикальной структуры контрольных и надзорных органов в строительстве, планируемая отмена лицензирования строительной деятельности, ограниченное действие СНиП и других нормативных документов до введения в действие технических регламентов) могут привести к ухудшению качества строительства</p> | <p>1. Реализация среднесрочных и долгосрочных мероприятий стратегий развития отраслей экономики края, обеспечивающих рост спроса на капитальное строительство в транспортном и туристическом комплексах, АПК и других отраслях.</p> <p>2. Реализация программ экономического развития и повышения капитализации предприятий реального сектора экономики края, обеспечивающая переоснащение их основных фондов с ростом спроса на капитальное строительство.</p> <p>3. Максимальное использование минерально-сырьевой базы края для обеспечения растущих потребностей стройкомплекса.</p> <p>4. Использование положительного инвестиционного имиджа для привлечения инвестиций в строительный комплекс, в том числе для развития экспортных производств (цемента, стеновых материалов и др.)</p> |

Результаты осуществления стратегии развития инвестиционно-строительного комплекса Кубани предполагают:

- выход Краснодарского края на стандарты благосостояния, соответствующие развитым странам мира;
- обеспечение научного и технологического лидерства региона в инвестиционно-строительном комплексе, обеспечивающим его конкурентные преимущества и экономическую безопасность;
- укрепление позиций инвестиционно-строительного комплекса в формировании пространственной экономики Кубани;
- превращение Краснодарского края в один из ведущих центров стройиндустрии, обладающих высокоразвитой инфраструктурой;
- формирование эффективных институтов строительного мезокомплекса;
- удовлетворение потребностей в конкурентоспособной строительной продукции;
- формирование мощностей строительной индустрии, достаточных для выполнения работ в запланированных объемах в соответствии с установленными сроками.

Определены следующие стратегические направления развития инвестиционно-строительного комплекса Краснодарского края до 2020 г.:

1. Повышение инвестиционной активности, роста капитальных вложений, обновление производственного потенциала и материально-технической базы строительного комплекса.

2. Усиление конкурентоспособности российских строительных организаций, предприятий стройиндустрии и промышленности строительных материалов на отечественном и зарубежных рынках подрядных работ.

3. Ускорение модернизации производственной базы строительства с ориентацией на преимущественный выпуск эффективных ресурсо- и энергосберегающих материалов, изделий, конструкций, машин и механизмов, не уступающих по своим характеристикам зарубежным аналогам.

4. Формирование и осуществление государственной градостроительной политики, учитывающей систему социальных, экономических и экологических факторов, обеспечивающих устойчивое развитие края и рост его инвестиционной привлекательности.

5. Повышение эффективности государственной поддержки стройиндустрии.

6. Ликвидация тенденций к старению и сокращению жилищного фонда и инженерных систем, переход к интенсивному их восстановлению и воспроизводству на основе разработки и реализации эффективных социальных и научно-технических программ и проектов на федеральном, региональном и муниципальном уровнях.

7. Обеспечение строительного рынка продукцией, способной конкурировать с импортными товарами, обеспечить снижение стоимости строительства и эксплуатационных затрат на содержание объектов и одновременно повышать комфортность проживания в жилых домах необходимой надежности и долговечности.

8. Развитие научно-технического прогресса и инновационной деятельности, направленное на обеспечение качества строительной про-

дукции, высоких потребительских характеристик зданий и сооружений, их надежности, безопасности, функциональной и эстетической комфортности и эксплуатационной экономичности, преобразование архитектурно-строительной среды жизнедеятельности человека и ее дальнейшее развитие до уровня, соответствующего современным достижениям развитых стран.

9. Обеспечение доступности жилья для разных категорий граждан за счет мероприятий по снижению стоимости жилья, развитию ипотеки, увеличению объемов жилищного строительства, активного участия Кубани в национальном проекте «Доступное и комфортное жилье — гражданам России» и краевой целевой программе «Жилище», предоставления государственной поддержки молодым семьям в решении жилищной проблемы.

10. Поддержка развития фундаментальной науки и развития наукоемких технологий в строительстве и производстве строительных материалов.

Основным инструментом реализации стратегии являются комплексные программы, которые представляют собой совокупность проектов, мероприятий, прочих действий, направленных на достижение определенной цели или комплекса целей, решение актуальных социально-экономических проблем системного характера. Особенностью комплексной программы является ее межведомственный и межотраслевой характер, возможность включения мероприятий разного уровня (федерального, межрегионального, краевого, муниципального).

Комплексные программы конкретизируют стратегические направления и позволяют: обеспечить системность и скоординированность деятельности, интеграцию и целевую направленность, эффективное управление процессом достижения стратегической цели на основе постоянного мониторинга целевых результатов; в полной мере использовать эффект системности (синергетический эффект) от совместной реализации различных действий на основе учета взаимного влияния и поддержки действий; сконцентрировать ресурсы на «точках роста» и избежать эффекта «лоскутности» принимаемых решений.

Наращивание институционального потенциала инвестиционно-строительного комплекса Краснодарского края предполагает реализацию трех комплексных программ.

1. Программа устойчивого, конкурентоспособного развития жилищного, социально-культурного и промышленного строительства для обеспечения реализации целевых программ федерального, краевого и муниципального уровней, своевременного и полного удовлетворения спроса населения и делового сообщества.

Работа по данному направлению будет осуществляться за счет следующих стратегических действий:

- реализация на территории края национального проекта «Доступное и комфортное жилье — гражданам России», обеспечивающего устойчивое развитие жилищного строительства, социальной и коммунальной инфраструктуры;

- реализация мероприятий по развитию города Сочи в рамках проведения Олимпиады в 2014 г. и Стратегии развития строительного комплекса города Сочи до 2014 г.;

- реализация краевой целевой программы реконструкции города Краснодара «Краснодару — столичный облик»;
- активизация инвестиционной политики, обеспечивающей реализацию иных приоритетных программ и проектов федерального и общекраевого значения;
- развитие промышленного, сельскохозяйственного и других видов строительства;
- развитие дорожного хозяйства.

2. Программа развития промышленности строительных материалов и минерально-сырьевой базы инвестиционно-строительного комплекса края на основе лучшей международной практики для повышения его конкурентоспособности на рынке строительных материалов и конструкций.

В данном направлении предполагается:

- развитие производства цемента, гипса, сухих строительных смесей, стеновых материалов, железобетонных изделий, теплоизоляционных материалов, нерудных строительных материалов;
- развитие минерально-сырьевой базы строительной индустрии;
- создание условий для интеграции предприятий инвестиционно-строительного комплекса края в общероссийский и международный рынок на основе развития международного и межрегионального сотрудничества.

3. Программа создания потенциала будущего развития инвестиционно-строительного комплекса на основе повышения эффективности государственного управления, внедрения информационных технологий и практического взаимодействия со смежными отраслями.

Для достижения цели этой программы работа будет направлена на:

- формирование институциональных условий и предпосылок развития инвестиционно-строительного комплекса, обеспечивающих на основе повышения эффективности государственного управления и взаимодействия со смежными отраслями проведение масштабных трансформационных структурных сдвигов во всех его подотраслях;
- формирование и осуществление государственной градостроительной политики края, определяющей территориально-планировочные условия развития строительного комплекса;
- развитие архитектуры и проектирования, обеспечивающее качественное и профессиональное градостроительное сопровождение деятельности инвестиционно-строительного комплекса;
- развитие ипотечного кредитования в жилищной сфере для привлечения инвестиций в сферу жилищного строительства и обеспечения роста объемов жилищного строительства;
- развитие системы страхования в жилищной сфере, обеспечивающей комплексную систему защиты интересов граждан как непереносимое условие последовательной реализации федеральной жилищной политики;
- стимулирование развития в области организации и механизации строительства, внедрения в инвестиционно-строительном комплексе новых технологий в целях повышения конкурентоспособности строительных организаций и предприятий края;

- государственная поддержка развития строительной науки;
- обеспечение экологической безопасности, разработка и реализация мероприятий по снижению отрицательного влияния инвестиционно-строительного комплекса на окружающую среду;
- совершенствование государственного управления, информационно-аналитического и нормативно-правового обеспечения деятельности инвестиционно-строительного комплекса.

**Выводы.** За счет развития приоритетного мезокластера — инвестиционно-строительного — с ярко выраженным мультипликативным экономическим и социальным эффектом, высокой долей добавленной стоимости и значительным потенциалом роста будут обеспечены высокие темпы роста экономики Краснодарского края.

*Список использованной литературы*

1. Федеральная служба государственной статистики // <http://www.gks.ru>
2. Департамент экономики Краснодарского края // <http://economy.krasnodar.ru>
3. Департамент строительства Краснодарского края // <http://www.depstroir.ru>

Виявлено фактори, які стримують зростання ділової активності регіонального інвестиційно-будівельного комплексу, викладено результати проведеного SWOT-аналізу, розкрито стратегічні дії трьох комплексних програм з нарощування інституціонального потенціалу мезокомплексу, визначено стратегічні напрями розвитку інвестиційно-будівельного комплексу Кубані і показано передбачувані результати їх реалізації.

**Ключові слова:** *інвестиційно-будівельний мезокомплекс, фактори, потенціал, стратегія, програма.*

The factors containing growth of business activity of a regional investment-building complex are revealed, results of the spent SWOT-analysis are stated, strategic actions of three complex programs on escalating of institutional potential of a mesocomplex are opened, strategic directions of development of an investment-building complex of Kuban are defined and prospective results of their realization are shown.

**Key words:** *investment-building mezocomplex, factors, potential, strategy, program.*

*Надійшло 12.01.2011.*

УДК 330.11(477)

*Н.І. Климович*

## **ЕКОНОМІКА УКРАЇНИ: СЬОГОДЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

У статті розглянуто економіку України та дано оцінку перспектив розвитку галузей економіки з урахуванням сучасних євроінтеграційних процесів. Досліджено формування кластерних моделей та їх вплив на розвиток регіонів та країни в цілому.

**Ключові слова:** *економіка, галузь, ринок, кластер, кластерна модель, конкурентоспроможність.*

**Вступ.** Для сучасної України дуже актуальною є проблема розвитку галузей економіки. Інтеграція в систему світової економіки ставить перед дослідниками, економістами, технологами, конструкторами якісно нові завдання. Ці завдання спрямовані на вивчення питань, які пов'язані з формуванням та функціонуванням різноманітних ринкових систем і суб'єктів господарювання, та на визначення пріоритетних галузей економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Над проблемою визначення пріоритетних галузей економіки працювали такі відомі зарубіжні вчені, як М. Портер, Ж. Тіроль, Ф. Шерер, А. Маршалл, Д. Росс, вітчизняні науковці В. Геєць, В. Семиноженко, А. Гальчинський, М. Згуровський, Г. Задорожний, а також російські вчені С. Глазьев, Д. Львов, Г. Фетисов, Л. Марков, С. Соколенко та ін.

**Постановка завдання.** Метою цієї статті є оцінка перспектив розвитку галузей економіки України з урахуванням сучасних євроінтеграційних процесів.

**Виклад основного матеріалу.** Україна – велика індустріально-аграрна держава Східної Європи. Територія України – 603,7 тис. км<sup>2</sup>. За площею, яку вона займає, в Європі Україна посідає друге місце після Росії. Має зручне транспортно-географічне положення: через її територію проходять залізничні й автомобільні магістралі, система трубопроводів, повітряні авіалінії, що з'єднують східні регіони Росії, Казахстан, Середню Азію, Закавказзя з країнами Центральної і Південної Європи. Територією України проходять також найкоротші шляхи, що з'єднують північні і центральні регіони Росії, а також країни Балтії і Скандинавії з країнами Чорноморського басейну [1].

Галузева структура України складалася протягом багатьох століть. Відповідно до економіко-географічного положення, наявності природно-ресурсного потенціалу, трудових ресурсів на території країни значного розвитку набули галузі видобувної, важкої промисловості. Також важливу роль мали галузі гірничодобувної промисловості – видобуток кам'яного вугілля, нафти, природного газу.

Значна частина потенціалу сучасної економіки України була створена у часи Радянського Союзу. Після розпаду СРСР перед Україною відкрилися нові горизонти самостійного входження у світову спільноту розвинутих країн. Для цього були всі необхідні передумови. Але у зв'язку з неспроможністю в короткі строки провести реорганізацію економіки та налагодити грамотне та ефективне управління економіка України занурилася в глибоку кризу.

Сьогодні, провівши аналіз стану галузей економіки України, можна відзначити таке: за минулий рік деякі галузі народного господарства почали виходити з кризи. Наприклад, споживання та виробництво електроенергії практично повернулося до докризового рівня. Машинобудівна, металургійна галузь поступово повертають іноземні замовлення на поставку своєї продукції. Сільське господарство з кожним роком набирає високих темпів розвитку. Сільське господарство на сьогодні – найбільш інвестиційно приваблива галузь економіки, багато вітчизняних та закордонних інвесторів готові вкладати сюди свої кошти. Привабливою для інвесторів залишається і гірничодобувна галузь. Україна має найбільші розвідані ресурси залізничної сировини. Також перспективною є ме-



талургійна галузь. У цілому в металургії створюються великі інтернаціональні холдинги з диверсифікованим виробництвом та ресурсною базою.

Як було зазначено вище, географічне положення України забезпечує їй транзитний потенціал, який на сьогодні практично не реалізований. Відсутність налагодженої транспортної інфраструктури (автодоріг, портів, аеропортів) дуже ускладнює логістику, що, у свою чергу, призводить до великих витрат.

Але для того, щоб економіка держави розвивалася, потрібні нові підходи в управлінні підприємствами. Сьогодні світові глобалізаційні процеси обумовлюють необхідність вироблення нових методичних та практичних підходів до стратегічного розвитку країни.

Останнім часом поживалися дослідження проблематики формування та функціонування кластерів в Україні. Це зумовлено тим, що одним з важливих стратегічних завдань державної політики розвитку нашої держави до 2015 р. є підвищення конкурентоспроможності підприємств та регіонів, а також зміцнення їх ресурсного потенціалу. На жаль, цей напрям наукових досліджень не має концептуально завершених підходів, що, у свою чергу, ускладнює поняття кластерної економіки.

Спочатку Альфред Маршалл у праці «Принципи економічної науки» висунув ідею про те, що успіх національної економіки в кінцевому результаті залежить від розвитку локальної концентрації спеціалізованих галузей [5].

Основоположником кластерної теорії вважають Майкла Портера. У книзі «Конкуренція» він підкреслює, що стійка стратегія розвитку – запорука успішного розвитку кластера. На думку Майкла Портера, «кластери є організаційною формою консолідації зусиль зацікавлених сторін, які спрямовані на досягнення конкурентних переваг, в умовах становлення постіндустріальної економіки» [4].

Для бізнесу кластер – це реальна можливість забезпечити конкурентоспроможність у майбутньому, тобто це створення довгострокової стратегії розвитку підприємства на 5–10 років. Кластери складаються з підприємств, спеціалізованих у певному секторі економіки та локалізованих географічно. Успіх кластера залежить від цивілізованої конкуренції, рівняння на лідерів, отримання підтримки від лідерів, від адміністративного ресурсу регіону. Для організації кластера потрібен високий ступінь довіри учасників стосовно один одного, а також довгострокове горизонтальне планування економічного процесу.

Можна стверджувати, що не існує універсальної концепції розвитку підприємств та окремих територіальних утворень. Оскільки кожне з них виокремлюється своїми характерними особливостями, то особливо значення набуває локальна політика і, перш за все, локальна стратегія інноваційного прогресу, яка часто формується саме завдяки кластерному підходу.

У цьому контексті зробимо уточнення в змісті поняття «кластер». Відповідно до Великого тлумачного словника української мови кластер – це підмножина об'єктів з певними наборами ознак, які виявляються при кластерному аналізі. У «Вікіпедії», а також у ряді праць наводяться такі дефініції:

– це географічна концентрація подібних, суміжних або додаткових підприємств з активними каналами для бізнес-транзакцій, комунікацій і

діалогу, які розділяють спеціалізовану інфраструктуру, робочі ринки, послуги і мають спільні можливості або загрози;

- це галузеве або територіальне добровільне об'єднання підприємницьких структур, які тісно співпрацюють з науковими (просвітницькими) установами, громадськими організаціями і органами влади з метою підвищення конкурентоспроможності власної продукції і сприяння економічному розвитку регіону;

- це мережа постачальників, виробників, споживачів, елементів промислової інфраструктури, дослідних інститутів, взаємозалежних у процесі створення доданої вартості;

- це група розташованих на території поселення або поблизу його взаємозалежних підприємств і організацій, які доповнюють і підсилюють конкурентні переваги один одного;

- це група локалізованих взаємозалежних компаній, постачальників устаткування, комплектуючих, спеціалізованих послуг та ін., науково-дослідних і навчальних інститутів, інших організацій, які доповнюють і підсилюють конкурентні переваги один одного [3].

Як бачимо, практично кожна з наведених дефініцій містить одні й ті ж ключові слова, а саме: об'єднання, співпраця, конкуренція, спеціалізація, географічна концентрація, підприємства, наукові установи і т. д. Тому є підстави резюмувати, що головною ідеєю концепції кластеринга є створення коопераційних зв'язків між підприємствами-виробниками, підрядниками, постачальниками ресурсів і технологій, а також між науково-дослідними і фінансово-кредитними установами. Така кооперація і спеціалізація дозволяє учасникам кластера підвищувати ефективність своєї діяльності, швидше впроваджувати нові технології і продукти і т. д. Підприємства — учасники кластера, з одного боку, конкурують між собою, а з іншого — спільно працюють над пошуком нових шляхів вирішення різноманітних проблем (серед них — постачання ресурсів, доступ до нових ринків збуту і т. д.).

У науковій літературі наводяться різноманітні класифікації кластерів. Зокрема за ознакою «інноваційне» виділяють такі види кластерів:

- побудовані на інформації. Характерні для підприємств, що оперують складними системами перетворення інформації з метою надати спеціалізовані послуги своїм клієнтам. Діють у фінансовій, видавничій сферах, а також у туристичній галузі;

- побудовані на створенні інноваційних технологій. Господарючі суб'єкти, які входять в них, займаються розробкою і впровадженням, зацікавлені в інноваційних технологіях. Такі кластери трапляються найчастіше в машино- і приладобудуванні;

- побудовані на знаннях і характерні для підприємств, які належать до секторів з високою інтенсивністю досліджень і розробок. Утворюються зазвичай навколо провідних науково-дослідних установ регіону або держави, найчастіше — у фармацевтичній, хімічній промисловості, а також у літакобудуванні;

- залежні від постачальників. Мають форму підприємств, інноваційна діяльність яких залежить передусім від здатності співпрацювати з розробниками інноваційних товарів або технологій. Трапляються в сільському і лісовому господарстві;

– спеціалізовані на постачаннях. Утворюються підприємствами з великими витратами на дослідження і розробки, коли увага приділяється продуктовим інноваціям і взаємозв'язкам із споживачами. Характерні для підприємств, які виробляють специфічні товари (наприклад, програмне забезпечення).

Одним з представників економічно потужних кластерів світу є «Силіконова долина» (у штаті Каліфорнія), де мають свої штаби тисячі компаній, які займаються комп'ютерами, їх комплектуючими, програмним забезпеченням, мобільним зв'язком, біотехнологією та ін. Найвідоміший європейський кластер – «Пластикова долина». Функціонує він у Східній Франції, недалеко від кордону зі Швейцарією. Підприємства, що входять до його складу, здійснюють перетворення полімерів на готову продукцію, займаються також проектуванням виробів, розробкою нових форм, впровадженням машин і т. д.

Кластерна модель ведення господарства дуже популярна в країнах Європейського союзу, оскільки, будучи продуктом ринкової економіки, обумовлена сприятливим поєднанням регіональних факторів та подальшим розвитком зв'язків між підприємствами в середині самого кластера.

Таким чином, метою кластерного розвитку має виступати підвищення рівня та якості життя населення, покращання якості людського потенціалу, що, у свою чергу, стає джерелом інноваційного розвитку економіки, який забезпечує підвищення конкурентоспроможності підприємства, регіону, країни в цілому. У той же час це сприяє збільшенню інвестицій не тільки у виробництво, але і в людський капітал. Можна стверджувати, що цей взаємозв'язок підкреслює необхідність використання кластерного підходу, по-перше, для вирішення соціальних завдань, а по-друге, для переходу економічного розвитку на інноваційні рейки.

Таким чином, учені і практики, розглядаючи з різних точок зору кластерні моделі об'єднання організацій в ефективні економічні структури, доходять висновку, що вони можуть бути тими імпульсами, які при вдалій концентрації виробництва, його спеціалізації, використанні сучасних досягнень комунікації, координації, кооперації і співробітництва допоможуть знайти точки зростання кожного конкретного регіону, забезпечуючи його перемогу в конкурентній боротьбі. Як наслідок, у різних країнах зростає інтерес до формування і підтримки кластерів, відбувається активізація урядової політики в цій сфері [1, с. 82].

В Україні процес кластеризації розпочався в 1997 р., з ініціативи С.І. Соколенка – Президента Міжнародного фонду сприяння ринку, який упродовж багатьох років збирав по всьому світу досвід формування мережових структур. Безперечним піонером кластеризації в Україні можна назвати Хмельницьку область. У 1998 р. було розпочато формування нової виробничої системи, заснованої на мережовій моделі управління виробництвом та її адаптації до економіки країни, що трансформується. За сприяння Асоціації «Поділля перший», яка об'єднала у своїх рядах учених, підприємців, фінансистів і представників влади, вдалося в період з 1997 по 2000 рр. сформувати декілька виробничих кластерів, у т. ч. швейний, будівельний, харчовий, туристичний, продовольчий і зеленого сільського туризму, які функціонують сьогодні.

Сьогодні кластери розвиваються в Івано-Франківській, Волинській, Рівненській, Полтавській, Сумській, Харківській областях, м. Севастополі.

Для того, щоб в Україні почався кластерний бум, необхідний цілий ряд умов. У першу чергу, в економіці має виникнути попит на такі утворення, реальне розуміння того, які завдання вони здатні вирішувати. І не менш важливий момент – це формування в країні більш гнучкого ринку праці, активної міграції працездатного населення. Кластери швидко занепадатимуть, якщо не житимуться кваліфікованою робочою силою [7].

**Висновки.** З урахуванням великого бажання України інтегруватися до світового економічного середовища як країні з конкурентоспроможною економікою потрібно:

- підвищувати освітній рівень населення;
- розвивати мережу вищих навчальних закладів та державних наукових організацій;
- використовувати вигідне географічне положення, а саме ефективно використовувати транзитний потенціал;
- на держаному рівні затвердити програму стратегічного розвитку та програми підвищення конкурентоспроможності України та її регіонів на базі створення кластерних структур;
- законодавчо затвердити формування сприятливого для розвитку підприємництва ділового середовища з особливим акцентом на співробітництво влади, бізнесу, науки, освіти і громадських організацій в інноваційних мережевих структурах;
- впровадити інноваційні освітні програми для підготовки і перепідготовки фахівців, які беруть участь у розвитку і функціонуванні інноваційних мережевих структур;
- провести фундаментальні дослідження у визначенні пріоритетів формування в Україні національних і регіональних інноваційних виробничих кластерів;
- сприяти розвитку міжнародного співробітництва у питанні формування кластерних структур [6].

#### *Список використаної літератури*

1. Войнаренко М.П. Кластерные модели объединения предприятий в Украине / М.П. Войнаренко // Экономическое возрождение России. – 2007. – № 4(14). – С. 68–82.
2. Економіка України: навч. посіб. / А.П. Голіков, Н.А. Казакова, О.А. Шуба. – К.: Знання, 2009. – 286 с.
3. Ковальова Ю.М. Кластер як нова форма організації та розвитку економіки / Ю.М. Ковальова // [http://www.rusnauka.com/17\\_SSN\\_2007/Economics/22544.doc.htm](http://www.rusnauka.com/17_SSN_2007/Economics/22544.doc.htm)
4. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов/ Майкл Е. Портер; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
5. Маршалл А. Принципы экономической науки: в 3 т. / А. Маршалл. – М., 1993. – 594 с.

6. Соколенко С.І. Перспективи зростання економіки України на основі інноваційних кластерів / С.І. Соколенко // IV Міжнародна науково-практична конференція «Розвиток інноваційних кластерів в сучасних умовах реструктуризації економіки», м. Севастополь, 31.05–03.06.2009 г. // <http://ucluster.org/sokolenko/2008>

7. Соколенко С. І. Кластери в глобальній економіці / С. І. Соколенко. – До.: Логос, 2004. – 848 с.

В статье рассмотрена экономика Украины и дана оценка перспектив развития отраслей экономики с учетом современных евроинтеграционных процессов. Исследовано формирование кластерных моделей и их влияние на развитие регионов и страны в целом.

**Ключевые слова:** экономика, отрасль, рынок, кластер, кластерная модель, конкурентоспособность.

In the article it is considered economies of Ukraine and estimation of prospects of development of industries of economy from the account of modern European integration processes. Forming of cluster models and their influence is investigational on development of regions and country on the whole.

**Key words:** economy, branch, market, cluster, cluster model, competitiveness.

*Надійшло 8.12.2010.*

УДК 338.2:612.013

*Д.Є. Козенков*

## УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ТЕОРІЇ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ

У статті розглянуто теоретичні питання та основні положення розвитку системи господарювання з позиції загальної теорії циклів.

**Ключові слова:** цикл, циклічність, життєвий цикл, розвиток підприємства.

**Вступ.** Розробка практичних рекомендацій для вирішення питань організації управління розвитком підприємств потребує розгляду ряду проблем, безпосередньо пов'язаних з критеріями формування стратегії розвитку. Процеси економічного розвитку завжди цікавили вчених. З позицій системного підходу розвиток – це процес спрямованих змін, у результаті яких виникає новий якісний стан системи. Усю різноманітність поглядів на розвиток можна подати у вигляді чотирьох груп [1]. Перша група – це процес реалізації нових цілей, який забезпечено цілеспрямованістю змін. Друга група передбачає пояснення природи розвитку як процесу адаптації до навколишнього середовища. Третя група поглядів пояснює розвиток як процес розв'язання протиріч системи. Четверта група ототожнює розвиток з однією з його ліній – прогресом, або з однією з його форм – еволюцією. Розвиток включає поняття самоорганізації системи, тобто забезпечення можливості розвитку прогресивних процесів у системі. При цьому система має задовольня-



ти такі вимоги: бути відкритою, динамічною, узгодженою, нерівноважною. Ефективність управління розвитком прямо залежить від «правильності» вибору відповідної стратегії і тактики. Можна виділити цілий ряд критеріїв цього вибору. Якнайповніше ці фактори об'єднує і систематизує теорія циклічного розвитку.

**Постановка завдання.** Теоретичним та методологічним аспектам розвитку підприємств на основі теорії циклів присвячено багато наукових досліджень таких авторів, як: Й. Адізес, Л. Грейнер, К. Жюгляр, Дж.Б. Кларк, М.Д. Кондратьєв, М.І. Туган-Барановський, Л. фон Бер-таланфі, Ф. Форрестер, Й. Шумпетер та ін. Але, незважаючи на ці дослідження, проблеми еволюції та розвитку підприємств є найбільш слабо вивченими галузями теоретичного менеджменту. У більшості випадків практичне використання теорій циклічного розвитку має описовий характер. Відсутня можливість визначення терміну різних стадій циклів, їх ідентифікації тощо. Виходячи з цього, можна стверджувати, що дослідження питань циклічного розвитку підприємств у системі менеджменту підприємства в умовах ринку є актуальним і може мати певний практичний інтерес. Таким чином, **метою цього дослідження** є визначення сутності та видів циклів розвитку підприємства.

**Результати дослідження.** Основною характеристикою відкритої системи, що розвивається, є нерівноважність, яку можна визначити як стан відкритої системи, при якому відбувається зміна її складу, структури та поведінки. Для підтримки своєї нерівноважності система потребує того, щоб ззовні до неї надходив потік негативної ентропії, який за величиною, принаймні, дорівнює внутрішньому виробництву ентропії. Також система має постійно функціонувати, щоб зберегти умови свого існування.

Системи та їх компоненти схильні до коливань. Розрізняють вільні та вимушені коливання, а також автоколивання. До вільних коливань відносять коливальні рухи, які поступово затухають у реальній системі, що досягає стану рівноваги. Вимушені коливання виникають при дії на систему зовнішньої сили. Автоколивання — це незгасаючі коливання, що відбуваються у відкритих системах, далеких від рівноваги. Вимушені коливання та автоколивання є характерними для відкритих систем, а вільні — для закритих систем, що наближаються до рівноваги. Існує два ефекти дії коливань на систему — петля позитивного зворотного зв'язку і кумулятивний ефект. Петля позитивного зворотного зв'язку робить можливим посилення незначних збурень до хвиль, що ведуть систему до якісного стрибка. Кумулятивний ефект полягає у тому, що незначна причина викликає ланцюжок подій, кожна з яких є все більш істотною. Коливання можуть призвести до зміни системи, повернення системи до старого стану та руйнування системи. Будь-яка з цих можливостей реалізується у так званій точці біфуркації, в якій система є нестійкою. У процесі руху системи від однієї точки біфуркації до іншої, власне кажучи, і відбувається розвиток системи. Система проходить дві стадії: еволюційну й революційну. В еволюційному процесі відбувається повільне накопичення кількісних і якісних змін параметрів системи та її компонентів. У еволюційному процесі відбувається зростання ентропії й нестійкості, що призводять до подальшого якісного стрибка в розвитку й переходу системи в нову дисипативну структуру, яка відповідає новим умовам зовніш-



нього середовища. Далі система знову стає на шлях еволюційних змін, і цикл повторюється.

Проблема пояснення циклічного розвитку систем привертає увагу вчених давно і не випадково, оскільки розкриття механізмів періодичності явищ відкриває шлях до прогнозування розвитку систем. Цикл виступає як фактор Всесвіту, що впорядковує, як єдиний і універсальний закон буття. Усі закони діалектики відмінно вписалися в теорію циклу. Більш того, центральна ідея діалектики про суперечність об'єктивного світу стала центральною ідеєю теорії циклу. Потрібно відзначити, що циклічний метод аналізу має досить багату історію. Вперше циклічні теорії було розглянуто в працях філософів та істориків давнини (Плутарх, Платон, Аристотель). Значний етап розвитку теорії циклів відносять до періоду, коли було висунуто ідею великих історичних циклів (Аль-Біруні, Дж. Віко, Н. Макіавелі, Вольтер, Руссо). Однак революційний переворот у поглядах на теорію циклів відбувся в середині XIX ст. у результаті формування нових поглядів на закономірності суспільного розвитку (Г. Гегель, К. Маркс, І. Кант, Г. Спенсер, С. Соловйов, М. Чернишевський та ін.).

Найважливішими джерелами процесу розвитку є суперечності між: функцією і метою системи; потребами системи в ресурсах і можливістю їх задоволення; старим і новим; прагненням до порядку і хаосом; прагненням системи до встановлення стійкого стану і засобами його досягнення; цілями системи і цілями її компонентів; процесами функціонування й розвитку та ін. [2]. Більшість суперечностей в еволюційний період згладжуються — зовнішнім ентропійним тенденціям і суперечностям тут протистоїть адаптація, а внутрішнім — функціонування системи. Максимально можливе розв'язання протиріч відбувається в момент катастрофи (точка біфуркації), далі суперечності поступово накопичуються, і цикл повторюється.

Зміна еволюційного і біфуркаційного етапів розвитку систем, їх стійкості й нестійкості утворює в часі динамічні цикли. Кожна система має не тільки свої специфічні внутрішні циклічні процеси, обумовлені її природою, але і цикли, що продиктовані їй зовнішнім середовищем. При цьому цикли внутрішнього походження можуть змінюватися під впливом зовнішніх циклів. Такий адаптаційний процес називається синхронізацією. У результаті синхронізації системи починають рухатися з однаковими, кратними або сумірними частотами (швидкостями). При цьому внутрішня синхронізація відбувається, коли певні частотні співвідношення встановлюються у результаті взаємодії «рівноправних» систем; а зовнішня — коли одна із систем нав'язує свій ритм іншим системам. Процес синхронізації систем може призвести до їх когерентності, тобто до узгодженого перебігу в часі коливальних процесів, коли елемент системи знаходиться не на якомусь одному рівні, а на всіх відразу. Наявність процесів синхронізації дозволяє прогнозувати часові межі нижніх точок біфуркації. Точнішому прогнозу піддаються процеси еволюційної стадії розвитку, оскільки вони відрізняються стійкістю за відомих умов зовнішнього середовища.

Економічний розвиток — це підйом, що відбувається нерівномірно. Коливання в русі суспільного виробництва, що регулярно повторюються за певний проміжок часу, означають «циклічний» характер його розвитку.

Діапазон одиничного циклу охоплює рух економіки від однієї кризи до іншої. Причини таких коливань у ході економічного розвитку пояснюють по-різному. Деякі економісти (Ж.Б. Сей, Д. Рікардо та ін.) взагалі заперечували можливість загальних економічних криз; часткові ж кризи надвиробництва пояснювали порушенням пропорційності між різними галузями виробництва. Інша група економістів (Дж. Кейнс, Е. Хансен) пояснювала кризи надвиробництва недостатньою схильністю до споживання, а вихід із кризи бачили у стимулюванні сукупного попиту. Нарешті, деякі економісти убачали причину криз у недоліках кредитно-грошової політики.

Як бачимо, назвати єдину причину циклічного руху ринкової економіки виявляється вельми важкою справою. Тому багато сучасних економістів обмежуються загальним зазначенням того, що причину циклічного руху закладено в складному й суперечливому характері різноманітних сил і факторів, що впливають на рух ринкової економіки.

Термін «цикл» звичайно вживається для позначення подій, які постійно повторюються, але не обов'язково однаковою мірою. Тому є всі підстави вважати, що рух ділового життя суспільства відбувається у формі циклів, суть яких полягає у наявності послідовності змін, що повторюються. У процесі безперервного економічного зростання економічна система проходить чотири фази, які називаються фазами ділового циклу. Це — пік (процвітання), стиснення (рецесія), дно (депресія), і розширення (відновлення). Основу ж економічного циклу становлять економічні кризи, що періодично виникають.

Рух виробництва від однієї економічної кризи до початку іншої називається економічним циклом. Головну фазу економічного циклу складає криза. У кризі відображаються основні риси циклу. З нею закінчується один період розвитку і починається інший. Без кризи не було б циклу, а періодичне повторення криз надає ринковій економіці циклічного характеру.

У наш час цикл розглядають як єдиний процес, що послідовно проходить через фази криз і підйомів, а не просто як випадкову послідовність криз, що переривають час від часу хід відтворення. Предметом дослідження є весь цикл, а не окремі його фази. Зараз описано 1380 типів економічного циклу, і процес цей триває.

Для ринкової економіки характерні як малі (до 10 років), так і великі цикли з довготривалими тенденціями (хвилями) тривалістю 50—60 років. Довгі хвилі в економіці або «великі цикли кон'юнктури» почали аналізуватися економістами у середині XIX ст. (Х. Кларк, В. Джевонс, К. Маркс, А.І. Гельфанд, Ван Гельдерен, Де Вольф). Але, найбільший внесок у розвиток теорії довгих хвиль зробив видатний російський економіст М.Д. Кондратьєв, який опублікував у 20-х рр. XX ст. ряд праць [3]. Головну мету дослідження М.Д. Кондратьєв бачив у розробці методології довгострокового прогнозування тенденцій розвитку світового капіталістичного господарства.

За час, що минув з 1925 р., було запропоновано величезну кількість теорій, які пояснюють існування довгих хвиль. У праці [4] наведено класифікацію основних таких теорій. У багатьох із них робиться спроба вивести пояснення існування довгих хвиль із коливань одного, взятого за основу авторами, параметра, а коливання самого взятого за основу параметра автори пояснюють довільним чином.

Найбільш відомою з теорій циклічного розвитку є інноваційна теорія Й. Шумпетера [5]. До послідовників інноваційного напрямку в теорії довгих хвиль також відносять таких учених, як С. Кузнець, Г. Менш, А. Клайнкнехт, Дж. ван Дайн. Теорію перенакопичень у капітальному секторі розроблено під керівництвом Дж. Форрестера. Група теорій, пов'язаних із робочою силою, ґрунтується на розгляді теорій довгих хвиль з погляду закономірностей робочої сили (К. Фрімен). До прихильників цінового напрямку в поясненні довгих хвиль відносять У. Ростоу та Б. Беррі. Існує позиція, згідно з якою вважається, що майбутнє у дослідженні довгих хвиль належить інтеграції різних однопричинних моделей (Й. Дельбеке). Було створено також комплексні теорії соціологічних пояснень, які базуються на тому, що не можна розглядати розвиток економіки, не розглядаючи водночас розвиток того суспільства, яке цю економіку створює для задоволення своїх потреб.

Існують також інші моделі, побудовані на ідеології циклічності. Представники неокейнсіанського напрямку економічної думки (П. Самуельсон, Е. Хансен, Дж. Хікс, Е. Домар, Р. Харрод) вважають, що на циклічні коливання більшою мірою впливають капіталовкладення, меншою мірою – споживання. У 70-х роках минулого сторіччя набула розвитку модель циклу представника посткейнсіанської школи Х.П. Мінські, що одержала назву «гіпотеза фінансової нестабільності», або «гіпотеза фінансової крихкості» [6]. Італійські економісти Д. Деллі Гатті, М. Галлегаті і Л. Гардіні розвинули у своїх роботах посткейнсіанську теорію ділових циклів. Новизна їх теорії [7] полягає у виявленні таких факторів циклічних коливань ділової активності, як вплив курсу акцій на інвестиції, еластичність попиту домогосподарств на акції, надмірна пропозиція акцій, частка нерозподіленого прибутку.

Таким чином, проблема циклічного розвитку залишається достатньо дискусійною: і дотепер висловлюються різні погляди на природу циклів. Безперечним же є визнання їх існування й використання концепції довгих хвиль для характеристики господарських процесів, які не знаходять свого пояснення у теоріях малих циклів.

З точки зору теорії циклічності життєвий цикл будь-якої системи можна розділити на такі етапи [8]:

- експлерентний (латентний, або початковий), на якому система починає формуватися, проявляти себе тим або іншим чином. Цей етап характеризується непередбачуваністю та неоднозначністю. Для цього етапу характерні такі періоди, як початок та пробудження системи;

- патієнтний (зростання, або стрімкості) – етап становлення та утвердження системи, на якому всі тенденції чітко та однозначно прослідковуються, а поведінку системи можна передбачити. Цей етап є суперечливим та вміщує у себе такі періоди, як становлення, визначення та утвердження;

- віолентний (апогею, або диверсифікації) – етап найвищої величини показників, найбільшої віддачі. Включає такі періоди, як насичення, зрілість, деструкція;

- комутантний (падіння, старіння, або погіршення) зазвичай пов'язують із зниженням ефективності функціонування системи. Тут можна виділити такі етапи як зниження, старіння і деградація;

— леталентний (вибуття, закінчення, або припинення) — це останній етап у життєвому циклі системи. Багато систем не доживають до цього етапу і вибувають раніше. Цей етап включає такі фази, як релікт, старіння.

Однією з форм об'єднання економічної, техніко-технологічної і соціальної системи в єдине ціле є підприємство. Підприємство також має свій життєвий цикл, який включає сукупність взаємопов'язаних циклів ділової активності. Кожний діловий цикл пов'язаний з функціонуванням і розвитком бізнес-процесів. Якість і активність здійснення основних бізнес-процесів на підприємствах у комплексі розглянуто в [9], де виділено і проаналізовано за фазами ділового циклу активність маркетингу, виробничу активність, інноваційну активність та інвестиційну активність. Аналіз здійснювався за 4 фазами — бум (пік, вершина), стиснення (рецесія, криза), депресія, поживавлення (розширення). Виділяють такі основні ділові цикли за основними бізнес-процесами: виробничо-технологічний цикл; маркетинговий цикл; цикл відтворення фізичного капіталу; цикл відтворення людського капіталу; інноваційний цикл; інвестиційний цикл; інтеграційний життєвий цикл.

Удосконалення управління фірмою, розробка стратегії її розвитку в довгостроковій перспективі, вироблення і здійснення поточної політики і повсякденного управління мають спиратися на облік особливостей кожного ділового циклу і попередження кризових ситуацій.

Так, основними проблемами виробничого процесу є визначення асортименту продукції, що випускається, забезпечення повного завантаження виробничої потужності й повної зайнятості персоналу, що випереджає оновлення виробничого апарату. У фазі буму ділової активності підприємство має можливість випускати і продавати товари всього асортименту, досягаючи нормативного завантаження виробничої потужності, повної зайнятості персоналу. Максимально можливі обсяги виробництва та збуту продукції дозволяють отримувати високі доходи. При скороченні обсягів ринку та попиту на продукцію виникають простоти та недозавантаження виробничих потужностей. Якщо ж спад виробництва досягає критичної межі, яка нижче точки беззбитковості, різко зменшуються доходи та можливості закупівлі ресурсів та оплати праці. Підприємство має звільняти персонал, накопичується заборгованість перед постачальниками та кредиторами, які можуть порушити процедуру банкрутства підприємства. Вижити в умовах кризи підприємство може за рахунок утримання попиту на основні види продукції хоч би на точці беззбитковості. Для цього необхідне переналагодження технологій на випуск продукції, що має попит. Звільняються відносно незавантажені працівники при збереженні кадрового потенціалу для виконання основних технологічних операцій. Накопичуються амортизаційні кошти для проведення реконструкції ділянок і цехів та оновлення технологічного устаткування. Якщо ці дії не вдається успішно виконати в період депресії, то можливе настання ситуації банкрутства. Виживання у депресивний період потребує розширення виробництва товарів, які мають попит, технічного переоснащення із відповідною перекваліфікацією кадрів. Зростання частки у випуску нової продукції, поліпшення ринкової ситуації сприяють зростанню

завантаження виробничих потужностей, найму нових кадрів і зростанню продуктивності праці, отриманню доходів, достатніх для завершення оновлення капіталу підприємства.

Аналіз практичного досвіду формування та використання моделі життєвих циклів дозволяють сформулювати можливості та обмеження моделі життєвих циклів як інструмента управління змінами на підприємстві. Слід відзначити такі можливості: прогнозувати збут та планувати виробничу програму; визначати базисні стратегії на різних етапах розвитку; визначати кожен етап розвитку підприємства та якісно характеризувати його. До обмежень слід віднести проблематичність визначення тривалості різних стадій життєвого циклу та життєвого циклу в цілому, неможливість однозначної ідентифікації окремих стадій життєвого циклу, важкість визначення моменту настання конкретного етапу циклу тощо.

**Висновки.** Проблеми практичної реалізації моделі життєвих циклів мають загальні передумови для всієї різноманітності видів циклів та обумовлені недостатнім методологічним опрацюванням окремих моментів. Використання механізму циклів дозволяє забезпечити обґрунтований вибір управлінських рішень з розвитку підприємства відповідно до стадії його життєвого циклу та потреб зовнішнього середовища. Синхронізація ділових циклів надає можливість не тільки пристосовуватися до змін зовнішнього середовища, але й активно управляти цими змінами, досягаючи впевненого економічного та соціального розвитку.

#### *Список використаної літератури*

1. Ерохина Е.А. Теория экономического развития: системно-самоорганизационный поход / Е.А. Ерохина. — Томск: Изд-во Том. ун-та, 1999. — 160 с.
2. Меньшиков С.М. Длинные волны в экономике: Когда общество меняет кожу / С.М. Меньшиков, Л.А. Клименко. — М.: Экономика, 1989. — 274 с.
3. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики / Н.Д. Кондратьев. — М.: Экономика, 1989. — 525 с.
4. Козенков Д.Є. Інноваційний розвиток та людський потенціал: оцінка та стимулювання / Д.Є. Козенков та ін. — Д.: Системні технології, 2005. — 157 с.
5. Шумпетер И. Теория экономического развития / И. Шумпетер. — М.: Прогресс, 1982. — 401 с.
6. Minsky H.P. Financial Instability Hypothesis: An Interpretation of Keynes and An Alternative to «Standard» Theory / H.P. Minsky // Nebraska Journal of Economics and Business, 1977, Vol.16, Winter. P. 5–16 (передруковано в книзі: Wood J.C. (ed.) John Maynard Keynes. Critical Assessments. London. Macmillan. 1983. — P. 289–290).
7. Delli Gatti D. Complex Dynamics in a Simple Macroeconomic Model with Financing Constraints / D. Delli Gatti, M. Gallegati, L. Gardini // Dymski G., Pollin R. (ed.) New Perspectives in Monetary Macroeconomics. Explorations in the Tradition of Hyman P. Minsky. Ann Arbor. The University of Michigan Press. — 1994. — P. 51–76.



8. Смирнов В.Т. Кризис как фаза развития предприятия / В.Т. Смирнов, В.И. Романчин, И.В. Скоблякова. — М.: Машиностроение, 2003. — 102 с.

9. Карликов О.В. Коммерческая активность предприятия / О.В. Карликов, В. Смирнов. — М.: Машиностроение, 2000. — 112 с.

В статье рассматриваются теоретические вопросы и основные положения развития системы хозяйствования с позиции общей теории цикла.

**Ключевые слова:** цикл, цикличность, жизненный цикл, развитие предприятия.

In clause theoretical questions and basic situations of development of system of managing from a position of the general common theory of a cycle are considered.

**Key words:** cycle, recurrence, life cycle, development of enterprise.

Надійшло 8.12.2010.

УДК 331.101:339.9

Т.А. Костишина

## НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ ОПЛАТИ ПРАЦІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті розглядаються науково-методичні засади конкурентоспроможної оплати праці. Визначаються внутрішня та зовнішня конкурентоспроможність оплати праці, їх конкурентні переваги, фактори формування.

**Ключові слова:** конкурентоспроможна оплата праці, внутрішня, зовнішня конкурентоспроможність оплати праці, конкурентні переваги оплати праці.

**Вступ.** Домінантною тенденцією розвитку світового господарства на початку ХХІ ст. стала його глобалізація, багатовимірний прояв якої виявляється через зростання масштабів та динамізацію міжнародного руху капіталів, праці, товарів, послуг, інформації, технологій.

Протягом останніх століть глобалізація виявлялася і досліджувалася як ключова проблема світогосподарського розвитку. Сучасні системні трансформації надають їй нової якості — з тенденції глобалізація переростає у всепоглинаючий процес, що включає політичні, економічні, соціальні, екологічні, науково-технічні та інші складові.

Актуальні питання економічної взаємодії та ефективного розвитку країн у глобальному середовищі фокусуються і системно відображаються у проблематиці глобальної конкурентоспроможності.

Загострення глобальних суперечностей та диверсифікація форм і методів конкурентної боротьби на світових ринках зумовлені насамперед нерівномірністю економічного та соціального розвитку, який виявляється в диспропорційності розвитку не тільки окремих країн, а й регіонів та галузей.

Жорстка і неослабна конкурентна боротьба на глобальних ринках з високим ступенем представництва різних суб'єктів потребує від Украї-



ни розробки довгострокової виваженої стратегії виходу на світові ринки та застосування ефективних механізмів закріплення й утримання на них стійких позицій.

Необхідною передумовою успішної реалізації Україною такої концепції зовнішньоекономічної діяльності є ефективний соціально-економічний розвиток та формування потужного науково-технічного та економічного потенціалу, важливою основою якого є формування ринкових організаційно-економічних відносин у сфері праці.

Формування висококонкурентної національної економіки потребує формування конкурентоспроможної робочої сили та ефективних соціально-трудових відносин. Це пов'язано з тим, що в умовах ринкової трансформації економіки найсуттєвіші перетворення відбуваються, насамперед, у соціально-трудої сфері. Становлення державності, демократизація суспільного життя, створення нового правового та мотиваційного поля – всі ці насичені соціально-політичні та економічні явища впливають на стан соціально-трудових відносин в Україні.

Підвищення рівня конкурентоспроможності робочої сили має розглядатися в контексті ринково орієнтованого розвитку економіки України, у тому числі конкуренції між суб'єктами трудових відносин, що створює підґрунтя для формування конкурентоспроможної оплати праці. Попри значний інтерес науковців до проблем оплати праці, необхідно відзначити, що питання, пов'язані з визначенням специфіки проявів конкуренції в оплаті праці в умовах трансформаційних змін, донині залишаються одними з найменш досліджених вітчизняною економічною наукою.

**Аналіз джерел і публікацій.** Дослідження розвитку концепцій конкуренції С.Л. Брю, Дж.К. Гелбрейтом, Дж. Кейнсом, І. Кірсьнером, К.М. Макконелом, А. Маршаллом, Дж. Пері, А. Смітом, М. Фрідменом, Ф. фон Хайеком стало закономірним результатом генезису світової економічної думки. Врахування економічної сутності категорії конкуренції при аналізі закономірностей розвитку сфери праці дозволили П. Агіону, М. Портеру, Г. Стендінгу зробити певний внесок у дослідження проблем соціально-трудових відносин на ринку праці.

Аспекти оплати праці в умовах трансформаційних економік аналізувалися вченими-економістами різних країн. Серед українських науковців варто відзначити: І.К. Бондар, Д.П. Богиню, М.Д. Ведернікова, О.А. Грішнову, Г.А. Дмитренка, М.І. Долішнього, Г.В. Задорожного, М.І. Карліна, Т.М. Кір'ян, І.С. Кравченко, Ю.М. Краснова, А.М. Колота, Г.Т. Кулікова, В.Д. Лагутіна, Е.М. Лібанову, Л.С. Лісогор, Ю.Г. Лисенка, Н.Д. Лук'янченко, В.О. Мандибуру, В.М. Новікова, В.М. Нижника, В.В. Онікієнка, О.Ф. Новікову, Н.О. Павловську, І.Л. Петрову, М.В. Семикіну, О.А. Турецького, С.В. Тютюнникову, О.М. Уманського, А.А. Чухна та ін.

Серед доробків учених країн СНД заслуговують на увагу праці Л.І. Абалкіна, Є.І. Арона, Н.Н. Абакумової, М.А. Волгіна, Б.М. Генкіна, А.Л. Жукова, В.Л. Іноземцева, Д.М. Карпукіна, Ю.П. Кокіна, Є.М. Капустіна, Р.П. Колосової, С.М. Лебедевої, В.І. Матусевича, Л.В. Міснікової, Ю.Л. Маневича, В.В. Новожилова, В.Д. Ракоті, А.І. Рофе, Е.Р. Саруханова, Г.Е. Слезінгера, Р.А. Яковлева та ін.

Певний науковий інтерес для осмислення проблем оплати праці в сучасних умовах мають класичні моделі оплати праці, розроблені М. Альбертом, М. Армстронгом, Д. Бергером, С.Л. Брю, Л. Ерхардом, Р. Дж. Еренбергом, Д. Кейнсом, Д. Кларком, В. Леонтьєвим, К.Р. Макконелом, А. Маршаллом, М.Х. Месконом, Д. Мідом, Д. Мілковічем, Дж.С. Мілем, Д. Ньюманом, У. Петті, Д. Рікардо, П. Самуельсоном, Р.С. Смітом, Т. Стівенсоном, Ф. Хедоурі, Р. Хендерсоном, Д. Хіксом, П. Чінгосом та ін.

У той же час у працях сучасних вчених та фахівців майже не приділяється уваги оцінці конкурентоспроможності системи оплати праці. Для формування конкурентоспроможної ринкової економіки в Україні необхідні певні передумови. Країна перейшла до принципово нового устрою суспільства, яке спрямоване на конкурентоспроможність в умовах глобалізації. Нові економічні умови господарювання вимагають і відповідних змін у формуванні оплати праці. Все вищезазначене обумовило актуальність теми статті.

**Метою** статті є дослідження сучасного стану оплати праці та її вдосконалення в контексті конкурентоспроможності національної економіки.

**Виклад результатів дослідження.** Розвиток ринкових процесів в Україні пов'язаний з усвідомленням того, що, по-перше, рівень конкурентоспроможності є сукупним інтегральним показником рівня професіоналізму і якості управління, по-друге, конкурентоспроможність у цілому є основним фактором науково-технічних нововведень, вирішальною умовою ефективного функціонування як економіки в цілому, споживчої кооперації та окремого підприємства зокрема. З іншого боку, діяльність у конкурентному середовищі і всі процеси, пов'язані з досягненням високих позицій на ринку товарів та послуг у цілому, мають бути керованими.

Специфіка сучасного стану оплати праці в умовах трансформаційної економіки України визначає необхідність посилення уваги до аналізу феномену «конкурентоспроможності» з урахуванням специфічних рис формування конкурентоспроможної системи оплати праці.

Конкурентоспроможність – слово запозичене, утворене від англійського «competitive advantage», адаптоване у процесі перекладу до традицій вітчизняного сприйняття його сутності. Сам термін «конкурентоспроможність» означає, по-перше, «здатність до конкуренції, тобто певний потенціал», по-друге, в умовах відкритої економіки конкурентоспроможність буде визначена як здатність країни (національної фірми) протистояти міжнародній конкуренції на власному ринку і ринках третіх країн.

О.А. Швиданенко визначає еволюцію концепцій конкурентоспроможності (табл. 1) [1, с. 29].

Розгляд вищенаведених визначень конкурентоспроможності дає змогу провести такі паралелі:

- а) у найзагальнішому розумінні – це здатність системи досягти мети;
- б) згідно з думками багатьох дослідників складовою конкурентоспроможності є виробничий потенціал;
- в) у визначеннях конкурентоспроможності має місце також думка про єдність здатності виробляти і споживати, тобто про зв'язок внутрішнього і зовнішнього;

г) незалежно від рівня об'єкта конкурентоспроможності в академічних визначеннях авторами закладаються, як правило, два основні параметри: мета і засоби досягнення конкурентоспроможності об'єкта.

Таблиця 1

## Еволюція концепцій конкурентоспроможності

| Історичний підхід      | Домінуючий аспект аналізу конкуренції                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                        | I етап (XVII–XIX ст.)                                                                                                                                                                    | II етап (XIX–XX ст.)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | III етап (XX–XXI ст.)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|                        | Предметний                                                                                                                                                                               | Структурний                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Функціональний                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Економіко-регуляторний | Відносно тривалий процес усвідомлення проблеми економічної конкурентоспроможності без виділення з предмету інших філософських та економічних дисциплін. Узагальнено у творчості А. Сміта | Поширення розуміння конкурентоспроможності країни через її зовнішньоекономічну діяльність. Теорія порівняльних переваг Д. Рікардо: основа конкурентоспроможності — у факторах, що мотивують зовнішньоекономічну діяльність країн, які є конкурентами на світовому ринку                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Розширено уявлення про фактори, що зумовлюють конкурентоспроможність країни. Розуміння конкурентоспроможності країни «як сукупності факторів, що характеризують розвиненість і ефективність її структур, а також інших, зовнішніх для фірм, факторів»                                                                                                                                                                                               |
| Автономно-факторний    |                                                                                                                                                                                          | Еволюція підходів до дослідження конкурентоспроможності розглядається крізь призму зміни визначального фактора, що зумовлював на певному етапі розвитку конкурентного середовища конкурентоспроможність об'єкта економіки, і виділяються такі парадигми:<br>I парадигма. Конкурентоспроможність визначається процесом виробництва товару. Забезпечується шляхом зниження витрат при збереженні якості товару.<br>II парадигма. Визначальну роль відіграє забезпечення ринку товаром у достатній кількості, відсутність дефіциту.<br>III парадигма. Визначальними стають відсутність реклами і боротьба за якість товару. | Концепція М. Портера про визначальність у міжнародній конкуренції не країн, а фірм. Неокласична школа, WEF, IMD та ін. Розвиток концепції: головними опорами конкурентоспроможності визнано технологію, інформаційні системи, а також загальне інституційне і соціальне середовище разом із стратегіями корпорацій і ефективним використанням людського капіталу. Іншими опорами, як і раніше, є затрати і ціни, хоча їх роль поступово зменшується |

| Історичний підхід   | Домінуючий аспект аналізу конкуренції |                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|---------------------|---------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                     | I етап (XVII–XIX ст.)                 | II етап (XIX–XX ст.)                                                                                                                   | III етап (XX–XXI ст.)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|                     | Предметний                            | Структурний                                                                                                                            | Функціональний                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Автономно-факторний | —                                     | IV парадигма. «Критичним» стає фактор часу (відсутність запізень у доставці товару). Боротьба за найшвидший спосіб задоволення попиту. | Об'єкт — глобалізований світ та держави у ньому, раніше — національна держава. Мета — забезпечення стійкого зростання. Формування нового типу економіки, що потребує для успішної конкуренції наявності нематеріальних латентних активів і стрижневих компетенцій. Потенціал конкурентоспроможності видозмінюється від повної відсутності самих факторів конкурентоспроможності в бік виявлення способу їх найефективнішого використання |

Враховуючи вищезазначене, нами пропонується визначення економічної категорії «конкурентоспроможна оплата праці», яке, на відміну від відомих, характеризує здатність моделі оплати праці конкурувати з моделями оплати праці господарюючих суб'єктів на макро-, мезо- та мікрорівнях за: ефективністю використання трудових ресурсів; ефективністю мотиваційного механізму; механізмом та рівнем заробітної плати; продуктивністю праці; впровадженням ефективних форм і систем оплати праці; рівнем плинності кадрів; якістю продукції; забезпеченням постійно зростаючої конкурентоспроможності робочої сили.

Нами визначено внутрішню та зовнішню конкурентоспроможність оплати праці.

Внутрішня конкурентоспроможність оплати праці як об'єкт дослідження визначає оплату праці всередині конкретного підприємства і суттєво впливає на вирішення таких проблем: ефективність діяльності, справедливність в оплаті, узгодженість інтересів найманих працівників і роботодавців.

Конкурентними перевагами внутрішньої конкурентоспроможності є:

- 1) спроможність підвищувати кваліфікаційно-професійний рівень з метою покращання якісних характеристик працівника;
- 2) підвищення ефективності мотиваційного механізму працівників;
- 3) поєднання інтересів працівників зі стратегією підприємства.

Зовнішня конкурентоспроможність належить до компенсаційних відносин за межами організації, тобто порівняно із станом і рівнем оплати праці у конкурентів.

У сучасних умовах роботодавці вважають, що системи оплати праці диктуються ринком, тобто повністю залежать від того, скільки становлять витрати на оплату праці у конкурентів. Однак термін «продиктований ринком» по-різному впроваджується на практиці: одні роботодавці встановлюють рівень оплати праці вищий, ніж у конкурентів, сподіваючись залучити кращих працівників, а інші пропонують нижчий рівень заробітної плати, але більш привабливі умови преміювання.

Конкурентні переваги зовнішньої конкурентоспроможності:

- 1) забезпечити рівень оплати праці, достатній для того, щоб залучити і втримати кращих працівників;
- 2) контролювати витрати на вартість робочої сили так, щоб ціни на товари і послуги могли залишатися конкурентними;
- 3) формувати конкурентоспроможний персонал, що має суттєвий вплив на конкурентоспроможність продукції, підприємства, галузі, економіки.

Факторами формування зовнішньої конкурентоспроможності в оплаті праці є:

- 1) конкуренція на ринку праці за працівників високої кваліфікації та найбільш дефіцитних професій;
- 2) конкуренція на ринку товарів і послуг, яка впливає на фінансовий стан організації;
- 3) особливості стратегії функціонування підприємств (технологій, продуктивності).

Дж. Т. Мілкович і Д. М. Ньюман у праці «Система винагород і методи стимулювання персоналу» визначають такі варіанти політики конкурентоспроможної оплати праці [2, с. 37] (рис. 1).



Рис. 1. Варіанти політики конкурентоспроможної оплати праці

**Висновки.** Таким чином, конкурентоспроможність оплати праці сприяє зростанню професіоналізму, кваліфікації, трудової активності, підвищенню мотивації до ефективності праці, формуванню конкурентоспроможного персоналу, продукції, підприємства, галузі, економіки в цілому.

*Список використаної літератури*

1. Швиданенко О.А. Глобальна конкурентоспроможність: теоретичні та прикладні аспекти: монографія / О.А. Швиданенко. — К.: КНЕУ, 2007. — 312 с.

2. Милкович Дж.Т. Система вознаграждений и методы стимулирования персонала / Дж.Т. Милкович, Д.М. Ньюман; пер. с англ. И.Л. Беловус [и др.]. — М.: Вершина, 2005. — 760 с.

В статье рассматриваются научно-методические основы конкурентоспособной оплаты труда. Определяется внутренняя и внешняя конкурентоспособность оплаты труда, их конкурентные преимущества, факторы формирования.

**Ключевые слова:** конкурентоспособная оплата труда, внутренняя, внешняя конкурентоспособность оплаты труда, конкурентные преимущества оплаты труда.

In the article scientifically methodical principles of competitive payment of labour are examined. The internal and external competitiveness of payment of labour, them competitive edges, forming factors are determined.

**Key words:** competitive salaries, internal, external competitive salaries, competitive advantage pay.

*Надійшло 08.12.2010.*

УДК 336.01(477)

*С.А. Кузнецова*

## **ФІНАНСОВИЙ МОНІТОРИНГ В УКРАЇНІ: ЯКІСНИЙ АСПЕКТ**

Сформовано методологічний інструментарій забезпечення якості державного та первинного фінансового моніторингу суб'єктами фінансового моніторингу України.

**Ключові слова:** фінансовий моніторинг, якість фінансового моніторингу, суб'єкт первинного фінансового моніторингу, фінансова операція, державний фінансовий моніторинг, первинний фінансовий моніторинг.

**Постановка проблеми.** Інтеграція та глобалізація сучасного економічного середовища, і зокрема еволюція світової фінансової системи, обумовлюють необхідність вирішення проблеми легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансування тероризму. Одним із напрямів вирішення окресленої проблеми є формування на рівні окремих держав та світу в цілому узгоджених підходів та регламентація міждержавних відносин у сфері запобігання та протидії відмиванню грошей. Результатом цих процесів є запровадження системи фінансового моніторингу як на рівні окремих економічних суб'єктів та



держав у цілому, так і на міжнародному рівні. Визнаючи безумовну методичну та практичну цінність напрацювань щодо формування системи фінансового моніторингу, слід зазначити відносно низький рівень якості фінансового моніторингу в Україні. Так, за даними НБУ [1] тільки за 2005–2007 рр. виявлено 5650 порушень банківськими установами вимог чинного законодавства в частині несвоєчасного подання ними повідомлень про фінансові операції з ознаками обов'язкового фінансового моніторингу.

При цьому слід враховувати, що, як справедливо зауважив О. Бабицький [2], фінансовий моніторинг останнім часом використовується як інструмент ділової та конкурентної розвідки.

Враховуючи вищевикладене, актуального значення набуває проблема забезпечення якості фінансового моніторингу в Україні. Одним із напрямів її вирішення є формування відповідних теоретичних засад, методологічного інструментарію та практичних рекомендацій на макро- та мікрорівнях.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання формування та функціонування системи фінансового моніторингу регламентовані на міжнародному та національному рівнях. Основними міжнародними документами, що передбачають запровадження системи фінансового моніторингу, є Сорок рекомендацій Групи з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей, в яких визначено заходи, що повинні вжити держави для недопущення та протидії відмиванню грошей, одержаних злочинним шляхом. Ю.В. Ващенко звертає увагу, що у цьому документі обов'язок вживати відповідних заходів покладається не тільки на банки, а й на небанківські фінансові установи [3]. На рівні Європейського союзу відносини у сфері запобігання та протидії відмиванню грошей регламентовано Директивою Ради Європейського союзу [4]. За цією Директивою держави-члени забезпечують, що установи та особи, на яких поширюється її дія, повинні здійснювати ідентифікацію своїх клієнтів з метою додаткових доказів при вступі у ділові відносини, особливо при відкритті рахунків або вкладних рахунків чи при пропозиції послуг зберігання заощаджень.

Питання використання підходу, заснованого на оцінці ризику у боротьбі з відмиванням коштів та фінансуванням тероризму, досить ґрунтовно висвітлено у відповідному посібнику Групи розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (FATF) [6].

Правові засади фінансового моніторингу на вітчизняному рівні визначено в Законі України «Про запобігання та протидію легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом» [5]. Дія цього Закону поширюється на громадян України, іноземців та осіб без громадянства, а також на юридичних осіб, їх філії, представництва та інші відокремлені підрозділи, що забезпечують проведення фінансових операцій на території України та за її межами відповідно до міжнародних договорів України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України. У цьому Законі, зокрема, чітко визначено систему та суб'єкти фінансового моніторингу, завдання, обов'язки та права суб'єкта первинного фінансового моніторингу, правовий статус працівника суб'єкта первинного фінансового моніторингу, відповідального за проведення фінансового моніторингу. При

цьому якісні аспекти фінансового моніторингу практично не висвітлено на рівні міжнародного та вітчизняного законодавства.

Вивчення спеціальної літератури свідчить, що окремі питання фінансового моніторингу досліджено українськими та зарубіжними науковцями [1, 3, 7–10]. Так, І. Мойсеєнко розглянуто місце та значення фінансового моніторингу в процесі інвестування [8]. Автором підкреслено, що в економічній теорії та практиці під моніторингом розуміють аналіз та оцінку фінансового стану підприємства на основі даних фінансового обліку. При цьому автор ототожнює терміни «моніторинг» та «фінансовий моніторинг». Такий підхід є досить суперечливим, оскільки поняття «моніторинг» є більш загальним з огляду на сферу застосування та коло суб'єктів моніторингу.

Російським науковцем В.В. Міняшкіним теоретично обгрунтовано та практично доведено доцільність фінансового моніторингу як регулятивної функції оцінки стратегій сталого розвитку підприємства [9].

Визнаючи наукову та практичну цінність проведених досліджень, констатуємо, що питання забезпечення якості фінансового моніторингу не досліджено зовсім.

**Постановка завдання.** Метою цієї статті є формування методологічного інструментарію забезпечення якості державного та первинного фінансового моніторингу суб'єктами фінансового моніторингу України.

**Виклад основного матеріалу.** Перш за все слід чітко визначитися із сутністю терміна «фінансовий моніторинг». Найбільш обгрунтоване визначення цього терміна запропоноване у Законі України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом», згідно з яким «фінансовий моніторинг — сукупність заходів, які здійснюються суб'єктами фінансового моніторингу у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму, що включають проведення державного фінансового моніторингу та первинного фінансового моніторингу»[5].

У свою чергу, державний фінансовий моніторинг — сукупність заходів, які здійснюються суб'єктами державного фінансового моніторингу, спрямованих на виконання вимог законодавства у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму. Під первинним фінансовим моніторингом слід розуміти сукупність заходів, які здійснюються суб'єктами первинного фінансового моніторингу, спрямованих на виконання вимог цього Закону, що включають проведення обов'язкового та внутрішнього фінансового моніторингу.

При розгляді питань забезпечення якості фінансового моніторингу доцільно визначитися із суб'єктами, що мають здійснювати відповідний контроль. Обов'язковою умовою при цьому є наявність в осіб, які оцінюють та вимірюють якість, достатнього професійного рівня, що дає їм право проводити оцінку якості фінансової інформації.

Суб'єкт первинного фінансового моніторингу з урахуванням вимог законодавства, нормативно-правових актів Спеціально уповноваженого органу та інших суб'єктів державного фінансового моніторингу встановлює правила, розробляє програми проведення фінансового моніторингу та призначає працівника, відповідального за його проведення.

Досягнення високого рівня якості фінансового моніторингу за встановленими критеріями можливе за умови постійного контролю. Характер, час, напрями забезпечення якості фінансового моніторингу залежать від специфіки конкретного суб'єкта такого моніторингу. Відповідно, прийнятна політика буде різною, як і різними є обсяги та характер інформації, що формується в межах різних суб'єктів господарювання.

Як зауважив Б. Мицик, у цілому забезпечення якості продукції характеризується сукупністю заходів, що плануються і реалізуються для створення необхідних умов виконання кожного етапу життєвого циклу продукції у такий спосіб, щоб продукція задовольняла певні вимоги якості [10, с. 924].

У застосуванні загальнонаукового розуміння якості продукції як такої до якості саме фінансового моніторингу можна стверджувати, що забезпечення якості фінансового моніторингу характеризується сукупністю заходів, що плануються і реалізуються для створення необхідних умов його формування за стадіями у такий спосіб, щоб ця інформація була корисною користувачам та відповідала встановленим рівням критеріїв якості.

Виходячи з вищевикладеного, пропонуємо формувати сукупність заходів, які необхідно впроваджувати для забезпечення якості фінансового моніторингу за такими напрямками (рис. 1):

- 1) підвищення кваліфікаційного рівня працівників, відповідальних за проведення фінансового моніторингу (далі — відповідальних працівників);
- 2) підвищення рівня компетентності відповідальних працівників;
- 3) забезпечення взаємодії між працівниками;
- 4) розподіл повноважень між працівниками;
- 5) проведення роз'яснювальної роботи;
- 6) моніторинг клієнтів;
- 7) контроль якості фінансового моніторингу.



Рис. 1. Напрями забезпечення якості фінансового моніторингу

У процесі розробки політики забезпечення якості фінансового моніторингу пропонуємо обов'язково визначати цілі, яке буде досягнуто за умови впровадження конкретного напрямку. Крім того, при розробці запропонованих напрямів необхідно всебічно та чітко регламентувати методологічні й практичні питання, що забезпечують досягнення визначених цілей такої політики.

З огляду на зазначене, пропонуємо такі характеристики напрямів розробки заходів із забезпечення якості фінансового моніторингу.

При розробці заходів щодо підвищення кваліфікаційного рівня працівників суб'єкта фінансового моніторингу необхідно виходити з того, що працівники підприємства на всіх етапах мають дотримуватися принципів незалежності, порядності, об'єктивності, конфіденційності та професійної поведінки. При цьому є доречним чіткий опис вимог щодо кваліфікації персоналу суб'єкта фінансового моніторингу у відповідних посадових інструкціях, встановлення порядку ознайомлення персоналу з професійними вимогами та механізму нагляду за дотриманням професійних вимог працівниками суб'єкта фінансового моніторингу.

При формуванні заходів за напрямом підвищення рівня компетентності працівників суб'єкта фінансового моніторингу слід виходити з того, що суб'єкт фінансового моніторингу повинен мати персонал, який набув і зберігає професійну компетентність, необхідну для виконання ним своїх обов'язків. У ході розробки заходів за цим напрямом доцільно визначати конкретний перелік вимог до персоналу суб'єкта фінансового моніторингу щодо його навичок та компетентності, складові професійного зростання працівників, встановлювати механізм нагляду за дотриманням виконання цього напрямку.

Впровадження заходів за напрямом «забезпечення взаємодії між працівниками» має бути спрямоване на здійснення нагляду і контролю за виконанням робіт з формування інформації щодо фінансових операцій на всіх рівнях для забезпечення обґрунтованої впевненості в тому, що виконувана робота відповідає належним критеріям якості. Розробка цього напрямку передбачає встановлення порядку визначення облікової політики суб'єкта господарювання, процедур формування інформації в бухгалтерському обліку, обґрунтування напрямів засвоєння працівниками суб'єкта фінансового моніторингу питань, що є предметом формування облікової інформації щодо фінансових операцій, впровадження механізму нагляду за дотриманням персоналом виконання цього напрямку.

При розробці заходів щодо розподілу повноважень між працівниками суб'єкта фінансового моніторингу необхідно передбачати, що роботу з формування облікової інформації щодо фінансових операцій треба доручати працівникам, які мають відповідну технічну підготовку і досвід, потрібні за певних обставин. Треба розробляти чіткі критерії щодо розподілу повноважень між працівниками суб'єкта фінансового моніторингу за кожним видом роботи з формування облікової інформації за фінансовими операціями, встановлювати порядок та відповідні графіки документообороту, визначати механізм нагляду за дотриманням виконання цього напрямку працівниками суб'єкта фінансового моніторингу.

У процесі визначення заходів з проведення роз'яснювальної роботи необхідно впровадити в діяльність підприємств практику консультування в межах суб'єкта фінансового моніторингу (чи за його межами) зі спеціалістами, які мають відповідний досвід.

Встановлення процедури проведення роз'яснювальної роботи, розробка порядку забезпечення працівників суб'єкта фінансового моніторингу інформацією роз'яснювального характеру, опис механізму нагляду за дотриманням виконання цього напрямку персоналом суб'єкта фінансового моніторингу забезпечить підвищення якості фінансового моніторингу в аспекті формування та надання відповідної інформації.

У контексті конкретизації заходів щодо моніторингу клієнтів доречно проводити оцінку існуючих та потенційних клієнтів суб'єкта фінансового моніторингу та їх фінансових операцій та запровадити процедуру постійного перегляду оцінки наявних клієнтів. При розгляді питань щодо клієнтів доцільно розробляти процедури оцінювання власне їх та їхніх інформаційних потреб і фінансових операцій, порядок моніторингу співробітництва з ними, встановлення механізму нагляду за дотриманням виконання цього напрямку працівниками суб'єкта фінансового моніторингу.

При розробці заходів з контролю якості фінансового моніторингу необхідно запровадити постійний моніторинг адекватності й ефективності політики та процедур її контролю. У цьому напрямі слід розглядати питання формування графіка перегляду (оцінки) фактичних значень критеріїв якості, визначення порядку ознайомлення персоналу з результатами відповідного контролю, розробки механізму нагляду за дотриманням встановлених вимог щодо якості фінансового моніторингу персоналом суб'єкта фінансового моніторингу.

Конкретний перелік заходів із забезпечення якості визначається завданнями, що ставить система управління перед суб'єктом фінансового моніторингу. Розробку та контроль впровадження конкретних заходів у межах суб'єкта фінансового моніторингу мають здійснювати залежно від притаманної специфіки відповідні державні контрольні органи та вища ланка управління суб'єкта фінансового моніторингу.

**Висновки та перспективи.** Загалом еволюція якості фінансового моніторингу в Україні можлива за умови збагачення вітчизняних напрацювань фінансової та облікової науки та практики за рахунок досягнень світової спільноти. Тому запропонований методологічний інструментарій забезпечення якості фінансового моніторингу, який враховує концептуальні вимоги міжнародного права, вітчизняного законодавства, наукові напрацювання фахівців та специфіку кожного конкретного суб'єкта фінансового моніторингу є, на думку автора, комплексним та ефективним.

Практичне застосування наведеного інструментарію, зокрема запропонованого визначення сутності терміна «якість фінансового моніторингу» та узагальнених напрямів формування сукупності заходів, які необхідно впроваджувати в цьому аспекті, буде сприяти підвищенню загального рівня якості фінансового моніторингу в Україні як на рівні первинного фінансового моніторингу, так і на державному рівні.

*Список використаної літератури*

1. Бабицкий А. Финансовый мониторинг / А. Бабицкий // <http://www.luxury.net.ru/finances-theory/4350.html>
2. Інформація щодо аналізу перевірки даних Держфінмоніторингом України відомостей (станом на 01.01.2008) // [http://www.bank.gov.ua/Fin\\_mon](http://www.bank.gov.ua/Fin_mon)
3. Ващенко Ю.В. Банківське право / Ю.В. Ващенко // <http://textbooks.net.ua/content/view/2757/14/>
4. Директива Ради Європейського союзу від 19 червня 1991 р. № 91/308/ЄС про запобігання використанню фінансової системи з метою відмивання грошей // [http://www.bank.gov.ua/Fin\\_mon](http://www.bank.gov.ua/Fin_mon)
5. Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом» (Відомості Верховної Ради України, 2003 р., № 1, ст. 2, № 5, ст. 48, № 14, ст. 104; 2004 р., № 36, ст. 433; 2006 р., № 12, ст. 100) // Інформаційно-правова система «Ліга: Закон». – 2011. – № 1.
6. Посібник з питань підходу, заснованого на оцінці ризику, в боротьбі з відмиванням коштів та фінансуванням тероризму Групи розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (FATF) // [http://www.bank.gov.ua/Fin\\_mon/Methodol/inter\\_org.htm](http://www.bank.gov.ua/Fin_mon/Methodol/inter_org.htm)
7. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія): навч. посібник / В.М. Опарін. – К.: КНЕУ, 2002. – 240 с.
8. Мойсеєнко І.П. Інвестування: навч. посібник // І.П. Мойсеєнко. // [http://pidruchniki.com.ua/15070412/investuvannya/funktsionuvannya\\_sistemi\\_kontrolingu](http://pidruchniki.com.ua/15070412/investuvannya/funktsionuvannya_sistemi_kontrolingu)
9. Миняшкин В.В. Финансовый мониторинг стратегии устойчивого развития промышленного предприятия: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10: М., 2003. – 218 с. РГБ ОД, 61:04-8/798-9 // <http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/81298.html>
10. Економічна енциклопедія: у 3 т. – Т. 3 / редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – К., 2001. – 952 с.

Сформирован методологический инструментарий обеспечения качества государственного и первичного финансового мониторинга субъектами финансового мониторинга.

**Ключевые слова:** *финансовый мониторинг, качество финансового мониторинга, субъект первичного финансового мониторинга, финансовая операция, государственный финансовый мониторинг, первичный финансовый мониторинг.*

The methodological tools to ensure the quality of state and initial financial monitoring entities of financial monitoring of Ukraine formed.

**Key words:** *financial monitoring, quality financial monitoring, subject of the initial financial monitoring, financial transaction, the state financial monitoring, initial financial monitoring.*

*Надійшло 12.01.2011.*



## **РОЗВИТОК МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ ЯК НЕОБХІДНИЙ ЕЛЕМЕНТ ЕВОЛЮЦІЇ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

Стаття дає короткий огляд праць, які стосуються аналізу ефективності децентралізації економічної влади держави. Аналізуються сучасні тенденції у відносинах між центральним та місцевими бюджетами в Україні. Обґрунтовується необхідність децентралізації для розвитку громадянського суспільства.

**Ключові слова:** децентралізація, централізація, фінансова політика, місцеве самоврядування.

**Вступ.** Проблема розподілу обов'язків і повноважень між центральною та місцевою владою є однією з ключових у державотворенні. Одним з головних її аспектів є вибір ступеня централізації державних фінансів як з боку надходжень, так і з боку видатків. В українській науковій літературі проблема централізованості чи децентралізованості прийняття рішень стосовно державних фінансів є не надто популярною, хоча її злободенність не викликає сумнівів. На противагу цьому зарубіжні автори зробили кілька спроб не тільки проаналізувати стан речей, що склався, але й емпірично оцінити зв'язок між децентралізацією державних фінансів і динамікою окремих макроекономічних показників. Вважаємо, що критичний огляд зарубіжних публікацій з цієї теми може становити інтерес для українських політиків і науковців. Саме такий огляд і є метою цієї статті.

**Аналіз досліджень.** Для багатьох зарубіжних дослідників ознакою оптимальності децентралізації фінансів є досягнення позитивних зрушень у динаміці макроекономічних показників — інфляції, безробіття та економічного зростання. Так, Д. Кінг і Ю. Ма виявили, що в розвинутих країнах зростання децентралізації при формуванні доходів і видатків держави веде до зменшення рівня інфляції в країні [1], а Б. Нейяпті уточнив, що децентралізація бюджетів веде до гальмування інфляції лише при наявності реальної незалежності Центрального банку [2]. Дані, отримані Д. Трейсманом, підтверджують, що внаслідок фінансової децентралізації рівень інфляції в розвинутих країнах знижується, а в менш розвинутих, навпаки, зростає [3]. Стосовно транзитивних економік цікаві дані було отримано А. Фелтенштейном та Ш. Іватою щодо економічної децентралізації у Китайській Народній Республіці. Вони виявили, що економічна децентралізація, виражена у розвитку колективного та приватного підприємництва, а у податково-бюджетній сфері — збільшенні ролі місцевих громад у встановленні податкового навантаження і визначенні розміру видатків місцевих бюджетів, призвела, з одного боку, до прискорення інфляції, але в той же час стимулювала економічне зростання у регіонах країни [4].

**Виклад основного матеріалу.** Дані стосовно формування центрального та місцевих бюджетів в Україні свідчать, що спостерігається неухильне зростання частки центрального бюджету у Зведеному бюджеті з відповід-

ним зменшенням частки місцевих бюджетів, яка до 2000 р. була близька до 50%, а у 2004–2010 рр. коливалася в межах 22–26%. Також слід зазначити, що ступінь свободи місцевих органів влади залежить не тільки від їхніх доходів і видатків, але і від можливості зменшувати чи збільшувати їх. У першому десятиріччі 2000-х рр. частка доходів місцевих бюджетів, які фактично адмініструються центральними органами влади, складала приблизно 50%, а частка видатків – близько 80%. За таких умов місцева влада, з одного боку, не має можливості проводити хоча б якусь економічну політику, фінансувати заходи економічного розвитку регіону, а з іншого – не може нести відповідальності за економічний стан міста, району, селища перед населенням, зокрема перед виборцями.

Безвідповідальність влади на місцях, а відтак, і пасивність виборців інституціоналізується і набуває рис хронічної проблеми політико-економічного життя в Україні. Надмірна централізація в адмініструванні податків і видатків провокує також несплату податків, оскільки платники не бачать (та й не можуть побачити) відповідності між обсягом сплачених податків і безпосереднім ефектом у вигляді покращання економічних умов у регіоні. Додаткові антистимули створюють міжбюджетні трансферти, які урівнюють економічно більш активні і менш активні громади.

Проблема ухилення від податків, тіньова економіка завжди були актуальні як в Україні, так і в усьому світі, оскільки при значному поширенні таких явищ держава не може реалізувати свої накреслені плани. З іншого боку, тіньова економіка може розглядатися як відповідь громадян на нерозумну податкову політику та поганий контроль з боку податкових органів. Повністю позбавитися проявів податкової недисциплінованості неможливо, але зменшити їх негативний вплив можна. Як вже було сказано, фіскальна децентралізація (або фіскальний федералізм), на думку деяких вчених, може привести до позитивних наслідків: гальмування інфляції, прискорення економічного зростання, зокрема і за рахунок зниження рівня тінізації економіки. Але для цього слід знайти оптимальне сполучення централізації та децентралізації функцій та інструментів держави.

Дослідження зв'язку між автономністю місцевої влади і часткою тіньового сектора економіки являє собою важке дослідне завдання, оскільки дослідити цей зв'язок експериментально, змінюючи входні параметри системи, неможливо, а міжкраїнові порівняння можуть виявитися некоректними через вплив культурних, історичних та інших інституційних факторів. Найбільш адекватними виявляються дані, отримані на матеріалах дослідження конфедеративних країн, оскільки в цьому випадку, з одного боку, вдається зменшити вплив інституційних факторів, а з іншого – мати можливість дослідити наслідки податково-бюджетної політики регіональної влади. Зокрема Л. Фельд та Я. Шнелленбах, досліджуючи взаємозв'язок тіньового сектора та рівня автономності на прикладі Швейцарії, отримали результат, який свідчив про те, що підвищення рівня автономності місцевих громад дійсно сприяє скороченню обсягів тіньових операцій в регіоні [5]. Враховуючи те, що швейцарці в різних кантонах живуть приблизно в однаковому інституційному середовищі, ці дані слід вважати такими, що заслуговують довіри.

Ще один аспект регіональної фіскальної політики полягає у визначенні переліку та обсягу суспільних благ, якими користуються і за які

сплачують жителі регіону. Традиційною проблемою в цьому плані є «проблема безбілетника», тобто наявність осіб, які, задекларувавши свою незацікавленість у наданні певного суспільного блага і відмовившись його оплачувати, тим не менше, ним користуються, отримуючи, таким чином, вигоду від того, за що платили інші. Звичайно, таке шахрування можливе лише у випадках, коли суспільне благо надається без винятку, але, на жаль, таких суспільних благ досить багато. Наприклад, це і вуличне освітлення, і тротуари, і послуги з охорони громадського порядку.

Додає проблемності те, що не кожного суб'єкта, який відмовляється від оплати суспільних благ (якщо, звісно, така відмова можлива), вдається вилучити з числа тих, які користуються суспільним благом. Важливу працю стосовно цього питання опублікував М. Олсон, який теоретично довів і емпірично підтвердив висновок стосовно того, що великі співтовариства нездатні максимізувати вигоду своїх членів. Натомість невеликі групи індивідів, об'єднані спільною справою, можуть досить ефективно регулювати розподіл навантажень і суспільних вигод між індивідами-учасниками, досягаючи значно більшої ефективності і сукупної корисності спільних дій [6, с. 30–32]. Це цілком справедливо і для вирішення «проблеми безбілетника». Невеликі співтовариства значно легше і з меншими витратами виявляють «зайців» і простіше досягають згоди стосовно санкцій проти них.

Ключовий момент, який доводиться вирішувати при організації виробництва суспільних благ, – агрегування користувачів. Воно прямо стосується ефективності програми надання суспільних благ і полягає у формуванні субтовариств відповідно до тих благ (чи наборів благ), яким вони надають перевагу. Наприклад, якщо у восьми селах певного району є по кілька угорських сімей, то організація викладання угорською у восьми школах, найвірогідніше, буде значно менш ефективним рішенням, ніж концентрація учнів, які воліють займатися угорською, в одному місці. Проте сама по собі концентрація викликає додаткові витрати транспортного, організаційного та інформаційного характеру, які (як і будь-які інші витрати) мають пройти перевірку на суспільну прийнятність. Хоча взагалі справедливість вимагає, щоб за певне благо платив його отримувач (тобто у випадку з однією угорською школою за проїзд до місця навчання мають платити особи, які хочуть, щоб їх дитина навчалася угорською), але сама потреба у цьому проїзді створюється адміністративним рішенням про централізацію навчання (а значить, вимагати від батьків дитини, щоб вони платили за благо, якого вони при іншому рішенні адміністрації регіону не потребували б, є несправедливим).

Одне з можливих рішень таких колізій надає модель Ч. Тібу. Її важливою рисою є те, що вона показує принципову можливість одночасного вирішення проблеми ефективного виявлення суспільних переваг і проблеми агрегування індивідів відповідно до того, наскільки їх особисті переваги збігаються із суспільними, а також зробила свій внесок у розвиток вивчення децентралізації. Загалом, модель Ч. Тібу передбачає, що індивіди можуть «голосувати ногами», змінюючи місце проживання відповідно до того, наскільки політика місцевої громади відповідає їх особистим інтересам та інтересам їх родин. Розглядаючи державу як продавця суспільних благ, який надає їх в обмін на сплачені податки, Чарлз Тібу показав,

як домогосподарства мігрують у громади з більш сприятливим (зі своєї особистої точки зору) співвідношенням якості життя і розміру податків та місцевих зборів. Тим самим люди, маючи можливість вільного пересування з одного округу в інший, могли обирати той округ, який найбільш задовольняє їхні потреби. Таким чином виявляється, що будь-яка людина, яка проголошує свою незацікавленість в організації надання блага, за виробництво якого проголосувала місцева громада, і на цій основі ухиляється від сплати відповідних місцевих податків та зборів, автоматично розглядається як «безбілетник», оскільки свою незгоду з порядком речей вона має задекларувати переїздом на більш вигідне для себе місце проживання, а не порушенням правил проживання (в тому числі і правил оподаткування) в тій громаді, де ця людина зараз знаходиться [7].

Сам Ч. Тібу навів приклади з реальної практики самоуправління окремих адміністративних одиниць у Сполучених Штатах Америки, коли кожен округ сам встановлював кількість суспільних благ, необхідну для певного співтовариства, наприклад, кількість патрульних машин в окрузі і, відповідно, розмір видатків на їх утримання. Очевидно, що оптимальна кількість машин залежить від значної кількості різноманітних факторів: чисельності населення, кількості транзитерів, щільності забудови тощо. Крім того, важливо знати, що вважають за краще місцеві жителі – платити більше за утримання поліції або зекономити, але натомість індивідуально вирішувати проблему власної безпеки. Врахувати це при централізованому плануванні (і фінансуванні) практично неможливо, тож у цьому випадку децентралізація призводить до безпосереднього фінансово-управлінського позитивного ефекту. Якщо питання про фінансування поліції вирішується на місцевому рівні, то громадяни (які є і платниками податків, і виборцями) бачать безпосередньо, на що йдуть їхні податки і можуть ефективно реалізувати своє громадянське право участі в управлінні державою.

При децентралізації державних фінансів створюються умови, в яких особа відчуває більшу причетність і, сподіваємося, більшу відповідальність за стан справ на території, де вона проживає. Така суспільно-психологічна обстановка сприяє і політичній стабільності. Історія свідчить, що найбільш криваві і жорстокі громадянські конфлікти траплялися у великих централізованих державах (Китаї, Римській імперії, Франції, Російській імперії та інших), у той час як країни, де традиційно широко застосовувалося місцеве самоврядування (країни Північної Європи, Нідерланди) практично не потерпали від громадянських війн. Цікаво, що навіть «помаранчева революція» в Україні відбулася тоді, коли частка місцевих бюджетів у Зведеному бюджеті зменшилася приблизно з 50% до 25%. І хоча це є, вірогідніше за все, збігом, але навіть суто теоретично можливість покласти відповідальність за стан речей в країні на місцеві громади, які *реально* формуються і підтримуються членами цих громад, принципово зменшує бажання йти походом на столицю і мітингувати. Іншими словами, вираження невдоволення центральній владі у великій країні пов'язане зі значно більшими трансакційними витратами, а значить, рівень невдоволеності має бути досить високим, щоб подолати гальмуючу дію таких високих трансакційних витрат. У той же час можливість ефективно оскаржувати проблеми особи, створені державною полі-

тикою на місцевому рівні, сполучена зі значно меншими трансакційними витратами і дозволяє «розрядку громадянського напруження» більш дрібними порціями, чим перешкоджає появі значного протестного потенціалу.

Ще один позитивний аспект децентралізації державної влади — виховальний. В Україні мрії про створення громадянського суспільства гучно проголошуються журналістами, політологами та політиками, але поки що прогресу в цьому напрямі практично немає. Незважаючи на те, що всі формальні інститути у нас існують, характер їх діяльності ще дуже далекий від того, щоб відповідати цивілізованим нормам. Найбільшою перешкодою для побудови держави, яка працює в інтересах громадян, є пасивність самих громадян. А без активного і вимогливого «замовника» годі сподіватися на якісну «послугу» з боку держави. Оскільки реалізувати свої громадянські права на місцевому рівні значно простіше, ніж домогатися належної роботи від загальнодержавних міністерств та відомств, то і успішно розпочати громадянський рух за власні права як виборця і як платника податків простіше на рівні невеликої місцевої громади. Привчившись ефективно відстоювати свої права у спільноті з десяти тисяч осіб, людина вже буде готова боротися за ефективність державного управління на загальнонаціональному рівні.

Такий шлях пройшли всі демократичні країни. Так, у Швеції в 1862 р. уся територія країни була розділена на відносно невеликі частини, кожна з яких управлялася місцевою комуною. Всього було створено 1499 комун [2]. Слід зазначити, що на той час у країні проживало близько 3,5 млн осіб. Тобто середня чисельність такої самокерованої адміністративної одиниці складала всього 1400 осіб. Ясно, що за такої невеликої чисельності взаємовідносини влади та населення мали практично персональний характер. Оскільки на комуни було покладено абсолютну більшість функцій із життєзабезпечення жителів — від охорони здоров'я до освіти і комунального господарства — і до того ж цей перелік обов'язків підкріпився фінансовим ресурсом внаслідок того, що більша частина зібраних податків залишалася на місцях, то це створило передумови для поширення відчуття відповідальності громадян за стан суспільного сектора. Очевидно, що така мала кількість членів комуни породжує не тільки вигоди, але і проблеми, головними з яких є обмеженість можливостей маневрувати фінансовими ресурсами і невисока ефективність роботи управлінського персоналу через його малу чисельність та неможливість реалізувати потенційні вигоди від спеціалізації. Тому в 1952 р. відбулося укрупнення, і кількість комун скоротилася приблизно у 2,5 раза, а після другого укрупнення в 1974 р. комун залишилося лише 278. Проте справу вже було зроблено, і усталені інститути громадянського суспільства твердо закріпилися у свідомості шведів і в практиці державного управління 9-мільйонної країни. Такий шлях поступового навчання нації основам громадянського суспільства пройшли і Сполучені Штати Америки, тільки починали вони не з комун, створених державою, а із самокерованих містечок переселенців. Очевидно, що з огляду на досвід інших країн Україні також слід починати з розвитку реальних повноважень, можливостей і відповідальності в невеликих громадах чисельністю кілька тисяч осіб. Тим більше, що жодного



прикладу іншого способу створення громадянського суспільства історія людства не дає.

Конкуренція між округами буде також стимулювати зростання економіки України, а головне — покращить добробут її громадян. Тим самим на рівні місцевих органів влади вирішуються такі проблеми, як залучення ресурсів, а також здорова боротьба за них. Тобто кожен округ автономно, незалежно від інших, будуватиме таку стратегію, яка відповідатиме інтересам його громадян. Тим самим досягаючи того оптимуму, який буде сприяти стимулюванню економіки України в цілому.

**Висновки.** На закінчення хочеться відзначити, що будь-яка економічна реформа потребує політичної волі до її впровадження. Проте сьогодні наявність бажання децентралізувати державні економічні функції, як і державні фінанси, на найвищих щаблях політичної влади видається сумнівною. Факти першого десятиріччя ХХІ ст. наочно демонструють, що головні політичні угруповання, йдучи на вибори, голосно заявляють про намір надати більше повноважень і можливостей територіальним громадам, але, опиняючись у парламенті, не згадують про ці передвиборчі обіцянки, а максимізують присвоєння політичної ренти, знаходячись у самому центрі адміністративної павутини. Тому актуальним завданням подальшого науково-теоретичного пошуку мають стати методи, якими можна здолати цю реакційну тенденцію в практиці українського державотворення.

#### *Список використаної літератури*

1. King D. Fiscal Decentralization, Central Bank Independence and Inflation / D. King and Y. Ma // *Economic Letters*. — 2001. — Vol. 72. — P. 95–98.
2. Neyapti B. Fiscal decentralization, central bank independence and inflation: a panel investigation / Neyapti B. // *Economics Letters*. — 2004. — Vol. 82(2). — P. 227–230.
3. Treisman D. Decentralization and inflation: Commitment, collective action, or continuity / D. Treisman // *American Political Science Review*. — 2000. — Vol. 94(4). — P. 837–857.
4. Feltenstein A. Decentralization and Macroeconomic Performance in China: Regional Autonomy Has its Costs / A. Feltenstein, S. Iwata // *Journal of Development Economics*. — 2005. — Vol. 76. — № 2. — P. 481–501.
5. Lars P. Feld. Begünstigt fiskalischer Wettbewerb die Politikinnovation und -diffusion? Theoretische Anmerkungen und erste Befunde aus Fallstudien, in: Christoph Schaltegger and Stefan Schaltegger (eds.), *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* / P. Lars Feld & Jan Schnellenbach, Festschrift for René L. Frey, Zürich: vdf, 2004.
6. Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп / М. Олсон; пер. с англ. Е. Окороченко; под ред. Ю. Парамонова. — М.: ФЭИ, 1995. — 174 с.
7. Tiebout C. A Pure Theory of Local Expenditures / C. Tiebout // *Journal of Political Economy*. — 1956. — Vol. 64 (5). — P. 416–424.
8. Фатеев В.С. Местное самоуправление и региональная политика в Швеции / В.С. Фатеев // *Белорусский экономический журнал*. — 2007. — № 4. — С. 100–111.



В статье дается краткий обзор работ, касающихся анализа эффективности децентрализации экономической власти государства. Анализируются современные тенденции в отношениях между центральным и местными бюджетами в Украине.

**Ключевые слова:** децентрализация, централизация, фискальная политика, местное самоуправление.

This paper gives a short overview of papers concerning analyses of decentralizations efficiency of state economic power. Actual tendencies of relationship between central and local budgets are analyzed. Necessity of decentralization for development of civil society is justified.

**Key words:** decentralization, centralization, fiscal policy, local self-governance.

*Надійшло 17.02.2011.*

УДК 339.747

*А.С. Магдич*

## **ВПЛИВ ГЛОБАЛЬНОЇ КРИЗИ НА ЕКОНОМІКИ КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ**

У статті розглянуто спектр питань, що відображають різні аспекти впливу глобальної фінансової кризи на розвиток країн Центральної та Східної Європи у 2008–2009 рр. Автор проаналізував глибину впливу кризи на економіку регіону та причини її високої вразливості для зовнішніх факторів.

**Ключові слова:** країни Центральної та Східної Європи, реальний ВВП, валове нагромадження основного капіталу, кінцеве споживання, експорт, зайнятість, рівень безробіття.

**Вступ.** Центральна та Східна Європа з початку 2000 р. і до настання глобальної фінансової кризи була одним з регіонів світу, що найбільш динамічно розвивалися, та стабільно випереджала Західну Європу за темпами зростання. Економічне відставання від західноєвропейських країн поступово скорочувалося.

До того часу, поки становище у світовій економіці було стабільним, інтеграція в загальноєвропейський ринок давала країнам ЦСЄ певні переваги, головні серед яких – можливість розвитку національних господарств на основі широкого залучення іноземного капіталу у всіх формах і гарантований зовнішній попит на продукцію експортних секторів економік [1]. З настанням глобальної кризи висока залежність економіки країн ЦСЄ від економічної активності в Західній Європі обернулася для них проблемами. Економісти застерігали, що зовнішні та внутрішні диспропорції можуть рано чи пізно дестабілізувати економіку країн ЦСЄ [2]. Глобальна криза стала каталізатором цієї дестабілізації.

**Постановка завдання.** Економіки переважної більшості країн регіону Центральної та Східної Європи постраждали від глобальної кризи в середньому більшою мірою, ніж країни з розвинутою ринковою економікою. Але треба відзначити, що ступінь впливу світової кризи на економічні системи цих країн був дещо різним. Проаналізуємо найбільш ваго-

мі відмінності за макроекономічною шкалою, що враховує такі показники: валове нагромадження капіталу, кінцеве споживання, експорт товарів та послуг, а також рівень зайнятості та безробіття.

**Результати дослідження.** Найбільш очевидним результатом економічної кризи було карколомне скорочення темпів приросту ВВП, слідом за яким сталося й абсолютне падіння його обсягів (табл. 1).

Таблиця 1

## Темпи приросту реального ВВП у країнах ЦСЄ\*

| Країна     | Середній темп зростання 2004–2007 рр. | У відсотках до попереднього року |      |       | ВВП у 2009 р., у відсотках до рівня 2007 р. | 2010 р. (на цю ж дату попереднього року) |         |
|------------|---------------------------------------|----------------------------------|------|-------|---------------------------------------------|------------------------------------------|---------|
|            |                                       | 2007                             | 2008 | 2009  |                                             | I кв.                                    | III кв. |
| ЄС-15      | 3,1                                   | 3,5                              | 0,3  | –4,4  | 95,9                                        | 0,4                                      | 1,9     |
| ЦСЄ        | 6,9                                   | 7,2                              | 3,4  | –7,5  | 95,8                                        | 0,1                                      | 1,9     |
| Білорусь   | 9,9                                   | 8,6                              | 10,2 | 0,2   | 110,5                                       | 4,045                                    | 6,74    |
| Росія      | 7,6                                   | 8,5                              | 5,2  | –7,9  | 96,9                                        | 3,132                                    | 2,713   |
| Україна    | 7,5                                   | 7,9                              | 2,3  | –15,1 | 86,9                                        | 4,88                                     | 3,375   |
| Словенія   | 5,4                                   | 6,9                              | 3,7  | –8,1  | 95,3                                        | –1,224                                   | 1,732   |
| Словаччина | 7,7                                   | 10,5                             | 5,8  | –4,8  | 100,8                                       | 4,659                                    | 3,849   |
| Польща     | 5,5                                   | 6,8                              | 5,1  | 1,7   | 106,9                                       | 2,718                                    | 4,835   |
| Угорщина   | 3,0                                   | 0,8                              | 0,8  | –6,7  | 94,1                                        | 0,051                                    | 1,681   |
| Чехія      | 5,9                                   | 6,1                              | 2,5  | –4,1  | 98,2                                        | 1,03                                     | 2,507   |
| Естонія    | 8,5                                   | 6,9                              | –5,1 | –13,9 | 81,7                                        | –2,638                                   | –       |
| Латвія     | 10,4                                  | 10,0                             | –4,2 | –18,0 | 78,6                                        | –5,965                                   | 2,878   |
| Литва      | 8,2                                   | 9,8                              | 2,9  | –14,7 | 87,8                                        | –2,012                                   | 1,198   |
| Болгарія   | 6,5                                   | 6,4                              | 6,2  | –4,9  | 100,9                                       | –3,617                                   | –       |
| Румунія    | 6,7                                   | 6,3                              | 7,3  | –7,1  | 99,8                                        | –2,6                                     | –       |
| Сербія     | 6,5                                   | 6,9                              | 5,5  | –3,1  | 102,2                                       | 0,316                                    | 2,729   |
| Хорватія   | 4,7                                   | 5,5                              | 2,4  | –5,8  | 96,4                                        | –1,391                                   | –0,703  |

\*Розраховано за даними Європейської Економічної Комісії ООН, [www.unecsc.org/](http://www.unecsc.org/)

У 2007 р. у всіх країнах регіону, за винятком Угорщини, все ще спостерігалися високі темпи зростання (між 5,5% та 10,4%). Наступного року в усіх країнах (за винятком Румунії та Білорусі) темпи зростання знизилися, а у двох країнах (Естонія та Латвія) набули від'ємного значення, але Болгарія, Польща, Румунія, Сербія, Словаччина та Росія ще мали зростання на рівні 5% і вище. Найбільшого удару регіон зазнав у 2009 р., коли у всіх країнах, за винятком Польщі та Білорусі, темпи падіння ВВП наблизилися до рівня 90-х рр.

У Прибалтійських країнах та Україні спостерігалось скорочення обсягів виробництва більш ніж на 10%. Упродовж 2007–2008 рр. ВВП у Латвії, Литві та Естонії скоротився на 21,4, 12,2 та 18,3% відповідно, в Україні – на 13,1%.

Лише у п'ятих країнах (Білорусь, Болгарія, Польща, Сербія та Словаччина) реальний ВВП у 2009 р. був дещо вищий за рівень 2007 р. Доцільно відзначити, що у Болгарії, Сербії та Словаччині зростання було незначним, а у Польщі та Білорусі – на рівні 7 та 10,5% відповідно.

Польща та Білорусь – єдині країни регіону, які спромоглися утримати позитивне зростання впродовж усього часу.

Ситуація у регіоні стабілізувалася лише у III кв. 2010 р., коли майже у всіх країнах регіону темпи зростання ВВП набули позитивного значення. За прогнозами Міжнародного валютного фонду економічне зростання в регіоні наступними роками складе 3–4% (табл. 2).

Таблиця 2

## Прогноз МВФ щодо темпів зростання ВВП, % [3]\*

| Регіон | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2013 | 2014 | 2015 |
|--------|------|------|------|------|------|------|------|
| ЦСЄ    | 1,7  | 3,2  | 3,8  | 3,9  | 4,0  | 3,9  | 1,7  |
| ЄС-15  | 1,4  | 1,5  | 1,9  | 2,1  | 2,1  | 2,1  | 1,4  |

\*Розраховано за даними МФВ: [www.imf.org/](http://www.imf.org/)

Одним з найбільш явних наслідків економічної кризи, який спостерігався майже у всіх країнах ЦСЄ, було різке уповільнення темпів приросту інвестицій у 2009 р. (табл. 3).

Упродовж 2004–2007 рр. темп приросту валового нагромадження основного капіталу в більшості країн регіону був у 2–4 рази вищий, ніж середній показник по ЄС-15 (табл. 3).

Таблиця 3

## Валове нагромадження основного капіталу в країнах ЦСЄ\*

| Країна     | Середній темп зростання 2004–2007 рр. | У відсотках до попереднього року |       |       | Валове нагромадження основного капіталу у 2009 р. відносно рівня 2007 р. |
|------------|---------------------------------------|----------------------------------|-------|-------|--------------------------------------------------------------------------|
|            |                                       | 2007                             | 2008  | 2009  |                                                                          |
| ЄС-15      | 5,2                                   | 6,8                              | –2,5  | –18,8 | 79,4                                                                     |
| ЦСЄ        | 13,5                                  | 16,4                             | 2,4   | –30,6 | 72,2                                                                     |
| Білорусь   | 22,8                                  | 16,4                             | 28,1  | –1,3  | 126,5                                                                    |
| Росія      | 15,4                                  | 22,0                             | 10,6  | –37,4 | 69,2                                                                     |
| Україна    | 16,0                                  | 25,8                             | 1,8   | –52,2 | 48,6                                                                     |
| Словаччина | 12,0                                  | 9,7                              | 4,7   | –31,0 | 72,3                                                                     |
| Словенія   | 10,4                                  | 18,2                             | 4,9   | –32,0 | 71,3                                                                     |
| Польща     | 14,1                                  | 24,3                             | 4,0   | –11,4 | 92,1                                                                     |
| Угорщина   | 0,9                                   | 1,1                              | 1,6   | –27,1 | 74,1                                                                     |
| Чехія      | 6,8                                   | 9,4                              | –2,8  | –15,8 | 81,8                                                                     |
| Естонія    | 15,1                                  | 13,3                             | –23,7 | –43,6 | 43,0                                                                     |
| Латвія     | 15,4                                  | 11,6                             | –23,6 | –44,8 | 42,2                                                                     |
| Литва      | 13,7                                  | 27,0                             | –0,4  | –57,7 | 42,1                                                                     |
| Болгарія   | 18,8                                  | 13,0                             | 16,3  | –33,2 | 77,6                                                                     |
| Румунія    | 19,6                                  | 29,2                             | 3,7   | –26,2 | 76,5                                                                     |
| Сербія     | –                                     | –                                | –     | –     | –                                                                        |
| Хорватія   | 7,8                                   | 9,0                              | 9,0   | –14,6 | 93,1                                                                     |

\*Розраховано за даними Європейської Економічної Комісії ООН [4].

Криза 2008–2009 рр. зумовила різке зменшення не тільки темпів приросту інвестицій, але і їх абсолютних обсягів. За винятком Хорватії

та Польщі, де нагромадження основного капіталу у 2009 р. порівняно з рівнем 2007 р. скоротилося лише на 7 та 8% відповідно, та Білорусі, яка стала єдиною країною, де обсяги інвестицій в основний капітал значно зросли (на 26,5%), всі інші країни регіону зазнали значного скорочення обсягів інвестицій. У всіх країнах ЦСЄ темпи приросту інвестицій у 2009 р. мали від'ємне значення. Найбільше падіння мало місце в Україні та трьох Прибалтійських країнах (приблизно до 3/5 від рівня 2007 р.).

Сповільнення, а потім і різке скорочення обсягів інвестицій, більш глибоке, ніж скорочення обсягів виробництва, призвело до зменшення норми нагромадження основного капіталу (табл. 4). Треба відзначити, що у 2008 р. у семи країнах регіону норма інвестицій продовжувала зростати, але у 2009 р. цю тенденцію зберегла лише Білорусь.

Таблиця 4

## Норма нагромадження основного капіталу у країнах ЦСЄ\*

| Країна     | Середній показник за 2004–2007 рр. | 2007 | 2008 | 2009 | Зміна показника 2009 р. відносно середнього рівня 2004–2007 рр. | Зміна показника 2009 р. відносно рівня 2007 р. |       |
|------------|------------------------------------|------|------|------|-----------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|-------|
|            |                                    |      |      |      |                                                                 | розбіжність                                    | %     |
| ЄС-15      | 21,1                               | 21,7 | 21,2 | 18,8 | –2,3                                                            | –2,9                                           | –13,4 |
| ЦСЄ        | 24,2                               | 27,1 | 26,8 | 22,9 | –1,3                                                            | –4,2                                           | –15,5 |
| Білорусь   | 25,1                               | 31,4 | 33,3 | 36,9 | +11,8                                                           | 5,5                                            | 17,5  |
| Росія      | 25,3                               | 20,6 | 21,6 | 20,7 | –4,6                                                            | 0,1                                            | 0,5   |
| Україна    | 26,2                               | 27,5 | 26,4 | 18,0 | –8,2                                                            | –9,5                                           | –34,5 |
| Словаччина | 20,8                               | 26,2 | 24,7 | 20,6 | –0,2                                                            | –5,6                                           | –21,4 |
| Словенія   | 25,8                               | 27,7 | 28,8 | 23,9 | –1,9                                                            | –3,8                                           | –13,7 |
| Польща     | 24,6                               | 21,6 | 22,3 | 21,2 | –3,4                                                            | –0,4                                           | –1,9  |
| Чехія      | 25,4                               | 25,2 | 23,9 | 22,5 | –2,9                                                            | –2,7                                           | –10,7 |
| Угорщина   | 33,3                               | 21,4 | 21,4 | 20,9 | –12,4                                                           | –0,5                                           | –2,3  |
| Естонія    | 25,1                               | 34,4 | 28,6 | 21,6 | –3,5                                                            | –12,8                                          | –37,2 |
| Латвія     | 22,2                               | 33,7 | 29,3 | 21,5 | –0,7                                                            | –12,2                                          | –36,2 |
| Литва      | 31,1                               | 28,3 | 25,4 | 17,1 | –14,0                                                           | –11,2                                          | –39,6 |
| Болгарія   | 28,2                               | 28,7 | 33,6 | 24,4 | –3,8                                                            | –4,3                                           | –15,0 |
| Румунія    | 19,4                               | 30,2 | 31,9 | 26,2 | +6,8                                                            | –4                                             | –13,2 |
| Сербія     | 18,6                               | 24,0 | 23,2 | –    | –                                                               | –                                              | –     |
| Хорватія   | 25,6                               | 26,2 | 27,6 | 24,7 | –0,9                                                            | –1,5                                           | –5,7  |

\*Валове нагромадження основного капіталу у відсотках до ВВП.

Порівнюючи норму інвестицій у 2009 р. із середнім показником передкризового періоду, можна помітити, що у Литві, Угорщині та Україні вона різко впала на 14%, 12,4% та 8,2% відповідно.

Навпаки, у деяких інших країнах (Білорусі, Румунії) норма інвестицій навіть підвищилася. В інших країнах скорочення було незначним.

Якщо проаналізувати норму інвестицій в країнах ЄС-15 у 2009 р. порівняно з 2007 р., то можна виявити помітний кореляційний зв'язок між скороченням норми інвестицій у 2009 р. відповідно до рівня 2007 р. та нормою інвестицій у базовому році. Коефіцієнт рангової кореляції Спірмена дорівнює 0,68. Щодо країн ЦСЄ, то тут спостерігається менш помітний зв'язок – 0,53. Це може свідчити про те, що відносна інвести-

ційна перенасиченість може виступати фактором, що поглиблює кризу у розвинутих країнах. Але зв'язок між нормою інвестицій та глибиною кризи може виявитися більш складним, ніж здається на перший погляд, тому ця проблема потребує більш трудомісткого та детального вивчення на більш змістовному матеріалі.

Наступним наслідком світової кризи, який виявився навіть більш диференційованим у країнах регіону, ніж скорочення ВВП, стали зміни в обсягах кінцевого споживання (табл. 5).

Таблиця 5

## Кінцеве споживання у країнах ЦСЄ\*

| Країна     | Середній темп зростання за 2004–2007 рр. | У відсотках до попереднього року |      |       | Споживання у 2009 р., у відсотках до рівня 2007 р. |
|------------|------------------------------------------|----------------------------------|------|-------|----------------------------------------------------|
|            |                                          | 2007                             | 2008 | 2009  |                                                    |
| ЄС-15      | 2,5                                      | 2,6                              | 1,2  | –0,7  | 100,5                                              |
| ЦСЄ        | 7,1                                      | 7,4                              | 4,3  | –6,2  | 98                                                 |
| Білорусь   | 9,0                                      | 9,6                              | 12,5 | 0     | 112,5                                              |
| Росія      | 9,8                                      | 11,2                             | 8,6  | –5,1  | 103,1                                              |
| Україна    | 12,9                                     | 13,6                             | 10,1 | –12,1 | 96,8                                               |
| Словаччина | 5,1                                      | 5,1                              | 6,2  | 1,5   | 107,8                                              |
| Словенія   | 3,5                                      | 5,1                              | 3,7  | 0,2   | 103,9                                              |
| Польща     | 4,2                                      | 4,6                              | 6,1  | 2     | 108,3                                              |
| Чехія      | 2,8                                      | 3,6                              | 2,8  | 0,6   | 103,5                                              |
| Угорщина   | 1,5                                      | –2                               | 0,5  | –5,7  | 94,9                                               |
| Естонія    | 8,5                                      | 7,5                              | –3,2 | –13,6 | 83,6                                               |
| Латвія     | 12,1                                     | 12,8                             | –4,1 | –21,5 | 75,2                                               |
| Литва      | 10,1                                     | 10                               | 4,5  | –14,1 | 89,7                                               |
| Болгарія   | 6,7                                      | 7,2                              | 2,6  | –4,1  | 98,4                                               |
| Румунія    | 9,6                                      | 9,6                              | 8,7  | –7,8  | 100,2                                              |
| Сербія     | –                                        | –                                | –    | –     | –                                                  |
| Хорватія   | 4,1                                      | 5,5                              | 1,1  | –6,4  | 94,6                                               |

\*Розраховано за даними Європейської Економічної Комісії ООН [4].

У деяких країнах (Польща, Словенія, Чехія, Словаччина та Білорусь) криза проявилася лише у скороченні темпів зростання показника. У результаті у цих країнах споживання у 2009 р. порівняно з 2007 р. зросло на 8,3, 3,9, 3,5, 7,8 та 12,5% відповідно. У Румунії витрати на споживання після помітного зростання у 2008 р. практично повернулися до рівня 2007 р. у наступному році. У решті країн споживчі витрати значно зменшилися, у тому числі в країнах Балтії та Україні, до критичного рівня – 12–22,5%.

Споживчі витрати домогосподарств скоротилися у половині країн регіону, але їх найбільше скорочення спостерігалось у Литві, Естонії та Польщі (табл. 6).

Домогосподарства решти країн на чолі з Білоруссю продемонстрували зростання споживчих витрат на 2,3–17,7%. Польща виявилася єдиною країною, де споживчі витрати домогосподарств у 2009 р. дещо зросли відповідно до попереднього року. Незначне зростання також спостерігалось у Білорусі та Словаччині (0,2–0,4%). Дещо інша ситуація спостерігалася у споживчих витратах державних установ.

**Кінцеве споживання домогосподарств та державних установ у країнах ЦСЄ\***

| Країна     | Домогосподарства                 |      |       |                                                    | Державні установи                |      |      |                                                    |
|------------|----------------------------------|------|-------|----------------------------------------------------|----------------------------------|------|------|----------------------------------------------------|
|            | У відсотках до попереднього року |      |       | Споживання у 2009 р., у відсотках до рівня 2007 р. | У відсотках до попереднього року |      |      | Споживання у 2009 р., у відсотках до рівня 2007 р. |
|            | 2007                             | 2008 | 2009  |                                                    | 2007                             | 2008 | 2009 |                                                    |
| ЄС-15      | 2,6                              | 0,8  | -1,9  | 98,9                                               | 2,8                              | 2,2  | 2,2  | 104,5                                              |
| ЦСЄ        | 9,4                              | 4,7  | -7,9  | 96,2                                               | 1,2                              | 3,3  | -0,5 | 102,8                                              |
| Білорусь   | 13,7                             | 17,2 | 0,4   | 117,7                                              | -0,5                             | 0,3  | -1,3 | 99,0                                               |
| Росія      | 14,3                             | 10,8 | -7,7  | 97,5                                               | 2,7                              | 2,8  | 2,0  | 104,9                                              |
| Україна    | 17,2                             | 13,1 | -14,2 | 102,4                                              | 2,5                              | 1,1  | -5,6 | 95,4                                               |
| Словаччина | 6,9                              | 6,1  | 0,2   | 102,3                                              | —                                | 6,1  | 5,6  | 112,1                                              |
| Словенія   | 6,7                              | 3,0  | -0,6  | 106,4                                              | 0,7                              | 6,2  | 3,0  | 109,4                                              |
| Польща     | 4,9                              | 5,7  | 2,1   | 85,4                                               | 3,7                              | 7,4  | 2,0  | 109,5                                              |
| Чехія      | 4,9                              | 3,6  | -0,3  | 103,2                                              | 0,5                              | 1,1  | 2,6  | 103,7                                              |
| Угорщина   | 0,2                              | 0,5  | -8,1  | 92,4                                               | -7,3                             | 1,0  | -0,1 | 100,8                                              |
| Естонія    | 8,6                              | -5,6 | -18,8 | 76,7                                               | 3,9                              | 3,8  | 0,0  | 103,8                                              |
| Латвія     | 14,8                             | -5,2 | -24,1 | 90,5                                               | 3,7                              | 1,5  | -9,2 | 92,2                                               |
| Литва      | 12,0                             | 3,7  | -17,7 | 71,9                                               | 3,2                              | 7,3  | -1,9 | 105,3                                              |
| Болгарія   | 9,0                              | 3,4  | -3,6  | 99,7                                               | 0,3                              | -1,0 | -6,5 | 92,6                                               |
| Румунія    | 12,0                             | 9,0  | -10,5 | 108,0                                              | -0,1                             | 7,2  | 1,6  | 108,9                                              |
| Сербія     | —                                | —    | —     | —                                                  | —                                | —    | —    | —                                                  |
| Хорватія   | 6,2                              | 0,8  | -8,4  | 92,3                                               | 3,4                              | 1,9  | 0,2  | 102,2                                              |

\*Розраховано за даними Європейської Економічної Комісії ООН [4].

У 2009 р. майже у всіх країнах регіону державні витрати були значно вищими за рівень 2007 р. — у середньому на 6–7%. І тільки у трьох країнах (Румунії, Словаччині та Словенії) зростання державних витрат збіглося із збільшенням витрат домогосподарств (у Чехії найбільше зростання припадає на 2008 р.). Таким чином, важко припустити, що уряди більшості країн регіону розглядали зростання державних витрат у період кризи як інструмент стимулювання сукупного попиту. Скорочення державних витрат мало місце у Білорусі, Болгарії, Латвії та Україні. У Білорусі та Україні споживчі витрати домогосподарств зросли у 2009 р. порівняно з 2007 р. попри зменшення державних витрат, у Болгарії і Латвії скоротилося споживання і державних установ, і домогосподарств.

Наступним результатом глобальної кризи стало падіння обсягів експорту товарів та послуг. Як видно з табл. 7, жодна з країн регіону не мала у 2008 р. від'ємних темпів приросту експорту товарів та послуг.

У більшості країн регіону темпи приросту експорту товарів у 2008 р. значно уповільнилися порівняно з 2007 р. Виняток становили Литва, Росія та Україна, де обсяги експорту товарів продовжували збільшуватися і в 2008 р. Проте у 2009 р. жодна країна не мала позитивного темпу приросту експорту товарів.

Темпи приросту експорту послуг у Литві, Росії, Україні, а також Хорватії, Чехії та Румунії також зросли. У середньому у 2008 р. скорочення темпів приросту експорту товарів було більш помітним, ніж експорту послуг. Проте у більшості країн, за винятком Хорватії, Литви, Словаччи-



ни та України, експорт послуг у 2009 р. не впав нижче рівня 2007 р., тоді як експорт товарів у всіх країнах, за винятком Румунії, був значно нижчим за рівень 2007 р. Також слід зазначити, що у 2009 р. середньорегіональні обсяги експорту товарів скоротилися значно більше, ніж експорту послуг – на 27 та 18% відповідно. Враховуючи ці дані, можна зробити висновок, що сукупність факторів, яка обумовила зменшення експорту товарів, дещо відрізнялася від тієї, що вплинула на експорт послуг.

Таблиця 7

**Експорт товарів та послуг у країнах ЦСЄ\***

| Країна     | Експорт товарів                  |      |       |                                                 | Експорт послуг                   |      |       |                                                 |
|------------|----------------------------------|------|-------|-------------------------------------------------|----------------------------------|------|-------|-------------------------------------------------|
|            | У відсотках до попереднього року |      |       | Експорт у 2009 р., у відсотках до рівня 2007 р. | У відсотках до попереднього року |      |       | Експорт у 2009 р., у відсотках до рівня 2007 р. |
|            | 2007                             | 2008 | 2009  |                                                 | 2007                             | 2008 | 2009  |                                                 |
| ЄС-15      | 14,9                             | 10,1 | -22,8 | 96,4                                            | 91,8                             | 13,6 | -15,0 | 96,5                                            |
| ЦСЄ        | 25,6                             | 22,7 | -27,0 | 89,1                                            | 28,2                             | 25   | -18,0 | 102,3                                           |
| Білорусь   | 22,8                             | 34,7 | -35,0 | 87,6                                            | 35,9                             | 28,3 | -16,6 | 106,9                                           |
| Росія      | 16,8                             | 33,1 | -35,7 | 85,6                                            | 26,2                             | 30,2 | -18,5 | 106,1                                           |
| Україна    | 28,0                             | 35,9 | -40,3 | 81,0                                            | 25,4                             | 26,4 | -22,6 | 97,9                                            |
| Словаччина | 38,5                             | 21,6 | -21,0 | 96,0                                            | 29,9                             | 20,2 | -26,1 | 88,9                                            |
| Словенія   | 26,9                             | 9,0  | -23,8 | 83,0                                            | 31,0                             | 30,5 | -19,1 | 105,6                                           |
| Польща     | 23,8                             | 22,6 | -21,5 | 96,3                                            | 40,3                             | 23,7 | -19,1 | 100,1                                           |
| Чехія      | 28,9                             | 19,1 | -22,8 | 91,9                                            | 21,2                             | 29,4 | -6,9  | 120,5                                           |
| Угорщина   | 27,5                             | 14,4 | -23,3 | 87,8                                            | 26,2                             | 17,8 | -10,3 | 105,7                                           |
| Естонія    | 13,7                             | 13,3 | -27,7 | 81,9                                            | 25,4                             | 18,4 | -15,2 | 100,5                                           |
| Латвія     | 33,3                             | 16,4 | -25,4 | 86,9                                            | 39,3                             | 22,4 | -16,2 | 102,6                                           |
| Литва      | 21,2                             | 37,9 | -30,4 | 96,0                                            | 11,1                             | 21,0 | -22,2 | 94,2                                            |
| Болгарія   | 22,8                             | 20,8 | -26,5 | 88,8                                            | 24,1                             | 21,2 | -13,9 | 104,3                                           |
| Румунія    | 25,4                             | 22,7 | -18,4 | 100,1                                           | 34,2                             | 36,2 | -24,1 | 103,3                                           |
| Сербія     | 35,9                             | 25,1 |       |                                                 | 36,4                             | 27,3 |       |                                                 |
| Хорватія   | 18,6                             | 14,6 | -25,9 | 84,9                                            | 15,5                             | 21,6 | -21,9 | 95,0                                            |

\*Розраховано за даними Європейської Економічної Комісії ООН [4].

Аналізуючи помітну розбіжність в обсягах скорочення експорту товарів при порівнянні країн регіону, можна припустити, що одним з найважливіших факторів впливу в цьому випадку виступає режим валютного курсу. Найбільше скорочення експорту товарів у 2009 р. відповідно до попереднього року спостерігалось у країнах Східної Європи: Україні, Росії та Білорусі – на 40,3, 35,7 та 35% відповідно. У січні 2009 р. Національний банк Білорусі повідомив про створення нового механізму формування валютних курсів, відповідно до якого курс білоруського рубля має бути прив'язаний до валютного кошика, що складається з трьох валют: долара США, євро та російського рубля. При цьому вартість кошика розраховується як середнє геометричне курсу білоруського рубля до зазначених валют. Курс російського рубля, на відміну від української гривні, яка залежить тільки від долара, прив'язаний до бівалютного кошика, що складається з долара (55%) та євро (45%).

Серед країн регіону, які є членами Європейського союзу, найбільшого скорочення експорту товарів у 2009 р. зазнали Литва, Естонія та

Болгарія (26,5–30,4%). Валюти цих країн були прив'язані до євро за абсолютно фіксованим курсом.

Таким чином, країни з фіксованим режимом валютного курсу виявляються позбавленими найважливішого амортизатора зовнішніх шоків та можливості застосування монетарної політики для стабілізації національних економік.

Слід зазначити, що всі країни регіону зафіксували збільшення балансу поточного рахунку та торгового балансу у зв'язку з тим, що імпорт скоротився значно більше за експорт. Проте покращання балансу відбулося за рахунок скорочення масштабів ринкової інтеграції.

Розглянемо ще два макроекономічні показники, зміни яких були обумовлені дією світової кризи.

Упродовж чотирирічного передкризового періоду у більшості країн регіону спостерігалось помітне зростання зайнятості (табл. 8).

Таблиця 8

## Темпи приросту зайнятості у країнах ЦСЄ\*

| Країна     | Загальне зростання за 2004–2007 рр. | У відсотках до попереднього року |      |       | Зайнятість у 2009 р. у відсотках до рівня 2007 р. |
|------------|-------------------------------------|----------------------------------|------|-------|---------------------------------------------------|
|            |                                     | 2007                             | 2008 | 2009  |                                                   |
| ЄС-15      | 6,4                                 | 2,1                              | 1,1  | –2,1  | 98,9                                              |
| ЦСЄ        | 4,78                                | 2,1                              | 1,50 | –3,8  | 97,6                                              |
| Білорусь   | 3,8                                 | 1,1                              | 2,0  | 0,7   | 102,7                                             |
| Росія      | 6,1                                 | 2,5                              | 0,6  | –2,4  | 98,2                                              |
| Україна    | 3,6                                 | 0,8                              | 0,3  | –3,7  | 96,6                                              |
| Словаччина | 5,6                                 | 2,1                              | 2,8  | –2,4  | 100,3                                             |
| Словенія   | 4,6                                 | 3,0                              | 2,8  | –1,9  | 100,8                                             |
| Польща     | 11,1                                | 4,4                              | 3,8  | 0,3   | 104,1                                             |
| Чехія      | 6,0                                 | 2,7                              | 1,2  | –1,1  | 100,2                                             |
| Угорщина   | –1,4                                | –0,3                             | –1,3 | –2,8  | 95,9                                              |
| Естонія    | 8,1                                 | 0,8                              | 0,2  | –9,9  | 90,2                                              |
| Латвія     | 11,3                                | 3,6                              | 0,9  | –13,6 | 87,2                                              |
| Литва      | 7,1                                 | 2,8                              | –0,7 | –6,8  | 92,5                                              |
| Болгарія   | 11,8                                | 3,2                              | 2,6  | –2,7  | 99,9                                              |
| Румунія    | –2,1                                | 0,4                              | 0,0  | –2,0  | 98,0                                              |
| Сербія     | –9,5                                | 1,0                              | 6,3  | –7,3  | 98,5                                              |
| Хорватія   | 5,3                                 | 3,5                              | 1,1  | –1,8  | 99,2                                              |

\*Розраховано за даними Європейської Економічної Комісії ООН [4].

Виняток становили Сербія, Румунія та Угорщина, де середній показник за 2004–2007 рр. набув від'ємного значення. У результаті економічної рецесії зайнятість у регіоні у 2009 р. впала у всіх країнах за винятком Білорусі та Польщі, хоч і на меншу величину, ніж ВВП. У переважній більшості країн зайнятість скоротилася менш ніж на 3%, в решті країн – від 3,6% (в Україні) до 13,6% (у Латвії). У трьох країнах (Чехія, Словаччина та Словенія) кількість зайнятого населення повернулася до передкризового періоду, а у Білорусі та Польщі навіть перевищила показники 2007 р. на 2,75% та 4,1% відповідно.

Скорочення зайнятості, що відбулося у 2009 р., призвело до досить диференційованого зростання рівня безробіття після тривалого періоду уповільнення його темпів в усіх країнах за винятком Угорщини (табл. 9).

Таблиця 9

## Рівень безробіття у країнах ЦСЄ\*

| Країна     | Рівень безробіття у 2007 р., зміна у відсотках до рівня 2004 р. | У відсотках до попереднього року |      |      | Рівень безробіття у 2009 р., зміна у відсотках до рівня 2007 р. |
|------------|-----------------------------------------------------------------|----------------------------------|------|------|-----------------------------------------------------------------|
|            |                                                                 | 2007                             | 2008 | 2009 |                                                                 |
| ЄС-15      | -1,0                                                            | 6,3                              | 6,3  | 8,4  | +2,1                                                            |
| ЦСЄ        | -3,5                                                            | 7,2                              | 6,6  | 9,6  | +2,4                                                            |
| Білорусь   | -0,9                                                            | 1                                | 0,8  | 0,9  | -0,1                                                            |
| Росія      | -1,7                                                            | 6,1                              | 6,3  | 8,4  | +2,3                                                            |
| Україна    | -2,2                                                            | 6,4                              | 6,4  | 8,8  | +2,4                                                            |
| Словаччина | -7,1                                                            | 11,1                             | 9,5  | 12   | +0,9                                                            |
| Словенія   | -1,4                                                            | 4,9                              | 4,4  | 5,9  | +1                                                              |
| Польща     | -9,4                                                            | 9,6                              | 7,1  | 8,2  | -1,4                                                            |
| Чехія      | -3                                                              | 5,3                              | 4,4  | 6,7  | +1,4                                                            |
| Угорщина   | +1,3                                                            | 7,4                              | 7,8  | 10   | +2,6                                                            |
| Естонія    | -5                                                              | 4,7                              | 5,5  | 13,8 | +9,1                                                            |
| Латвія     | -4,4                                                            | 6                                | 7,5  | 17,1 | +11,1                                                           |
| Литва      | -7,1                                                            | 4,3                              | 5,8  | 13,7 | +9,4                                                            |
| Болгарія   | -5,2                                                            | 6,9                              | 5,6  | 6,8  | -0,1                                                            |
| Румунія    | -1,7                                                            | 6,4                              | 5,8  | 6,9  | +0,5                                                            |
| Сербія     | -0,4                                                            | 18,1                             | 13,6 | 16,1 | -2                                                              |
| Хорватія   | -4,1                                                            | 9,6                              | 8,4  | 9,1  | -0,5                                                            |

\*Розраховано за даними Європейської Економічної Комісії ООН [4].

Найбільш загрозлива ситуація в 2009 р. виникла в країнах Балтії, де рівень безробіття збільшився порівняно з попереднім роком більш ніж на 13% в Естонії і Литві та на 17% — у Латвії. Драматизм ситуації стає особливо очевидним, якщо пригадати, що в 2007 р. п'ять країн ЦСЄ, які є членами ЄС, мали рівень безробіття нижчий за середній показник по ЄС, а дев'ять країн ЦСЄ мали показники нижчі за середньорегіональний.

**Висновки.** Підбиваючи підсумки вищесказаного, слід зазначити, що початковою метою автора була спроба ідентифікувати основні фактори, які зумовили диференційований характер впливу глобальної кризи на економіки країн ЦСЄ, проте процес дослідження показав, що проблема є більш складною, ніж очікувалося, і потребує подальшого, більш детального, аналізу практики зовнішніх відносин країн регіону, структурних та інституціональних особливостей їх економік.

*Список використаної літератури*

1. Задоя А.А. Общие черты и национальные особенности экономического кризиса в странах Восточной и Центральной Европы / А.А. Задоя // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. — 2010. — Вып. 37—1.— С. 103—108.

2. Report on Transformation. Hard Landing: Central and Eastern Europe Facing the Global Crisis. – Price Water House Coopers, 2009. – 104 p.
3. Міжнародний валютний фонд // [www.imf.org](http://www.imf.org)
4. Європейська Економічна Комісія ООН // [www.unece.org](http://www.unece.org)

В статті освещен спектр вопросов, отражающих различные аспекты влияния глобального финансового кризиса на развитие стран Центральной и Восточной Европы в 2008–2009 гг. Автор проанализировал глубину воздействия кризиса на экономику региона и причины ее высокой уязвимости для внешних ударов.

**Ключевые слова:** страны Центральной и Восточной Европы, реальный ВВП, валовое накопление основного капитала, конечное потребление, экспорт, занятость, уровень безработицы.

The article examines the variety of issues which reflect different aspects of the impact of the global financial crisis on development of the Central and Eastern European countries during 2008 and 2009. The author has analyzed the depth of the crises influence on the region's economy and the reason of its high vulnerability for external impacts.

**Key words:** countries of Central and Eastern Europe, real GDP, gross fixed capital formation, final consumption expenditure, exports, employment, unemployment rate.

*Надійшло 12.01.2011.*

УДК 339.16:65.016

*Н.С. Макарова*

## МОЖЛИВОСТІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ

У статті підкреслено важливість та необхідність розробки підприємствами стратегій, які забезпечують їх розвиток і конкурентоспроможність, а це неможливо без урахування внутрішніх і зовнішніх факторів впливу. Проведення загального аналізу розвитку ринку на прикладі декількох продуктивних торговельних мереж дозволило серед стратегічних дій виділити переваги використання товарів власної торгової марки.

**Ключові слова:** стратегія, стратегія розвитку, фактори впливу, продуктова торговельна мережа, власна торгова марка.

**Вступ.** Ще відносно недавно економічні категорії «стратегія», «стратегічне планування», «стратегічне бачення», «стратегічне мислення», на які почали звертати увагу українські вчені-економісти, наводячи приклади та наукові праці зарубіжних учених, сприймалися значною більшістю підприємців, бізнесом як новомодні слова, що не мають жодного відношення до реалій, в яких працює ринок України та знаходиться економіка держави в цілому. Якщо обходилися дотепер, то і сьогодні можна на це не звертати увагу. І для підкріплення такої точки зору знаходилися аргументи. Це в економічно розвинутих країнах ситуація не така, а в нас – зовсім інші умови, можливості тощо.

Міркування велися таким чином: треба заробляти та виживати саме зараз, тому боремося з існуючими реальними проблемами, конкурентами, вибираючи своє місце у сьогоденному середовищі. Це можна зроби-

ти, тому що є можливість отримати інформацію про існуючий стан бізнесу, оцінити його, прийняти більш-менш діюві рішення, що дозволять заробити підприємству та зберегти своє місце у конкурентному середовищі на конкретному ринку. Тільки зараз, тобто сьогодні, працюючи на ринку, підприємство може оцінити дійсну місткість ринку, динаміку та тенденції попиту, прорахувати витрати на виробництво продукції та послуг, встановити відповідну ціну, яку здатен позитивно сприймати споживач, тільки тоді вона буде коригуватися з цінами на аналогічну продукцію конкурентів, що дозволить отримати належний розмір прибутку. А коли настане завтра, тоді будемо й думати, що необхідно змінити, від чого відмовитись, які кроки найближчим часом треба зробити, враховуючи, що змінилося і чому.

Така недалекоглядна точка зору існувала відносно довго, і тільки останніми роками підприємства стали звертати увагу на необхідність використовувати понятійний апарат та методи стратегічного підходу до ведення та розвитку свого бізнесу.

Тому актуальність та важливість формування стратегії та усього, що з нею пов'язане, турбує українських спеціалістів менеджменту та управлінський апарат підприємств на чолі з керівництвом. **Метою** цієї статті є аналіз розвитку ринку на прикладі декількох продуктових торговельних мереж, що дозволяє розробити ряд рекомендацій з підвищення ефективності їх діяльності.

**Аналіз досліджень.** Такі автори, як А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд, М. Портер, П. Друкер, А.Г. Градов, З.Є. Шершньова, О.М. Сумець, О.С. Віханський, А.П. Міщенко та інші звертають увагу на нагальну потребу мати ефективну стратегію на підприємстві, що дозволяє йому поступово змінюватися та створювати умови для подальшого розвитку.

Щодо визначення стратегії, то засновники цього напрямку в менеджменті, до яких належать, в першу чергу, А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд та М. Портер [1, 2], підкреслюють спрямованість стратегії на досягнення цілей підприємством з використанням комбінації методів, що дозволяють їх досягти з кращим результатом. А.Г. Градов та З.Є. Шершньова [3, 4] при цьому роблять наголос, що підприємство має спиратися на свої реальні ресурси та можливості щодо їх покращання. Безумовно, беручи до уваги ці моменти, підприємство створює свій формат стратегії. Стратегія має бути спрямована на розвиток підприємства за рахунок підвищення своєї конкурентоспроможності чи її збереження, що теж неможливо зробити без діювих змін. Складність виконання таких завдань впливає з того, що треба добре орієнтуватися у змінному ринковому оточенні, відчувати свого покупця та його пріоритети, будувати умови для реалізації довгострокових рішень, ризикувати та творчо підходити до вирішення проблем. У динаміці сучасного бізнесу час — найдорожча з різних його складових. Наскільки швидко підприємство відреагує на зміни та прийме адекватні рішення, залежить успіх на ринку. Виходячи з цього, треба аналізувати фактори впливу на саму стратегію та окремі її стратегічні дії.

**Виклад основного матеріалу.** Комплекс факторів, які впливають на стратегію підприємства, поділяють на дві групи: зовнішні та внутрішні.

До зовнішніх факторів відносять політичні, економічні, соціальні, правові, науково-технічні, міжнародні, глобалізаційні. Вони розглядаються з точки зору форми та сили впливу на галузь, продукт, ринок, де працює підприємство.

Зовнішні фактори є факторами, що обмежують стратегічну діяльність підприємств. З цього приводу А.А. Томпсон і А.Дж. Стрикленд зазначають: «Усе більший і більший кількості компаній доводиться рахуватися із суспільними правами, цінностями й пріоритетами, враховувати й стежити за законодавством і регулюючими нормами в процесі аналізу ситуації, яка складається навколо фірми. Це стає все більш необхідним в умовах наростаючої уваги й тиску з боку громадськості і засобів масової інформації» [1]. Підприємства повністю залежать від цих факторів і мають їх враховувати.

На прикладі продуктових торгових мереж в Україні можна побачити можливості розвитку ринку. У цілому зараз в Україні діє 2,6–2,7 тис. мережевих продуктових магазинів різних форматів. Але порівняно із західними країнами це дуже мало. Якщо у Польщі на 1 млн жителів припадає приблизно 7 гіпермаркетів, то в Україні – приблизно півтора. За оцінками експертів, продовольчий ринок насичений на 65–70%, тобто ринок надалі буде розвиватися, а тому конкурентна боротьба посилюватиметься.

Особливістю розвитку в період економічної кризи торгових мереж є ставка не на кількісне зростання (збільшення торгових точок), хоча ринок не є досить насиченим і попит переважно має відкладений характер, а на боротьбу за покупця з його проблемами, можливостями та рівнем доходів.

Економічний та політичний фактори на сьогодні не набули ще стабільного та помітного позитивного характеру, а тому не спостерігається позитивна динаміка зростання платоспроможності попиту, що на пряму пов'язане з відновленням економіки в цілому та безпосередньо впливає на прибутковість операторів ринку роздрібною торгівлі.

Тому необхідно впливати на цю ситуацію, використовуючи внутрішні фактори впливу, серед яких, у першу чергу, слід брати до уваги такі: ресурсну базу, яку має підприємство, а це не тільки наявність ресурсів, але і їх можливості, ступінь та якість використання; професіоналізм персоналу; цінності колективу та рівень корпоративної культури.

Виходячи з існуючої ситуації, продуктові торгові мережі зменшують кількість торговельних площ чи дуже обережно їх нарощують; оптимізують асортимент товарів у бік збільшення асортименту товарів середнього та низького цінового сегмента, зменшують асортимент преміальних товарів та ін. Кожна торговельна мережа вносить суттєві зміни до своїх стратегій розвитку, виходячи з існуючих зовнішніх та внутрішніх факторів впливу. Зміст таких змін допомагає їм існувати у конкурентному середовищі, розробляти нові стратегічні напрями розвитку, які підказує життя та досвід закордонних підприємств аналогічного типу.

Аналізуючи рівень та особливості конкурентів, розглянемо основні напрями антикризових дій, які вносять до стратегій розвитку підприємства схожих продуктових торговельних мереж – «АТБ», «Еко-маркет», «МЕТРО Кеш енд Керрі Україна», коригуючи попередні заплановані стратегічні рішення.



## Зіставлення антикризових програм торговельних мереж в Україні [7, 8, 9]

| Торговельна мережа            | Суть антикризової програми                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|-------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| «АТБ»                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>— мінімізація витрат;</li> <li>— оптимізація використання ресурсів за усіма статтями, що базується на стандартизації та уніфікації всіх технологій і процесів;</li> <li>— розширення зарубіжних закупок і продовження розширення асортименту товарів під ВТМ (власні торгові марки) на основі вітчизняних та зарубіжних виробників;</li> <li>— удосконалення власної бази логістики для зниження вартості внутрішньої складської обробки товару і його доставка;</li> <li>— підвищення контролю за виконанням складських операцій та роботою власного та найманого автопарку</li> </ul> |
| «Еко-маркет»                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>— зміщення акценту зі швидкого активного зростання кількості торговельних точок на покупця і його потреби, а також на якість послуг, які вони отримують;</li> <li>— позиціонування економічного супермаркету;</li> <li>— розвиток сегмента ВТМ</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| «МЕТРО Кеш енд Керрі Україна» | <ul style="list-style-type: none"> <li>— запуск програми довгострокового зниження цін на основний для клієнтів асортимент;</li> <li>— перегляд стратегії розвитку власних торгових марок (ВТМ);</li> <li>— впровадження у структуру відділів з роботи з ключовими групами покупців;</li> <li>— регулярна ревізія асортименту та його адаптація до вимог клієнтів, які змінюються</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                    |

Як видно з табл. 1, формат магазинів та основа сформованої початкової стратегії зберігаються. Оцінка ситуації та факторів впливу на роботу підприємств, які аналізуються, показала, що першочергове завдання вітчизняного бізнесу — закріпитися на українському ринку за рахунок різноманітних дій, таких як:

- зростання консолідації ринку (10 найбільших торгових операторів України займають частку ринку близько 23%, а це досить низький показник порівняно з ринком на Заході);

- створення більш структурованих та чітких торговельних форматів (гіпермаркети, супермаркети і дисконтні формати торгівлі), які мають різні можливості (переваги) зберігання та привертання уваги споживачів;

- підготовка до роботи та змін, які будуть відбуватися при стабілізації економіки в цілому та зокрема ринку продовольчих товарів, коли почне зростати частка саме організованої роздрібно торгівлі;

- використання та розвиток товарів власної торгової марки (ВТМ), на що треба звернути увагу.

Нові дії, які вже активно використовуються протягом двох років торговими мережами, — це створення власної торгової марки (ВТМ). ВТМ — поліфункціональний інструмент, за допомогою якого роздрібні мережі здатні посилити свої конкурентні переваги, у першу чергу, за рахунок мінімізації цін на товари.

На сьогодні частка товарів під власною маркою у загальному обсязі продажів українських ритейлерів не перевищує 7–8%. Експерти передба-

чають постійне зростання частки ВТМ в Україні, а це буде відбуватися і за рахунок приходу в подальшому на наш ринок, як тільки знизиться рівень ризику, іноземних великих гравців.

Так, у магазинах мережі «АТБ» асортимент продукції під ВТМ налічує близько 600 найменувань, а це складає вже більше 16% виручки продукції, що реалізується. У «МЕТРО Кеш енд Керрі Україна» частка ВТМ теж збільшується, до кінця минулого року зросла і досягла приблизно 10–12% у загальному обсязі продажів. Торговельна мережа «Еко-маркет» тільки почала використовувати ВТМ і вже має на полицях магазинів 16 власних торгових марок.

Основні аргументи на користь цього нововведення:

- торговельна мережа у вигляді продавця ближче знаходиться до споживача, тому може швидко оцінити і виділити його пріоритети та цінності, які на певний момент для клієнта більш важливі;

- торговельна мережа здатна створити та за необхідності змінити глибину і ширину асортименту пропонованого товару з урахуванням змін, які відбуваються у покупця;

- можливість створення ефективної логістики за рахунок економного використання власного та найманого автотранспорту;

- створення можливостей з мінімізації витрат на весь перелік складських операцій, у тому числі обробку та упакування товарів;

- активізація роботи в цьому напрямі дозволить магазинам отримати достатній дохід за рахунок стабільного зростання обсягів продажів.

Таким чином, введення у стратегію розвитку торговельного підприємства заходів з розширення кількості та асортименту продукції під ВТМ у найближчий період в Україні доцільне, оскільки саме товари такого формату здатні задовольнити основні групи українських споживачів (середнього та нижче середнього достатку), платоспроможність яких знаходиться на досить низькому рівні, а можливості отримати стабільне підвищення свого власного доходу найближчим часом нереальні. Саме така політика допоможе продуктовим торговим мережам приваблювати покупців та створювати умови формування їх схильності до конкретної торгової мережі, бо за оцінкою спеціалістів, купівля товарів ВТМ за низькими цінами дозволяє споживачам зекономити до 30% коштів порівняно з аналогічною продукцією брендових товарів та при схожій якості цих товарів. Крім цього, межа ефективності введення ВТМ в існуючій у нас системі управління брендами та роздрібною торгівлею складає 30–40%.

Тобто є досить великий резерв для збільшення кількості товарів під ВТМ, яким треба скористатися.

**Висновки.** Ефективність використання вищеназваних стратегічних дій не викликає сумнівів, бо створюються умови для розвитку та підйому товарів національного виробника за якістю та ціною на достатній конкурентний рівень, що відповідає вимогам та найближчим тенденціям на ринку продовольчих товарів.

#### *Список використаної літератури*

1. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учебник для вузов / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрик-

ленд; пер. с англ. / под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. — 576 с.

2. Портер Е.М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М.Е. Портер; пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 454 с.

3. Экономическая стратегия фирмы: учебн. пособие / под ред. профессора А.П. Градова. — СПб.: Специальная литература, 1995. — 416 с.

4. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: підручник / З.Є. Шершньова. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2004. — 699 с.

5. Сумець О.М. Стратегія підприємства. Теорія, ситуації, приклади: навч. посібник / О.М. Сумець. — К.: ВД «Професіонал», 2005. — 320 с.

6. Гугля И. Сеть в разрезе / И. Гугля, С. Костромцов // Стратегии. — 2010. — № 12. — С. 20–21.

7. Марков Б. Курс на цену / Б. Марков // Стратегии. — 2010. — № 12. — С. 22–23.

8. Пузырева Ю. Поиск оптимального соотношения / Ю. Пузырева // Стратегии. — 2010. — № 12. — С. 24.

9. Булен Ж. Партнер для профессионалов / Ж. Булен // Стратегии. — 2010. — № 12. — С. 26.

В статье подчеркнута важность и необходимость разработки предприятиями стратегий, которые обеспечивают их развитие и конкурентоспособность, что невозможно без учета внутренних и внешних факторов влияния. Проведение общего анализа развития рынка на примере ряда продуктовых торговых сетей позволило среди стратегических действий выделить преимущества использования товаров собственной торговой марки.

**Ключевые слова:** стратегия, стратегия развития, факторы влияния, продуктовая торговая сеть, собственная торговая марка.

In the article highlighted the importance and necessity of developing strategies for businesses, which ensure its development and competitiveness that is impossible without internal and external influences. Carrying out of general analysis of the development of the market by the example of product trading networks, allowed to highlight the benefits of using own brand products to strategic activities.

**Key words:** strategy, development, influence, food sales network, own brand.

Надійшло 8.12.2010.

УДК 658.114

В.В. Македон

## ДОСЯГНЕННЯ СИНЕРГЕТИЧНОГО ЕФЕКТУ ПРИ ЗЛИТТЯХ І ПОГЛИНАННЯХ КОМПАНІЙ

Висвітлено суть синергії та особливості синергетичного ефекту при злиттях і поглинаннях компаній. Проаналізовано основні проблеми, які можуть виникати при злиттях і поглинаннях і заважати досягненню запланованого синергетичного ефекту. Визначено складові та важливість управлінської синергії в інтеграційних процесах. Окреслено основні шляхи досягнення синергетичного ефекту при злиттях і поглинаннях компаній.

© В.В. Македон, 2011

117

**Ключові слова:** злиття, поглинання, синергія, синергетичний ефект, оцінка, ефективність, фінансова синергія, операційна синергія, управлінська синергія.

**Вступ.** Ефективність діяльності компанії в сучасних умовах господарювання залежить від прийняття своєчасних та економічно обґрунтованих рішень. Різноманітні умови розвитку компанії вимагають від менеджерів специфічних знань стосовно того чи іншого рівня розвитку бізнесу. Одним із шляхів динамічного розвитку компанії, а також збільшення частки ринку та підвищення капіталізації організації є злиття і поглинання інших суб'єктів господарювання.

Злиття та поглинання можна назвати «найбільш корпоративними» операціями. У процесі їх виконання кардинально змінюється корпоративний контроль над компанією, вибудовуються багатоповерхові корпоративні організаційні структури. Незважаючи на складність проведення таких операцій на ринку корпоративного контролю, вони дозволяють менеджменту компанії швидко наростити її обсяги та змінити розподіл сил у галузевій конкуренції. Такі серйозні операції потребують ретельного аналізу — як попереднього, при їх плануванні і розробці, так і після укладання угоди об'єднання для узагальнення накопиченого досвіду та тенденцій розвитку.

Сьогодні спостерігається популярність розвитку бізнесу шляхом злиттів і поглинань, з'являється значна кількість угод, однак часто вони не забезпечують бажаного ефекту, не створюють додаткової вартості для учасників, хоча й потребують тривалого і недешевого процесу юридичних і фінансових переговорів. Так, згідно з дослідженнями Bain & Company більше 90% злиттів і поглинань не приводять до фінансового успіху, 70% злиттів і поглинань не привели до збільшення доходів акціонерів, а у 50% випадків акціонери взагалі зазнавали збитків [9, с. 33].

**Аналіз досліджень.** Дослідженнями ефективності операцій злиттів та поглинань займається широке коло вітчизняних науковців, серед яких найбільш вагомими слід назвати праці О. Кузьміна, Д. Лисенко, К. Портно, Ю. Пахомова, А. Поважного, О. Рогача, Л. Руденко.

На вітчизняному ринку саме питанням оцінки ефективності злиттів і поглинань присвячено незаслужено мало уваги. Однак відповідь на запитання, чи створює угода додаткову вартість (синергію), допомагає прийняти рішення про її укладання. Але відсутність універсальної методики оцінки ефекту синергії не дозволяє ефективно управляти процесами злиттів і поглинань.

Основною **метою** статті є пошук шляхів підвищення ефективності процесів злиттів і поглинань на вітчизняному ринку. Для досягнення поставленої мети визначено і виконано такі завдання:

- встановити суть синергії та особливості синергетичного ефекту при злиттях і поглинаннях компаній;
- проаналізувати основні проблеми, які можуть виникати при злиттях і поглинаннях і заважати досягненню запланованого синергетичного ефекту;
- оцінити складові та важливість управлінської синергії в інтеграційних процесах;
- визначити основні шляхи досягнення синергетичного ефекту при злиттях і поглинаннях компаній.

**Виклад основного матеріалу.** У 2009 р. обсяг світового ринку злиттів і поглинань (M&A – mergers and acquisitions) скоротився на 34% – до мінімального за останні шість років рівня в \$1,6 трлн. Загальна вартість угод зменшилася за минулий рік на 60% і становила у 2009 р. \$75,9 млрд – проти \$191,8 млрд у 2008 р. В Україні, крім купівлі «групою російських інвесторів» контрольного пакета акцій української металургійної корпорації «Індустріальний союз Донбасу», мабуть, взагалі згадати нічого. Але й ця угода стала надбанням 2010 р., оскільки завершена у 2009 р. не була. Якщо обсяг угод у 2008 р. становив близько \$6 млрд, то в 2009 р. угод зі злиття й поглинання здійснено лише на \$200 млн (без урахування продажу ІСД, де сума угоди оцінюється в \$2–2,5 млрд) [2, 3].

Злиття і поглинання дозволяють компаніям вирішувати багато стратегічних завдань: отримання ефектів масштабу, розширення географії діяльності, посилення ринкових позицій або фінансової потужності, перехід у нові, перспективніші галузі, доступ до передових технологій. Але при визначенні політики злиттів і поглинань компанії не обмежуються «стратегічною привабливістю» нових активів, а уважно вивчають усі реальні можливості створення вартості. Вартість у злиттях і поглинаннях часто створюється за рахунок синергетичних ефектів [8].

Вартість, яку можуть створити синергетичні ефекти, визначається на основі порівняння внутрішніх можливостей компанії і кандидатів на злиття або поглинання. В узагальненому вигляді розрахунок проводиться підсумовуванням економії на масштабі (ефекту, що отримується за рахунок об'єднання управлінського персоналу, функціональних служб тощо) і таких ефектів масштабу, як перехресні продажі, доступ до нових ринків, трансфер технологій, розширення географії присутності з новими можливостями (збільшенням ринкової потужності, операційними і фінансовими можливостями). Від цього необхідно відняти витрати на реалізацію таких ефектів [7].

«Синергія» – один із найпоширеніших термінів у лексиконі українських і російських топ-менеджерів. Саме цим поняттям вони пояснюють необхідність угод M&A. Справді, згідно з теорією синергія, що виникає після злиття, здатна виявлятися практично в усіх сферах життєдіяльності компаній, починаючи з економії на сировині й закінчуючи залученням дешевого позикового капіталу.

Угоди злиттів і поглинань переслідують мету отримання синергії – додаткового ефекту від об'єднання ресурсів компаній або операцій декількох компаній. Очікуваний ефект, збільшення доходів і зниження витрат зазвичай описуються такою схемою (табл. 1).

Таблиця 1

Очікуваний синергетичний ефект у результаті злиттів і поглинань [8]

|   |                            |                |   |
|---|----------------------------|----------------|---|
| A | Зростання прибутку         | Ефект синергії | ↑ |
| B | Мінімізація витрат         |                | ↓ |
| C | Мінімізація податків       |                | ↓ |
| D | Зниження вартості капіталу |                | ↓ |

У таблиці схематично зображено такі аспекти:

А — збільшення доходів за рахунок поліпшення каналів збуту і спеціалізації, отримання стратегічних переваг у конкурентному середовищі, посилення позиції на ринку;

В — зниження витрат за рахунок економії масштабів, економії на вертикальній інтеграції, взаємодоповнюючих ресурсів;

С — зниження податків, більше використання позикових засобів і краще використання внутрішніх джерел інвестицій;

Д — зниження вартості капіталу, вартості розміщення цінних паперів.

Наприклад, ЗАТ «Високовольтний союз» з'явилося в результаті злиття Рівненського заводу високовольтної апаратури та російського Нижньотуринського електроапаратного заводу. Російський виробник на момент угоди мав хороші позиції з просування схожої продукції у себе на батьківщині, а українське підприємство виробляло затребуваний у Росії продукт.

Синергетичний ефект проявився і від поглинання компанією «УкрАВТО» (ЗАТ «Запорізький автомобілебудівний завод») польського виробника комплектуючих для автомобілів. Хоча ця угода стала лише продовженням багаторічного співробітництва «ЗАЗ» та «Fabryki Samochodow Osobowych». Після банкрутства південнокорейського чеболя «Daewoo», до якого входили «FSO» та «ЗАЗ», а також падіння польського ринку автомобілів понад 70% продукції «FSO» були затребувані лише в Україні. Українське підприємство не хотіло втрачати постачальника комплектуючих, тому й було вирішено купити завод, хоча до стратегічних планів компанії така операція не входила [6, с. 39].

На практиці для максимізації ефекту синергії необхідно ретельно обирати тип злиття, мету і стратегію. Потрібний реалістичний підхід до оцінки компаній, уміння передбачати проблеми і результати. Автоматично ефект синергії не з'являється — необхідно ретельно шукати і підбирати джерела синергії і планувати їх. Але дуже багато компаній, здійснюючи такі операції, не усвідомлюють, що необхідно докладати додаткових зусиль для того, щоб досягти синергії, а також не завжди усвідомлюють те, що синергію потрібно вміти зберегти.

У табл. 2 перелічено основні проблеми після операцій злиття і поглинання.

Важливим аспектом ефективності злиттів і поглинань є можливі шляхи досягнення синергії. На практиці більшість фахівців вважають, що досягнення синергетичного ефекту можливе, перш за все, за рахунок операційної і фінансової синергії. Пояснюється це тим, що ці види можливо розрахувати і оцінити кількісними фінансовими показниками. Однак далеко не завжди фахівці звертають достатню увагу на управлінську синергію, яка проявляється не так швидко, як фінансова і, окрім цього, потребує більше зусиль і часу [5].

Основні елементи управлінської синергії зображено на рис. 1.

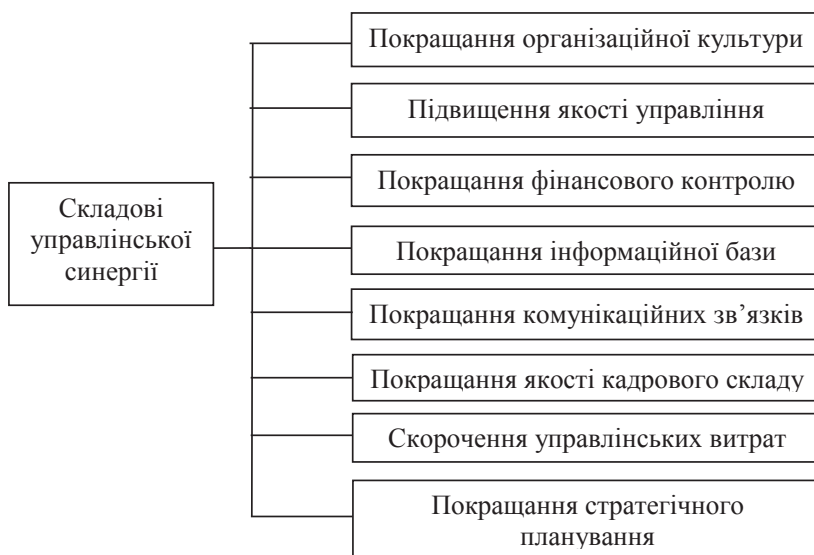
Результати аналізу провалів злиттів і поглинань показують, що вони мають місце через помилки у розробці стратегічних планів та неправильну оцінку потенціалу синергії. Щоб досягнути бажаних синергетичних ефектів, фахівці радять враховувати деякі аспекти.



## Основні проблеми після операцій злиття і поглинання

| У теорії                                                                                                                                         |   | Проблема після М&А                                                                        |   | На практиці                                                                                                                                                                                                                                              |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|-------------------------------------------------------------------------------------------|---|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ретельний відбір об'єкта для угоди                                                                                                               | ← | Переоцінка синергетичних ефектів                                                          | → | Перепродаж активу, який насправді виявився непотрібним                                                                                                                                                                                                   |
| Передбачені в договорі купівлі-продажу пункти відповідальності продавця за своїми податковими, кредитними та іншими зобов'язаннями               | ← | Юридичні, податкові, технічні труднощі                                                    | → | Спроби домовитися з колишнім власником постфактум, вирішення проблем у міру їх виникнення після М&А                                                                                                                                                      |
| Узгодження кожного кроку компанії з консалтерами                                                                                                 | ← | Реструктуризація адміністративних, фінансових, бухгалтерських, збутових та інших процесів | → | Рішення приймаються самостійно, консалтерів залучають лише під певні заходи                                                                                                                                                                              |
| Заздалегідь продуманий механізм розподілу посад                                                                                                  | ← | Масові звільнення                                                                         | → | Список майбутніх управлінців складається після М&А, з персоналом ведуться тривалі переговори про нові призначення, конкуренція між працівниками, боротьба за кращі посади, звільнення не згодних працювати на нових умовах (зазвичай кращих працівників) |
| Докладний звіт правил поведінки, санкції за невиконання правил, внутрішній PR (випуск корпоративного видання, клуби за інтересами та ін.)        | ← | Різниця в корпоративній культурі                                                          | → | Працівники звикають до нових правил у процесі роботи                                                                                                                                                                                                     |
| Зовнішній PR: пресконференції за підсумками діяльності новоствореної компанії (місяця, кварталу, півріччя), заходи для ЗМІ, партнерів і клієнтів | ← | Погіршення сприйняття бренду компанії                                                     | → | Зміни в компанії стають надбанням громадськості лише після того, як всі проблеми вирішено — зазвичай через 1–1,5 року                                                                                                                                    |

Для початку керівникам необхідно критично оцінити синергетичні ефекти — надто часто їх величина виявляється завищеною, а також можливі витрати та негативні ефекти об'єднання, такі як втрата клієнтів чи труднощі запровадження єдиного стандарту обслуговування клієнтів у компаніях. Ймовірно, обсяг одноразових витрат при злитті виявиться значно більшим. Особливу увагу необхідно звернути на підбір команди, яка буде проводити злиття: до неї мають бути залучені професіонали, які здатні завдяки своїм знанням компенсувати недостатність інформації.



**Рис. 1. Складові управлінської синергії при злиттях і поглинаннях**

У ході аналізу ефективності злиттів і поглинань варто оцінювати можливу реакцію інвесторів. Якщо курс акцій компанії, яка поглинається, впаде після оголошення про майбутню угоду, то інвестори вважають вигоди від поглинання сумнівними або ж ціну компанії — завищеною.

Необхідно знати, що в процесі купівлі компанії часто виникає ситуація, подібна до аукціону, тобто компанії-покупці конкурують одна з одною. Тому потрібно уважно приймати рішення про участь у такому заході.

Злиття може підвищити ефективність компаній, які об'єднуються, але воно ж може погіршити результати поточної виробничої діяльності, посилити тягар бюрократії.

У процесі поглинання часто неправильно оцінюються активи та зобов'язання компаній, які поглинаються. Можна недооцінити витрати, пов'язані з модернізацією обладнання у цій компанії, зобов'язання з гарантійного обслуговування, охорони оточуючого середовища та ін.

Часто недооцінюються необхідні інвестиції для здійснення угоди зі злиття чи поглинання [1].

Синергетичний ефект не завжди матеріалізується там, де його очікують. Крім цього, якщо компанія фокусується тільки на досягненні синергетичного ефекту у сфері економії витрат, вона втрачає можливість отримання всіх запланованих вигод від угоди, в тому числі і від можливої синергії у сфері доходів.

Експерти M&A пропонують ще в процесі переговорів ретельно структурувати умови угоди, щоб договір купівлі-продажу містив у собі всі форс-мажорні обставини на кшталт несплати податків колишнім власником, неповернення дебіторських боргів або поломки обладнання.

У процесі укладання угоди чи не обов'язковим вважається залучення консалтерів. А ось реструктуризацію бізнесу після оборудки аналітики

радять здійснювати самостійно. Це дозволить власнику постійно тримати руку на пульсі підприємства і не дасть новій компанії розвалитися під тиском безлічі змін та стандартів. Не обійтися і без внутрішнього та зовнішнього PR: ринок, як і працівників «злитих» компаній, слід постійно інформувати про те, що відбувається в компанії. Адже недобра слава переслідує компанії, що пройшли M&A, частіше, ніж стабільний бізнес [4].

Тому на основі проведеного аналізу теорії і практики здійснення операцій злиття/поглинання можна запропонувати схему досягнення синергії (рис. 2).

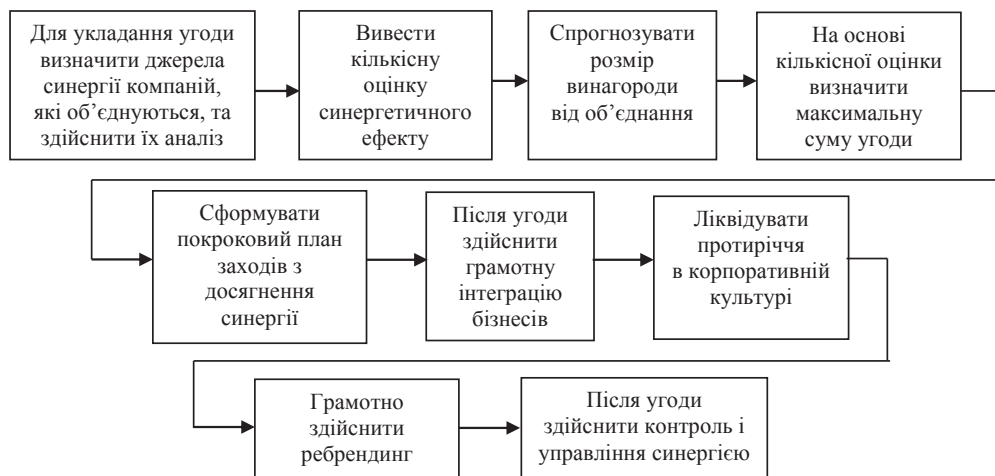


Рис. 2. Процес досягнення синергії від злиття/поглинання компаній

У цьому процесі розглянуто не всі, але основні аспекти, які мають бути враховані учасниками інтеграційних процесів. Наприклад, серйозною проблемою є різниця в корпоративній культурі злитих компаній. Різниця в бізнес-менталітеті — це та проблема, з якої випливають усі інші проблеми бізнесу після M&A.

**Висновки та перспективи дослідження.** Таким чином, проблема розробки комплексної моделі та методики оцінки величини ефекту синергії має величезне значення як для вітчизняних, так і зарубіжних підприємств, оскільки сучасні організації не можуть ефективно розвиватися, не маючи можливості достовірно оцінити такий найважливіший критерій відбору потенційних компаній-цілей для укладання угод M&A, як ефект синергії.

У міжнародній практиці злиття і поглинання зарекомендували себе як один з ключових інструментів стратегії швидкого розвитку бізнесу. Значна частина привабливості таких операцій зосереджена навколо синергетичного ефекту, і кожне поглинання має оцінюватися у світлі ймовірності досягнення передбачених синергетичних ефектів.

Однак часто компаніям не вдається реалізувати потенціал синергії через відсутність належного досвіду, неготовність менеджерів до управління змінами в результаті злиття та відсутність навичок управління ве-

ликими проектами та програмами. У багатьох вітчизняних компаніях не тільки не вимірюють ефект від управління синергією, але і при укладанні самої угоди оцінка джерел синергії або взагалі не здійснюється, або ж проводиться поверхово.

На сьогодні жоден з методів оцінки ефекту синергії не відповідає потребам і очікуванням компаній, що беруть участь в операціях злиття (поглинання), а тому існує нагальна необхідність у вдосконаленні моделі оцінки ефекту синергії на основі використання різних методів.

#### *Список використаної літератури*

1. Игнатишин Ю.В. Слияния и поглощения: стратегия, тактика, финансы / Ю.В. Игнатишин. — СПб.: Питер, 2005. — 208 с.
2. Кокоба А. Необъяснимый сферхэффект / А. Кокоба // Инвестгазета. — 2009. — № 10. — С. 41–44.
3. Лысенко Д.В. Анализ эффективности слияний и поглощений / Лысенко Д.В. // Аудит и финансовый анализ. — 2008. — № 4. — С. 41–60.
4. Маршак А. Эффективные слияния и поглощения / А. Маршак // <http://www.e-xecutive.ru/knowledge/announcement/338280>
5. Поважний А.С. Становлення і розвиток ефективного корпоративного управління / А.С. Поважний. — Донецьк: ІЕП НАН України, 2003. — 16 с.
6. Портна К. Сфера злиття / К. Портна // Контракти. — 2010. — № 8. — С. 38–39.
7. Рид Стэнли Фостер. Искусство слияний и поглощений / Стэнли Фостер Рид, Александра Рид Лажу; пер. с англ. — 2-е изд. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. — 958 с.
8. Руденко Л.В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій: монографія / Л.В. Руденко. — К.: Кондор, 2004. — 480 с.
9. Эксперты: более 90% слияний и поглощений экономически неоправданны // <http://www.maonline.ru/analitika-ma/4873.html>

Отражена суть синергии и особенности синергетического эффекта при слияниях и поглощениях компаний. Проанализированы основные проблемы, которые могут возникать при слияниях и поглощениях и могут препятствовать достижению запланированного синергетического эффекта. Определены составляющие и важность управленческой синергии в интеграционных процессах. Определены основные пути достижения синергетического эффекта при слияниях и поглощениях компаний.

**Ключевые слова:** слияние, поглощение, синергия, синергетический эффект, оценка, эффективность, финансовая синергия, операционная синергия, управленческая синергия.

In the article the essence of synergy and feature of synergistic effect at mergers and acquisitions of companies is reflected. Basic problems which can arise up at mergers and acquisitions are analyzed. Constituents that importance of administrative synergy in integration processes are considered. Basic ways of achievement of synergistic effect at mergers and acquisitions of companies are proposed.

**Key words:** confluence, absorption, synergy, synergetics effect, estimation, efficiency, financial synergy, operating synergy, administrative synergy.

*Надійшло 8.12.2010.*

## УРАХУВАННЯ СИСТЕМИ ЦІННОСТЕЙ НА РІВНІ СТВОРЕННЯ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА У ГАЛУЗІ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ

У статті розглядаються особливості зміни ціннісних орієнтирів населення, що залежать від домінуючих тенденцій економічного розвитку. На базі використання концептуальної схеми теореми Інґльхарта запропоновано методологічні основи врахування динаміки системи цінностей під час розгортання системи розвитку кадрів на підприємстві. На підставі статистичного аналізу мотиваційних пріоритетів персоналу великих машинобудівних підприємств Полтавського регіону сформульовано практичні рекомендації з розробки проектів стратегічного розвитку, які орієнтовано на системи цінностей, що знаходяться у фазі трансформації.

**Ключові слова:** система цінностей, персонал, мотивація, стратегія підприємства, машинобудівне підприємство, опитування, таблиця сполученості.

**Постановка проблеми. Аналіз досліджень.** Питання розробки стратегії підприємства у галузі людських ресурсів розглядається у багатьох актуальних дослідженнях, оскільки на сьогодні загально визнаною є необхідність пов'язання напрямів розвитку персоналу зі стратегічними спрямуваннями підприємства. Більшість існуючих досліджень присвячено визначенню чи уточненню кадрової потреби підприємства та формуванню політики у галузі перепідготовки та підвищення кваліфікації існуючих кадрів відповідно до генеральної стратегії підприємства ([1], [2] та [3] з аналітичним оглядом подібних джерел). Така постановка питання дозволяє формувати практичні підходи до визначення параметрів людських ресурсів підприємства, що забезпечуватимуть конкурентоспроможність підприємства у момент часу, на який розраховано стратегію.

Але разом з тим консолідація зусиль дослідників навколо суттєво практичних питань прогнозування кадрової потреби підприємства та оптимізації системи розвитку кадрів на підприємстві не завжди дозволяє врахувати складні соціально-економічні феномени, що мають місце у сучасному глобалізованому та суттєво нестабільному оточенні підприємств. Дійсно, за період з кінця 70-х до середини 2000-х років (тобто у докризовий етап розвитку економіки) у світі відбулися принципові зміни системи суспільних цінностей, що мають безпосередній вплив на особливості розвитку персоналу всередині підприємств. Перш за все мова йде про так звану теорему Інґльхарта, що фіксує факт зміни ціннісних пріоритетів суспільства від переважно матеріальних до так званих постмодерністських, які відповідають пріоритету цінностей демократії, гуманізму, прав та свобод.

Зрозуміло, що зацептованість суспільством нової системи цінностей впливає на особливості розвитку людських ресурсів усередині підприємства, сприйняття персоналом системи мотивування праці, стилів менеджменту, механізмів впровадження лідерства. Це необхідно враховувати під час стратегічного планування заходів з розвитку персоналу, підходів до мотивування праці та навіть при визначенні кадрової потреби підприємства. Ситуація ще ускладнюється тим, що за кризовий пері-

од розвитку економіки сталися певні деформації усталених із 70-х років попереднього сторіччя тенденцій у трансформації системи цінностей, які ще чекають на докладне вивчення та аналіз.

Тому аспекти врахування динаміки системи цінностей на рівні створення стратегії підприємства у галузі людських ресурсів є дуже важливими та заслуговують детальних досліджень. Це зумовлює актуальність цього дослідження.

Виходячи з вищенаведеного, завданнями цього дослідження є:

- визначення сучасних тенденцій зміни суспільних цінностей у глобальному та локальному розрізах;
- визначення впливу системи цінностей на сприйняття працівниками підприємств постійно діючих мотиваційних стимулів та конкретних мотиваційних заходів;
- визначення впливу системи цінностей на сприйняття працівниками підприємств особливостей менеджменту.

Для вирішення сформульованих завдань дослідження було використано такі наукові методи:

- соціально-економічного аналізу — при визначенні сучасних тенденцій зміни суспільних цінностей у глобальному та локальному розрізах;
- соціально-психологічного опитування та статистичної обробки даних (таблиць сполученості) — при вивченні питання впливу системи цінностей на сприйняття працівниками підприємств постійно діючих мотиваційних стимулів та конкретних мотиваційних заходів та особливостей здійснення лідерства у неформальних групах.

**Виклад основного матеріалу.** У класичному формулюванні теорема Інглхарта, яка фіксує факт зміни ціннісних пріоритетів суспільства, стверджує, що перехід від традиційних до постмодерністських цінностей можна вважати таким, що відбувся, якщо постмодерністські цінності підтримують більше 60% членів суспільства. Дослідження, що проводилися у США та ЄС [4–6], свідчать про те, що перехід до постмодерністських цінностей відбувся у 1978 р. у США, та у 1994 р. — в європейських країнах.

Зв'язок між вказаною трансформацією та процесами розвитку персоналу всередині підприємства позначається насамперед у мотиваційній структурі підприємства. У попередніх дослідженнях [7, 8] було сформульовано гіпотезу про те, що перехід до переваги постмодерністських цінностей у суспільстві призведе до статистично значущого збільшення працівників підприємства, що у власній поведінці наближаються до моделі (теорії) **У Мак-Грегора**. Та навпаки, повернення суспільства до пріоритету матеріальних цінностей викликає помітне збільшення частки працівників підприємства, що у поведінці керуються міркуваннями, які відображає модель (теорія) **Х Мак-Грегора**.

Слід зауважити, що відповідно до гіпотези авторів вказані зміни у мотиваційній структурі підприємства повинні мати місце незалежно від зусиль менеджменту підприємства, спрямованих на цілеспрямований розвиток людських ресурсів.

Для підтвердження сформульованої гіпотези було проведено аналіз змін у системі стимулів, за якими працівники підприємства визнають пріоритет у мотивації власної ефективної діяльності. Для такого аналізу було зіставлено результати опитувань щодо порівняльної привабливості



матеріальних та нематеріальних стимулів, що були проведені на підприємствах Дніпропетровського та Полтавського регіонів у 2008 р. (до кризи) та на початку 2011 р.

Для визначення відносного пріоритету матеріальних та нематеріальних стимулів у 2011 р. респондентам було поставлено запитання «Чи позначиться загроза моєму матеріальному становищу (зумовлена економічною кризою) на моєму ставленні до виконання посадових обов'язків?». Таке формулювання питання дозволяє відстежити вплив суб'єктивного сприйняття глобальних тенденцій у розвитку економіки на рівні формування мотивів діяльності індивіда. У дослідженні 2008 р. вказана проблема була сформульована таким чином: «Я працював би більш інтенсивно, якщо був би впевнений, що отримаю більш високу оплату моїх зусиль». Це твердження безпосередньо стосується ідентифікації типу поведінки відповідно до теорій Х та Y Мак-Грегора. Зміна спрямованості питання у 2011 р. викликана прагненням відстежити відносно короткотривалі ефекти, що вносять певні корективи до довготривалих трендів у суспільній свідомості.

Відповідно до результатів дослідження 2011 р. позитивно на питання відповіли 76,6% опитуваних. Відповідно до результатів дослідження 2008 р. позитивно відповіли 68,7% опитуваних. Враховуючи виражену орієнтацію суспільства на матеріальні цінності (слідування моделі Х у поведінці) у 2008 р., що був у цілому для країни роком досить динамічного зростання споживання (зрозуміло, до економічної кризи), стрибкоподібна переорієнтація на матеріальні цінності у 2011 р. є досить показовим фактом.

Розглядаючи питання динаміки суспільних цінностей у 2008–2011 рр., слід згадати про ще один досить цікавий ефект, який можна відновити за даними опитування споживчих настроїв, що проводяться на загальнодержавному рівні з 2000 р. Саме на вересень 2008 р. було встановлено історичний максимум за такими показниками: індексом економічних очікувань, індексом оцінки поточного стану, індексом споживчих настроїв та оцінці сприятливості споживання. Але вже у грудні 2008 р. усі ці показники сягнули історичного мінімуму. Відновлення значення цих показників на рівні, близькому навіть до 2000 р., коли помітно позначалися ефекти світової кризи 1998 р., ще не відбулося.

Це дозволяє зробити висновок про те, що суспільний песимізм є більш інертним, ніж суспільний оптимізм, тобто, якщо врахувати спрямованість цього дослідження, можна зробити висновок, що для відновлення тенденції, спрямованої на розширення суспільного визнання постмодерністських цінностей, потрібно більше часу та «своєрідний» надлишок добробуту (майнового стану) суспільства, ніж на протилежну зміну тенденції у випадку відносного погіршення економіки.

Наведене спостереження свідчить про приховане тяжіння суспільства до класичних цінностей, навіть у тому разі, коли загально визнаними, а отже, соціально-виправданими є постмодерністські цінності.

На жаль, авторам у поточний момент бракує даних стосовно найбільших закордонних країн, що можуть підтвердити вказану тенденцію — аналогічні повномасштабні опитування та вивчення системи цінностей проводяться з періодом 3–4 роки та відповідні результати ще не було оприлюднено у відкритих джерелах [9].

Додатково про картину суспільних цінностей свідчать локальні (регіональні) дослідження, що проводилися в різних регіонах України у після-кризовий період.

Результати регіонального дослідження, що стосується визначення локальної системи цінностей у Дніпропетровську, дозволяють зробити такі узагальнення, що безпосередньо стосуються характеру ціннісної орієнтації та переваг мешканців міста [10]:

- ступінь довіри до влади, суспільних інститутів та інших утворень у мешканців регіону вражає низька — до 70% схильні вірити лише собі. При цьому 86,5% не мають та не бажають мати жодного відношення до будь-якої політичної партії чи суспільної організації;

- головними потребами, що мають мешканці регіону, є економічні потреби чи потреби захищеності. Так, матеріальні фактори й різні напрями захищеності (юридична, медична, гарантування можливості забезпечення дітей) відзначаються респондентами як такі, що є недостатніми. Та навпаки — впевненість у собі, самостійність у прийнятті рішень, вміння пристосовуватися до нових умов життя не відзначаються як дефіцит;

- джерелом власної захищеності певна більшість мешканців регіону (52,1%) вважають державу, тобто ці люди висловилися різною мірою позитивно на користь припущення, що достойне життя їм повинна забезпечити держава. Слід відзначити, що тільки 10,2% опитуваних мають надію, що їх у принципі можуть захистити суспільні організації, 7,4% — політичні партії, 8,9% — роботодавець, у той час як у державу-захистника вірять 25,9%;

- ставлення до змін у населення є більшою мірою негативним, ніж позитивним — про це свідчить те, що тільки 32,4% респондентів дали стримано позитивну оцінку змін, 38,9% є прихильниками стабільності, 25,5% ставляться до змін нейтрально чи байдуже. Слід зауважити, що такі питання, як ставлення до змін дають досить великий відсоток так званих соціально виправданих відповідей, тобто у реальності ставлення населення до змін ще гірше, ніж це публічно визнається.

Дуже показовим є результат, який полягає у тому, що всі визначені тенденції зберігаються й у дослідженні, яке було проведено у Львівському регіоні, відмінності проявляються тільки у характерних відсотках. Крім того, до міжрегіональних відмінностей, що було висвітлено при проведенні дослідження, слід віднести відзначені особливості оцінки рівня комфортності проживання у Дніпропетровському та Львівському регіонах, ставлення до екологічної обстановки та виділення головних проблем територіальної громади [10]. Це непрямо свідчить, що сучасний стан системи суспільних цінностей та головні тренди її розвитку, які було відновлено за допомогою даних дослідження, є універсальними для України у цілому.

Для визначення конкретних напрямів впливу системи цінностей на сприйняття працівниками підприємств постійно діючих мотиваційних стимулів та конкретних мотиваційних заходів було проведено опитування на підприємстві машинобудівної галузі («Холдингова компанія АвтоКрАЗ», м. Кременчук). До анкети було включено питання/твердження про:

- пріоритет суспільного визнання як мотив до інтенсивної праці («Я наполегливо працюю над завданням, якщо його виконання пов'язане із

суспільним визнанням»; «Для мене важливо працювати в такій організації, яка дозволяла б мені використовувати мої здібності й досвід»);

– пріоритет аргументів суспільного визнання у пошуку праці («Якщо я обираю роботу, то шукаю таку, успіх на якій принесе мені суспільне визнання»);

– пріоритет ідеологічної прив'язаності (лояльності) до завдань як мотив до наполегливої праці («Для того щоб я міг наполегливо працювати, цілі компанії мають збігатися з моїми цінностями»);

– ступінь залежності від суспільної думки, системи цінностей («Я часто приймаю рішення на основі того, що вважають за доцільне/правильне інші»);

– пріоритет ціннісних орієнтирів та аргументів при виборі місця праці («Коли я обираю компанію, то шукаю ту, яка б підтримувала мої переконання та цінності»);

– відповідність між особистими цінностями та загальним успіхом організації («Мені потрібно знати, що своїми вміннями й цінностями я роблю внесок в успіх організації»).

Респонденти мали виявити власну згоду чи незгоду з наведеними твердженнями за шкалою Стейпла від цілковитої незгоди до повної згоди з байдужістю, тобто допускалося невизначене ставлення до тверджень.

Для опитування було відібрано 191 працівника з 5128 робітників заводу (за даними на грудень 2010 р.). Межевою (мінімальною) величиною вибірки, після якої вона стає репрезентативною, є 189, тобто ця вибірка із запасом відповідає умові репрезентативності. Мінімальна величина репрезентативної вибірки залежно від заданої похибки перенесення результатів дослідження на генеральну сукупність визначається за формулою:

$$\Delta = \pm 1,96 \cdot \sqrt{1 - \frac{n}{N}} \sqrt{\frac{p(1-p)}{n-1}},$$

де  $\Delta$  – заданий розмір похибки перенесення результатів дослідження на генеральну сукупність;

$n$  – розмір відповідної репрезентативної вибірки;

$N$  – розмір генеральної сукупності;

$p$  – заданий довірчий інтервал ймовірності.

Для реалізації завдань цього дослідження похибка перенесення результатів дослідження на генеральну сукупність була встановлена на рівні 7%, що дозволило значно скоротити обсяг респондентів без суттєвого зниження загальності результатів. Довірчий інтервал ймовірності, заданий у цьому дослідженні, відповідав стандартному значенню 95%.

Структуру персоналу підприємства та відповідну структуру побудови вибірки зведено до табл. 1 та 2.

Як метод побудови вибірок було обрано метод стратифікації, що відповідно до принципу відбору елементів має беззаперечні переваги стосовно завдань цього дослідження. Дійсно, стратифікована вибірка являє собою процес вибірки, що складається з двох етапів. На першому етапі популяція поділяється на підгрупи, що і є стратами. У нашому випадку як страти було обрано різні категорії персоналу. Кожен елемент популяції мав бути віднесений тільки до однієї страти, причому жоден з елементів популяції не був пропущений. На другому етапі елементи з кож-

ної страти було відібрано випадковим чином. Ідеальним варіантом є використання методу простої випадкової вибірки для добору елементів у кожній страті. Проте на практиці використовувався метод систематичної вибірки, що дозволяє суттєво скоротити кількість респондентів та, відповідно, час, що потрібен для проведення опитування. Теоретичні розміри вибірки для кожної з категорій персоналу без урахування стратифікації наведено у табл. 1. Порівняння даних щодо розмірів вибірки свідчить про суттєве (більше ніж у 3 рази) скорочення обсягу респондентів при застосуванні стратифікованої вибірки.

Таблиця 1

**Загальна структура персоналу підприємства «Холдингова компанія АвтоКрАЗ» у 2010 р. та структура вибірки**

| № з/п | Категорія персоналу | Кількість | Включено до вибірки | Теоретична межа репрезентативності | Стратифікована вибірка |
|-------|---------------------|-----------|---------------------|------------------------------------|------------------------|
| 1     | Основні робітники   | 1067      | 39                  | 166                                | 39                     |
| 2     | Допоміжні робітники | 2560      | 94                  | 182                                | 94                     |
|       | Усього робітників   | 3627      | 133                 | 348                                | 133                    |
| 3     | Керівники           | 666       | 24                  | 152                                | 24                     |
| 4     | Фахівці             | 781       | 28                  | 152                                | 28                     |
| 5     | Службовці           | 54        | 6                   | 43                                 | 4                      |
|       | Усього ІТП          | 1501      | 58                  | 347                                | 56                     |
|       | Усього              | 5128      | 191                 | 695                                | 189                    |

Аналіз табл. 1 та 2, дозволяє зробити висновок про те, що до сукупної вибірки було включено репрезентативну кількість від кожної категорії персоналу. Зіставлення структури вибірки з віковою структурою персоналу підприємства також свідчить про репрезентативну чисельність субвибірок, що належать до різних вікових груп. Це є досить цікавим результатом, що додатково свідчить про ефективність використання методу стратифікації для побудови вибірки для опитування у популяції з досить складною структурою.

Таблиця 2

**Вікова структура персоналу підприємства «Холдингова компанія АвтоКрАЗ» у 2010 р. та структура вибірки**

| № з/п | Вікова група       | Кількість | Включено до вибірки | Межа репрезентативності (стратифікована вибірка) |
|-------|--------------------|-----------|---------------------|--------------------------------------------------|
| 1     | Від 15 до 34 років | 1242      | 46                  | 45                                               |
| 2     | Від 35 до 49 років | 1643      | 60                  | 60                                               |
| 3     | Від 50 до 54 років | 887       | 33                  | 32                                               |
| 4     | Від 55 до 59 років | 755       | 28                  | 27                                               |
| 5     | Старше 60 років    | 601       | 24                  | 22                                               |

Обробка результатів опитування дозволяє зробити загальний висновок про те, що орієнтація на постмодерністські цінності (тобто визнання пріоритету суспільного визнання як мотиву до інтенсивної праці, пріоритету ідеологічної прив'язаності (лояльності) до завдань як мотиву до наполегливої праці, а також визнання високого ступеня залежності від суспільної думки, системи цінностей) найбільш характерна для категорій фахівців та керівників (24,5 та 27,2% опитаних відповідно). Меншою мірою ця тенденція проявляється у службовців (17,4% опитаних). Зрозуміло, що такі показники не дають змогу для висновку про наближення до межі остаточного переходу до нової, постмодерністської системи цінностей, але той факт, що традиційні, матеріальні цінності не є безумовно домінуючими на підприємстві, можна інтерпретувати як ознаку існування в Україні передумов трансформації системи цінностей.

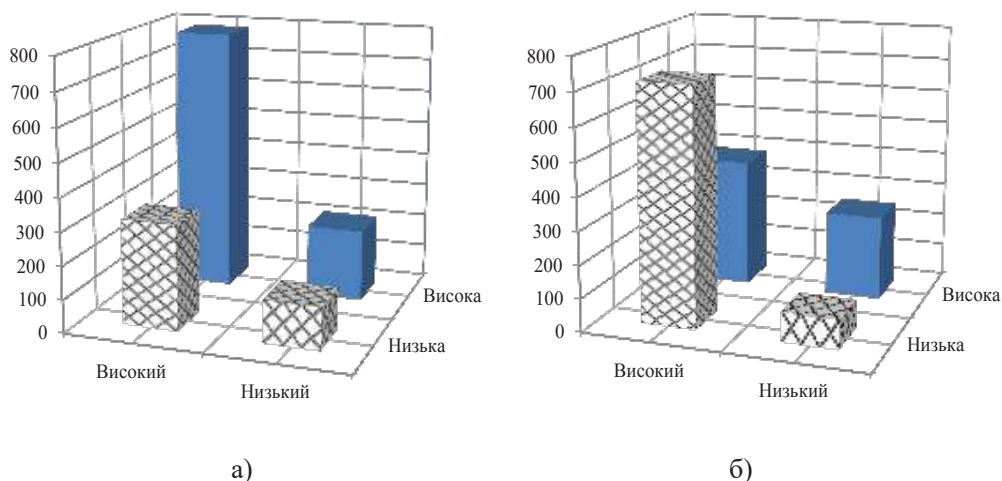
Що стосується робітників, то можна зробити висновок, що тільки основні робітники демонструють початкову тенденцію до врахування нової системи цінностей у власній діяльності. Цей висновок базується на тому спостереженні, що вони визнають пріоритет ціннісних орієнтирів та аргументів і аргументів суспільного визнання при виборі місця роботи (19,7% опитаних). Цікаво, що керівники та фахівці виявили досить індивідуальне ставлення до цих орієнтирів (5,9% опитаних висловили помірну згоду з відповідною тезою). Очевидно, це пояснюється тим, що ці категорії співробітників не планують зміну місця роботи, і поставлене питання не є дуже актуальним для них. Додаткове пояснення цього ефекту буде дано під час інтерпретації таблиці сполученості, що побудована за результатами опитування.

Аналіз результатів у віковому розрізі дозволив зробити такий висновок: для людей більш похилого віку відбувається зниження рівня прихильності до постмодерністських ціннісних орієнтирів. Це досить цікава тенденція, беручи до уваги той факт, що більшість керівників та фахівців (68,9%) належить до старших вікових категорій (старіше ніж 50 років, табл. 2). Якщо аналізувати віковий розподіл службовців, що орієнтуються на постмодерністські цінності, то можна дійти висновку, що переважна більшість (71,2%) таких респондентів належить до двох перших вікових груп (табл. 2). Тобто дійова орієнтація на нову систему цінностей є дещо послабленою за рахунок того, що більш високі керівні посади обіймають кадри відносно похилого віку, які є більш консервативними.

На підставі накопичених даних опитування було побудовано таблиці сполученості «Пріоритет суспільного визнання як мотив до інтенсивної праці – задоволеність працею» та «Відповідність між особистими цінностями та загальним успіхом організації – задоволеність працею». На рис. 1. наведено графічне відображення побудованих таблиць для керівників та фахівців, тобто тих категорій працівників, що демонструють початкову схильність до орієнтації на постмодерністські цінності. Стовпчики діаграм вказують на частку респондентів, що вказали рівень задоволеності працею. Для зручності аналізу на рис. 1 було проведено групування оцінок задоволеності працею за категоріями «позитивне–негативне». Такий підхід цілком задовольняє цілі роботи, що спрямована на якісне визначення тенденцій сприйняття працівниками підприємства постійно діючих мотиваційних стимулів. Частка респондентів, що не визначилися з



оцінкою задоволеності працею, склала 7,2%, що, очевидно, не робить впливу на достовірність інтерпретації отриманих даних з допомогою таблиць сполученості.



**Рис. 1. Графічне відображення таблиць сполученості: а) пріоритет суспільного визнання як мотив до інтенсивної праці – задоволеність працею; б) відповідність між особистими цінностями та загальним успіхом організації – задоволеність працею**

Результати аналізу, що наведено на рис. 1, дозволяють зробити такі висновки та узагальнення:

- працівники, що прагнуть суспільного визнання, більш схильні до позитивної оцінки власної задоволеності працею;
- працівники, що орієнтуються на відповідність між особистими цінностями та загальним успіхом організації, більш схильні до негативної оцінки власної задоволеності працею.

Для пояснення вказаної тенденції треба зважити на те, що система мотивації, яка переважно базується на матеріальних стимулах, спроможна дати працівникам достатнє заохочення для здійснення ефективної діяльності, спрямованої на досягнення цілей організації, але суттєві розбіжності матеріальних цілей організації із зародками постмодерністської системи цінностей може призвести до псування психологічної атмосфери у колективі. Разом із тим визнання індивідуальних досягнень працівників (причому не обов'язково матеріальне) спроможне суттєво покращити внутрішній психологічний клімат на підприємстві. Тобто стиль менеджменту, що є жорстко спрямованим на матеріальні результати (докладну класифікацію стилів менеджменту див. у [7]), на такому підприємстві вже не відповідає потребам оптимального розвитку внутрішнього середовища організації, але в сучасних реаліях не можна робити висновок про формування передумов сприйняття колективістської системи ціннісних пріоритетів.

**Висновки та перспективи дослідження.** Таким чином, підбиваючи підсумки аналізу питань урахування системи цінностей на рівні створення стратегії підприємства у галузі людських ресурсів, можна зробити такі висновки:

- в Україні в машинобудівній галузі виникли передумови трансформації системи цінностей, що відповідає глобальним тенденціям, але рі-



вень реальної орієнтації на постмодерністські мотиви діяльності залишається досить малим;

— реальний вплив початкової тенденції до зміни ціннісної орієнтації, що мотивує певну модель поведінки робітників сучасного вітчизняного машинобудівного підприємства, є дещо послабленим за рахунок особливостей вікової структури управлінського персоналу;

— визначені у роботі особливості вікової структури управлінських кадрів призводять до певного гальмування процесу сприйняття нової системи цінностей на рівні формування організаційної культури підприємств;

— на сучасних вітчизняних підприємствах сформувалися початкові тенденції для сприйняття ефективної комбінації стилів менеджменту, орієнтованих на результати та працівників, але не сформувалися передумови для переважного впливу колективістських цінностей.

Як напрями подальших досліджень можна вказати:

— визначення впливу системи цінностей на сприйняття працівниками підприємств особливостей здійснення лідерства у колективі підприємства;

— визначення зв'язку між ступенем залучення персоналу до стратегічної діяльності підприємства у галузі розвитку людських ресурсів та перфективною конкурентоспроможністю цього підприємства.

#### *Список використаної літератури*

1. Яницкий М.С. Ценностные ориентации личности как динамическая система / М.С. Яницкий. — Кемерово: Кузбассвуиздат. — 2000. — 204 с.

2. Вардомацкий А.П. Сдвиг в ценностном измерении? / А.П. Вардомацкий // Социологические исследования. — 1993. — № 5. — С. 47–56.

3. Хьелл Л. Теории личности / Л. Хьелл, Д. Зиглер. — СПб.: Питер Пресс. — 1997. — 230 с.

4. Inglehart R. Culture Shift in Advanced Industrial Society / R. Inglehart. — Princeton. — 1990. — 562 p.

5. Inglehart R. The Silent Revolution: Changing Values and Political Styles / R. Inglehart. — Princeton. — 1977. — 436 p.

6. Inglehart R. The silent revolution in Europe: intergenerational change in post-industrial societies / R. Inglehart // American Political Science Review. — No. 65. — P. 991–1017.

7. Литвиненко О.М. Підвищення ефективності діяльності підприємства на основі керованого розвитку стилю менеджменту / О.М. Литвиненко // Європейський вектор економічного розвитку. — 2010. — № 1. — С. 74–82.

8. Момот В.Є. Врахування динаміки системи цінностей під час розробки стратегії міста / В.Є. Момот, В.П. Валіков, О.М. Литвиненко // Європейський вектор економічного розвитку. — 2010. — № 2. — С. 124–133.

9. Michael Terwey and Horst Baumann: German General Social Survey. ALLBUS / GGSS Cumulation 1980ч2006 (ZA-Study-No 4243), Electronic Codebook, integrated Data File, and Survey Description, Cologne and Mannheim: GESIS 2008.

10. Задоя А.А. Ценностные ориентиры как основа стратегического планирования развития территорий / А.А. Задоя // Академічний огляд. — 2010. — № 2. — С. 5–17.

В статье рассматриваются особенности изменения ценностных ориентиров населения, которые зависят от доминирующих тенденций экономического развития. На базе использования концептуальной схемы теоремы Ингльхарта предложены методологические основы учета динамики системы ценностей во время развертывания системы развития кадров на предприятии. На основе статистического анализа мотивационных приоритетов персонала крупных машиностроительных предприятий Полтавского региона сформулированы практические рекомендации по разработке проектов стратегического развития, которые ориентированы на системы ценностей, находящиеся в фазе трансформации.

**Ключевые слова:** *система ценностей, персонал, мотивация, стратегия предприятия, машиностроительное предприятие, опрос, таблица сопряженности.*

Aspects of social values changes which depend upon dominating trends of economic development are treated. On the basis of the Engelhart Theorem methodology of social value dynamics consideration at the stage of system of personnel development creation is proposed. On the background of statistical analysis of personnel motivation priorities of large-scale machine building enterprises of Poltava region practical recommendations for strategic projects development aimed on values systems which are subject to a transformation process were formulated.

**Key words:** *values, personnel, motivation, strategy of enterprise, machine building enterprise, survey, cross-tables.*

*Надійшло 17.02.2011.*

УДК 330.133.2:334.716

*О.В. Нусінова*

## ОЦІНКА УМОВНОЇ РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розроблено методичні підходи до оцінки умовної ринкової вартості підприємств з урахуванням премії за контроль, методичні підходи до прогнозування умовної ринкової вартості підприємств на підставі її регресійної залежності від фінансових показників діяльності, репутації та показників тенденції ринку.

**Ключові слова:** *умовна ринкова вартість, премія за контроль, біржові котирування, міноритарний пакет акцій, ділова репутація, корпоративне управління.*

**Вступ.** У сучасній економічній теорії існує велика кількість методів оцінки вартості підприємства, але усі вони базуються на трьох підходах: доходному, витратному та порівняльному. Залежно від мети аналізу можуть розраховуватися різні види вартості підприємств.

У разі, якщо інвестор планує купівлю-продаж акцій підприємства на вітчизняних фондових біржах, може визначатися умовна ринкова вартість. Найбільш активно працюючою біржею в Україні є Перша фондова торговельна система (ПФТС), але навіть на ній проводяться операції переважно з невеликими міноритарними пакетами акцій. Угоди часто укла-

даються нерегулярно та в умовах слабкої прозорості діяльності акціонерних товариств, тому не завжди можуть об'єктивно відображати ринкову вартість цих підприємств. Метод ринкової капіталізації може бути використаний лише щодо невеликої кількості підприємств, з якими регулярно проводяться операції на біржі, та лише якщо зміна котирувань міноритарних пакетів відображає відповідні зміни вартості і для мажоритарних акціонерів. Тому вартість, визначена за міноритарними пакетами акцій вітчизняних підприємств, є умовно ринковою.

**Метою дослідження** є розробка методичних підходів до визначення умовної ринкової вартості підприємств та її прогнозування з урахуванням впливу мікро- та макроекономічних факторів.

**Аналіз досліджень та публікацій.** При оцінці умовної ринкової вартості потрібно враховувати, що біржова вартість міноритарних пакетів акцій, як правило, не містить премії за контроль. У разі, якщо оцінка проводиться з позиції мажоритарного власника підприємства, який володіє контрольним пакетом акцій, до біржового котирування має додаватися премія за контроль. Отже, можна записати:

$$Сум.рин = Цбірж \times N_{мін} + Цбірж \times (1 + P_{контр}) \times (N_{заг} - N_{мін}), \quad (1)$$

де  $Сум.рин$  — умовна ринкова вартість, грн;

$Цбірж$  — котирування на вітчизняних фондових біржах, грн;

$N_{мін}$  — обсяг міноритарного пакета акцій підприємства, шт.;

$N_{заг}$  — загальний обсяг акцій, емітованих підприємством, шт.;

$P_{контр}$  — премія за контроль над підприємством, частки од.

На котирування акцій як на вітчизняних, так і міжнародних фондових біржах суттєво впливають не лише мікроекономічні фактори, безпосередньо пов'язані із самим підприємством, але й макроекономічні, які проявляються у загальній тенденції ринку. Відомим економістом М.Д. Кондрацьким [1] доведено, що економіка окремих країн і світова економіка в цілому розвивається циклічно. З інтервалами 40–60 років період сприятливої економічної кон'юнктури (підйому) змінюється періодом кризи. Цей висновок підтверджується тим, що вже більше 100 років в усьому світі періодично виникають кризи. Так, до 2008 р. в Україні і у світі в цілому мала місце сприятлива економічна кон'юнктура, що призвело до піку інвестиційної активності. Внаслідок цього котирування акцій більшості підприємств постійно зростали, хоча це зростання лише частково було заслугою самих підприємств. Але у 2008 р. розпочалася криза світового масштабу. Котирування акцій почали стрімко знижуватись і знову ця динаміка лише частково відображала стан самих підприємств. З 2010 р. знову відбувається поступове покращання ситуації та збільшення котирувань акцій.

Дослідження динаміки котирувань цінних паперів проводиться в рамках так званого «технічного аналізу» [2]. При цьому тенденція розвитку економіки та ринку визначається на підставі різноманітних фондових індексів. Так, в Україні найбільш відомим є індекс ПФТС, який визначається за цінними паперами з найбільшим обсягом продажів на відповідній біржі. На міжнародних фондових біржах загальноновизнаними є такі індекси, як S&P 500, Dow DJAI тощо.

Відомою міжнародною компанією McKinsey [3] на підставі опитування інвесторів, проведеного у 2002 р., виявлено вплив ще одного фак-

тора – рівня корпоративного управління. При цьому доведено, що у розвинутих країнах премія за ефективне корпоративне управління складає 10–15%, у той час як у країнах зі слаборозвинутими стандартами корпоративного управління, у т. ч. в Україні та інших країнах СНД, цей показник перевищує 38%.

Слід враховувати, що корпоративне управління є лише однією зі складових ділової репутації підприємства. Репутаційна вартість формується під впливом великої кількості суб'єктивних факторів, безпосередньо не пов'язаних зі зміною фінансово-економічних показників діяльності підприємства.

**Постановка завдання.** Якщо інвестор планує купувати-продавати акції підприємства, він має на момент дати укладання угоди прогнозувати не лише фінансові показники діяльності підприємства, а також темпи розвитку економіки та репутацію підприємства. З цією метою потрібно використовувати регресійні залежності котирувань акцій певного підприємства або усіх підприємств певної галузі на вітчизняних біржах від фінансових показників діяльності, репутації та показників тенденції ринку. Розглянемо методи прогнозування умовної ринкової вартості залежно від зазначених факторів на прикладі п'яти вітчизняних гірничо-збагачувальних комбінатів (ГЗК): ВАТ «Північний ГЗК», ВАТ «Центральний ГЗК», ВАТ «Інгулецький ГЗК», ВАТ «Південний ГЗК» та ВАТ «Полтавський ГЗК».

**Виклад матеріалу та результати.** Прогнозна ринкова вартість (*Спрог.рин*) може бути визначена шляхом підстановки прогнозних значень кожного із зазначених факторів на момент дати укладання угоди:

$$Спрог.рин = f(EBITDA, Зкред, Брен, Ірин), \quad (2)$$

де *EBITDA* – сума операційного прибутку та амортизації, грн;

*Зкред* – загальний обсяг зобов'язань підприємства за банківськими, торговельними та іншими кредитами, грн;

*Брен* – бальна оцінка репутації підприємства, бали;

*Ірин* – індекс тенденції вітчизняного фондового ринку (індекс ПФТС).

У табл. 1 наведено дані щодо частки акцій в обігу на ринку. Джерелом інформації є Аналітичний огляд залізорудної галузі України за 2000–2010 рр. [4], підготовлений інвестиційною компанією «Альтана-капітал».

Таблиця 1

Дані щодо частки акцій в обігу на ринку

| Підприємство          | Частка акцій в обігу, % |
|-----------------------|-------------------------|
| ВАТ «Північний ГЗК»   | 0,5                     |
| ВАТ «Центральний ГЗК» | 0,5                     |
| ВАТ «Південний ГЗК»   | 7,7                     |
| ВАТ «Полтавський ГЗК» | 2,6                     |
| ВАТ «Інгулецький ГЗК» | 0,0                     |

Як видно з табл. 1, в усіх досліджуваних підприємств в обігу знаходиться невеликий пакет акцій, що не перевищує 8%, а у ВАТ «Інгулецький ГЗК» акції у вільному обігу на ринку взагалі відсутні. Тобто існують

чі біржові котирування відображають вартість лише невеликих міноритарних пакетів акцій та не враховують премії за контроль. Як зазначається у праці [5], названа премія у розвинутих країнах складає в середньому 30%.

У табл. 2 наведено дані щодо біржових котирувань досліджуваних підприємств у 2007–2009 р., а також відповідний індекс ПФТС, що характеризує загальну тенденцію ринку. Вихідні дані отримані з офіційного сайту Першої фондової торговельної системи – [pfts.com](http://pfts.com)

Таблиця 2

## Дані щодо біржових котирувань на біржі ПФТС

| Рік  | Біржові котирування акцій, грн/шт. |            |               |               | Індекс ПФТС |
|------|------------------------------------|------------|---------------|---------------|-------------|
|      | ВАТ «ПівнГЗК»                      | ВАТ «ЦГЗК» | ВАТ «ПівдГЗК» | ВАТ «ПолтГЗК» |             |
| 2007 | 5,71                               | 3,94       | 6,80          | 70,91         | 1 057,43    |
| 2008 | 7,80                               | 5,22       | 7,37          | 58,06         | 694,55      |
| 2009 | 2,17                               | 1,36       | 2,05          | 18,94         | 246,23      |

У зв'язку із суттєвими коливаннями протягом досліджуваного періоду біржові котирування та індекс ПФТС визначалися як середні величини за весь рік. Слід враховувати, що у 2009 р. на ВАТ «Південний ГЗК» відбувалася зміна власника, внаслідок чого активно скуповувалися великі пакети акцій, що спровокувало збільшення попиту та цін на його акції. При цьому біржові котирування акцій ВАТ «Південний ГЗК» залишалися високими протягом усього кризового 2009 р., незважаючи на загальну тенденцію стрімкого зниження котирувань більшості акцій як вітчизняних, так і зарубіжних підприємств. Тому з метою забезпечення порівнянності та проведення в подальшому кореляційно-регресійного аналізу, біржові котирування ВАТ «Південний ГЗК» за 2009 р. було перераховано з урахуванням загальної тенденції ринку. Щодо ВАТ «Інгuleцький ГЗК» розрахунки не виконувалися, тому що у цього підприємства відсутні акції у вільному обігу на біржах.

Як видно з табл. 2, у 2008 р. порівняно з 2007 р. біржові котирування усіх досліджуваних підприємств, за винятком ВАТ «Полтавський ГЗК», дещо збільшилися, хоча індекс ПФТС знизився. Це пов'язано з тим, що ці підприємства меншою мірою, ніж ВАТ «Полтавський ГЗК», залежать від експортних операцій. Суттєву частину продукції зазначені підприємства відвантажують на внутрішньому ринку для вітчизняних металургійних комбінатів. Тому негативні прояви світової фінансової кризи у них виникли лише наприкінці 2008 р.

Але у 2009 р. відбувається катастрофічне зниження як біржових котирувань усіх досліджуваних підприємств, так і індексу ПФТС. Ця тенденція ринку відображає зниження інвестиційної активності у період глибокої фінансової кризи. Так, котирування ВАТ «Північний ГЗК» у 2009 р. порівняно з 2008 р. знизились у 3,5 рази. Хоча операційний прибуток цього підприємства за аналогічний період знизився лише у 2 рази.

Котирування ВАТ «Центральний ГЗК» у 2009 р. знизилися майже у 4 рази, а індекс ПФТС – у 3 рази.

У табл. 3 наведено результати розрахунку умовної ринкової вартості за 2009 р. У процесі розрахунків використовувалася формула (1). Дані про загальну кількість акцій, емітованих підприємством, отримані з офіційної фінансової звітності, опублікованої на сайті – [www.stockmarket.gov.ua](http://www.stockmarket.gov.ua)

Таблиця 3

## Результати розрахунку умовної ринкової вартості бізнесу за 2009 р.

| Показник                                                        | ВАТ<br>«ПівнГЗК» | ВАТ<br>«ЦГЗК» | ВАТ<br>«ПівдГЗК» | ВАТ<br>«ПолтГЗК» |
|-----------------------------------------------------------------|------------------|---------------|------------------|------------------|
| Загальна кількість акцій,<br>емітованих підприємством, тис. шт. | 2 304 073        | 1 171 811     | 2 143 659        | 182 844          |
| Міноритарний пакет акцій<br>в обігу на ринку, тис. шт.          | 11 520           | 5 859         | 165 062          | 4 754            |
| Біржове котирування,<br>грн за 1 акцію, грн/шт.                 | 2,17             | 1,36          | 2,05             | 18,94            |
| Вартість міноритарного пакета,<br>тис. грн                      | 24 999           | 7 968         | 338 438          | 90 040           |
| Мажоритарний пакет акцій,<br>тис. шт.                           | 2 292 553        | 1 165 952     | 1 978 597        | 178 090          |
| Премія за контроль, %                                           | 30               | 30            | 30               | 30               |
| Вартість мажоритарного пакета,<br>тис. грн                      | 6 467 291        | 2 061 403     | 5 273 918        | 4 384 933        |
| Умовна ринкова вартість, тис. грн                               | 6 492 290        | 2 069 371     | 5 612 356        | 4 474 973        |

Як видно з табл. 3, найбільша умовна ринкова вартість – у ВАТ «Північний ГЗК» та ВАТ «Центральний ГЗК», найменша – у ВАТ «Південний ГЗК». Аналогічні розрахунки виконано за 2007–2008 рр. Результати розрахунків наведено у табл. 4.

Премія за контроль протягом усього періоду, як і у 2009 р., встановлена на рівні 30%. Внаслідок збільшення біржових котирувань у 2008 р. усі досліджувані підприємства мають найбільшу умовну ринкову вартість, що перевищує відповідний показник як у 2007 р., так і у 2009 р. Виняток становить ВАТ «Полтавський ГЗК», у якого максимальна умовна ринкова вартість була досягнута дещо раніше – у 2007 р.

Таблиця 4

## Результати розрахунку умовної ринкової вартості бізнесу за 2007–2008 рр., тис. грн

| Рік  | ВАТ<br>«ПівнГЗК» | ВАТ<br>«ЦГЗК» | ВАТ<br>«ПівдГЗК» | ВАТ<br>«ПолтГЗК» |
|------|------------------|---------------|------------------|------------------|
| 2007 | 17 083 399       | 5 995 091     | 18 613 220       | 10 574 091       |
| 2008 | 23 336 343       | 7 942 734     | 20 173 445       | 9 670 589        |

Важливим фактором, що впливає на біржові котирування, є репутація. Результати бальної оцінки рівня репутації за 2007–2009 рр. наведено у табл. 5. Як видно з табл. 5, у 2009 р. порівняно з 2008 р. репутація біль-



шості досліджуваних підприємств, як і індекс ПФТС, суттєво знизилася, що також спричинило зниження біржових котирувань.

Таблиця 5

## Результати бальної оцінки репутації за 2007–2009 рр.

| Підприємство  | 2007 р. | 2008 р. | 2009 р. |
|---------------|---------|---------|---------|
| ВАТ «ПівнГЗК» | 65,41   | 89,36   | 24,86   |
| ВАТ «ЦГЗК»    | 62,66   | 83,02   | 21,63   |
| ВАТ «ПівдГЗК» | 66,48   | 72,06   | 20,05   |
| ВАТ «ПолтГЗК» | 58,85   | 31,26   | 17,60   |

На біржові котирування також впливають фінансово-економічні показники діяльності самого підприємства, зокрема: *EBITDA* та загальний обсяг зобов'язань підприємства. Для визначення частки впливу усіх цих факторів та прогнозування умовної ринкової вартості на майбутній період проведемо множинний кореляційно-регресійний аналіз залежності умовної ринкової вартості від бальної оцінки репутації, *EBITDA*, обсягу зобов'язань підприємства та тенденції ринку (індексу ПФТС). Кореляційно-регресійний аналіз проведено на підставі статистичної вибірки по вітчизняних ГЗК за 2007–2009 рр. У результаті проведеного аналізу отримано таке рівняння регресії:

$$\text{Сум.рин} = 13976,53 \text{Брен} + 3,42 \text{EBITDA} - 0,40 \text{Зкред} + 7579,72 \text{Ірин} + 72281,04, \quad (3)$$

де *Брен* – бальна оцінка репутації, бали;

*Зкред* – загальний обсяг зобов'язань підприємства, тис. грн;

*Ірин* – індекс тенденції ринку.

Коефіцієнт детермінації цього рівняння перевищує 75%, що вказує на високий ступінь взаємозв'язку за отриманою економіко-математичною моделлю. Частки впливу факторів для зазначеного рівняння регресії наведено у табл. 6.

Таблиця 6

## Частки впливу факторів у рівнянні регресії

| Фактор                                                      | Частка впливу, % |
|-------------------------------------------------------------|------------------|
| Бальна оцінка репутації ( <i>Брен</i> )                     | 6,49             |
| Сума операційного прибутку та амортизації ( <i>EBITDA</i> ) | 54,52            |
| Загальний обсяг зобов'язань підприємства ( <i>Зкред</i> )   | –7,56            |
| Індекс тенденції ринку ( <i>Ірин</i> )                      | 45,88            |

Отже, усі фактори є суттєвими, найбільший вплив спричиняє показник *EBITDA* (більше 54%) та тенденція ринку (майже 46%). У той же час репутація впливає на ринкові котирування лише на 6%. Зобов'язання підприємства мають негативний вплив на котирування, що складає майже 8%.

Зробимо прогноз зазначених факторів на 2010 р. та підставимо отримані значення у рівняння регресії (3). В Аналітичному огляді залізничної галузі України за 2009–2010 рр. [5] наведено прогнозний баланс та

звіт про фінансові результати на 2010 р. для ВАТ «Північний ГЗК», ВАТ «Центральний ГЗК» та ВАТ «Полтавський ГЗК». Тому прогнозу вартість бізнесу визначимо для цих трьох підприємств. Із зазначених звітів можуть бути отримані показники балансової вартості чистих активів, операційного прибутку, *EBITDA* та загального обсягу зобов'язань підприємства. Враховуючи тенденцію до стабілізації економіки України в 2010 р. та суттєвого збільшення індексу ПФТС, можна спрогнозувати його середнє значення у 2010 р. на рівні 796,29. Також внаслідок виходу з кризи для усіх досліджуваних підприємств можна встановити репутацію на рівні 2008 р.

Шляхом підстановки факторів у рівняння регресії (3) визначимо прогнозу вартість бізнесу підприємств у 2010 р. (табл. 7).

Таблиця 7

## Результати визначення прогнозої ринкової вартості акцій у 2010 р.

| Показник                                                     | ВАТ<br>«ПівнГЗК» | ВАТ<br>«ЦГЗК» | ВАТ<br>«ПолтГЗК» |
|--------------------------------------------------------------|------------------|---------------|------------------|
| Бальна оцінка репутації, бали                                | 89,36            | 83,02         | 58,85            |
| <i>EBITDA</i> , тис. грн                                     | 5 944 000        | 2 337 000     | 1 162 000        |
| Загальний обсяг зобов'язань підприємства, тис. грн           | 7 594 000        | 4 630 000     | 2 234 000        |
| Індекс тенденції ринку                                       | 796,29           | 796,29        | 796,29           |
| Прогнозна ринкова вартість, тис. грн                         | 24 622 660       | 13 391 605    | 10 002 707       |
| Загальна кількість акцій, емітованих підприємством, тис. шт. | 2 304 073        | 1 171 811     | 182 844          |
| Прогнозне біржове котирування, грн /шт.                      | 10,69            | 11,43         | 54,71            |
| Фактичне котирування ПФТС на 1.10.10 р., грн/шт.             | 10,60            | 5,13          | 40,50            |

Як видно з табл. 7, прогнозне та фактичне котирування для ВАТ «Північний ГЗК» майже збігаються, у той же час акції ВАТ «Центральний ГЗК» та ВАТ «Полтавський ГЗК» недооцінено, потенціал зростання складає 123% та 35% відповідно.

**Висновки та напрям подальших досліджень.** Якщо інвестор планує купувати-продавати акції підприємства, він має на момент дати укладання угоди прогнозувати не лише фінансові показники діяльності підприємства, а також темпи розвитку економіки та репутацію підприємства. З цією метою потрібно використовувати регресійні залежності котирувань акцій певного підприємства або усіх підприємств певної галузі на вітчизняних біржах від зазначених факторів.

## Список використаної літератури

1. Кондратьев Н. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды / Н. Кондратьев, Ю. Яковец, Л. Абалкин. — М.: Экономика, 2002.
2. Эрлих А.А. Технический анализ товарных и финансовых рынков / А.А. Эрлих. — 2-е изд. — М.: ИНФРА-М, 1996. — 176 с.

3. Кампос К. Цена корпоративного управления / К. Кампос, Р. Ньюэлл, Г. Уилсон // Вестник McKinsey. — 2003. — № 1 (3). — С. 32–46.

4. Аналітичний огляд залізорудної галузі України за 2009–2010 рр. // [http:// altana-capital.com/](http://altana-capital.com/)

5. Пример оценки бизнеса российских металлургических компаний методом сравнения // [http:// cfin.ru/](http://cfin.ru/)

В статье разработаны методические подходы к оценке условной рыночной стоимости предприятий с учетом премии за контроль, методические подходы к прогнозированию условной рыночной стоимости предприятий на основе ее регрессионной зависимости от финансовых показателей деятельности, репутации и показателей тенденции рынка.

**Ключевые слова:** условная рыночная стоимость, премия за контроль, биржевые котировки, миноритарный пакет акций, деловая репутация, корпоративное управление.

In article methodical approaches to an estimation of conditional market value of the enterprises taking into account the award for control, methodical approaches to forecasting of conditional market value of the enterprises on the basis of it regression dependences on financial indicators of activity, reputation and indicators of the market tendency are developed.

**Key words:** conditional market value, the award for control, exchange quotations, a minority share holding, business reputation, corporate governance.

*Надійшло 17.02.2011.*

УДК 65.012.32:339.17

*В.Н. Орлова*

## **СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ТОРГОВЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ**

В статье обобщены подходы к определению и содержанию сбалансированной системы показателей как инструмента стратегического управления. Разработана стратегическая карта для торгового предприятия, реализующего стратегию лидерства за счет экономии на расходах. Предложен комплекс действий для каждого блока сбалансированной системы показателей, обеспечивающих достижение стратегических целей.

**Ключевые слова:** стратегическое управление, торговые предприятия, сбалансированная система показателей, стратегическая карта.

**Постановка проблемы.** Долгосрочное развитие предприятия, обеспечение его конкурентоспособности, коммерческого успеха и устойчивого положения на рынке зависят от эффективного стратегического управления и успешной реализации стратегии. По результатам исследований IT Leadership Academy, такая вероятность составляет всего 49% [1], т. е. половина предприятий не реализует стратегию и, прежде всего, из-за ошибок менеджмента. Одним из инструментов оценки результативности стратегического управления выступает сбалансированная система

показателей (ССП) [2], позволяющая проверить возможность реализации долгосрочной стратегии предприятия с помощью взаимосвязанных оценочных индикаторов.

Преимуществом ССП является понятная и логичная структура, возможность использования на предприятиях разных сфер деятельности и разного масштаба деятельности. Сбалансированная система показателей позволяет сформировать у сотрудников организации однозначное понимание стратегии, а также оценить вклад каждого подразделения предприятия в ее реализацию. Важным моментом ССП является связь финансовых показателей с другими показателями хозяйственной деятельности, а также причинно-следственная зависимость показателей между собой. Постоянный мониторинг показателей позволяет предупредить возможные изменения и рассчитать их количественное измерение.

**Анализ источников.** Вопросы использования сбалансированной системы показателей как инструмента стратегического управления рассматриваются многими учеными, но чаще всего в привязке к предприятиям, функционирующим в сфере производства или услуг. Так, Н.Г. Авраменко рассматривает роль и место ССП в системе управления стратегией крупных банковских организаций [3]. А.И. Ковалев предлагает упрощенную стратегическую карту транспортной компании [4]. Ж.М. Кокуева и М.В. Угрюмов рассматривают систему сбалансированных показателей для предприятий информационно-технологической сферы [5].

Однако, несмотря на большое количество разработок, касающихся сбалансированной системы показателей, не конкретизируется ее содержание для торговых предприятий, что требует дальнейших исследований.

**Целью** статьи являются систематизация базовых составляющих сбалансированной системы показателей и ее характеристика как инструмента реализации стратегии торгового предприятия, а также разработка стратегической карты и определение направлений деятельности, обеспечивающих достижение стратегических целей.

**Изложение основного материала.** Для оценки работы предприятия принято выделять четыре основные группы показателей, характеризующих финансовый и клиентский аспект, внутренние бизнес-процессы, обучение и развитие.

Финансовый аспект является одним из ключевых в ССП, что связано с обеспечением прибыли и конкурентоспособности. Финансовый аспект включает финансово-экономические показатели на уровне предприятия, характеризующие стратегические цели совладельцев. Клиентский аспект раскрывает показатели, отражающие реакцию внешней среды на способность предприятия удовлетворять потребности покупателей, что в конечном итоге приводит к достижению финансовых перспектив. Аспект внутренних процессов включает показатели, характеризующие эффективность бизнес-процессов предприятия для достижения финансовых и клиентских перспектив. Аспект обучения и развития связан с показателями, обеспечивающими эффективность внутреннего функционирования предприятия с помощью таких нематериальных активов, как потенциал персонала, моральный климат и информационная инфраструктура.

Для каждого аспекта определяется группа показателей, характеризующих степень реализации целей. Показатели имеют количественное измерение. При их выборе необходимо исключать противоречивость и дублирование, что является важным для координирования задач и целей на всех уровнях стратегического управления.

Показатели и их взаимодействие конкретизируются в стратегической карте. Подбор показателей, отраженных в стратегической карте, осуществляется в таком порядке: финансы — клиенты — внутренние процессы — обучение и развитие. Сбалансированность и согласованность выбранных показателей проводятся в обратном направлении [6], при этом учитывается логика причинно-следственных связей показателей (рис. 1).

Для успешной реализации стратегии торговое предприятие должно четко сформулировать миссию и соответствующее видение, определить цели организации, ее основные ценности и задачи.

Миссией торгового предприятия в общем виде является удовлетворение потребностей покупателей и формирование их устойчивого спроса на потребительские товары. Миссии отдельных крупных торговых корпораций приведены в табл. 1.

Таблица 1

**Миссии торговых компаний на потребительском рынке Украины [7–9]**

| Торговая сеть         | Миссия                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|-----------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| АТБ-маркет            | Обеспечивать население Украины качественными продуктами питания и непродовольственными товарами первой необходимости по минимальным ценам. Гарантировать качество товара за счет использования высокоэффективных технологий и этичного ведения розничного бизнеса                                                                                                                                                                                                                                       |
| VARUS                 | Обеспечить потребителям возможность покупать качественные товары самого широкого ассортимента по доступным ценам в комфортных условиях                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| METRO<br>Cash & Carry | Поставщик №1 для профессиональных клиентов. С целью ежедневного удовлетворения потребностей наших клиентов, содействия их развитию, конкурентоспособности и прибыльности:<br>— предлагаем качественные товары, услуги и инновационные решения по наилучшим ценам;<br>— инвестируем в развитие высокопрофессиональных и преданных работников, поддерживающих постоянное непосредственное общение с клиентами;<br>— налаживаем долговременное сотрудничество с нашими профессиональными бизнес-партнерами |

В качестве базовой стратегии предприятия торговли могут выбирать стратегию лидерства за счет экономии на расходах (низкие цены — стандартный товар) или стратегию дифференциации (высокие цены — уникальный товар) [10].

Широкое распространение в таких торговых форматах, как дискаунтер, супермаркет и гипермаркет получила стратегия лидерства за счет экономии на расходах. Эта стратегия обеспечивает высокую прибыльность

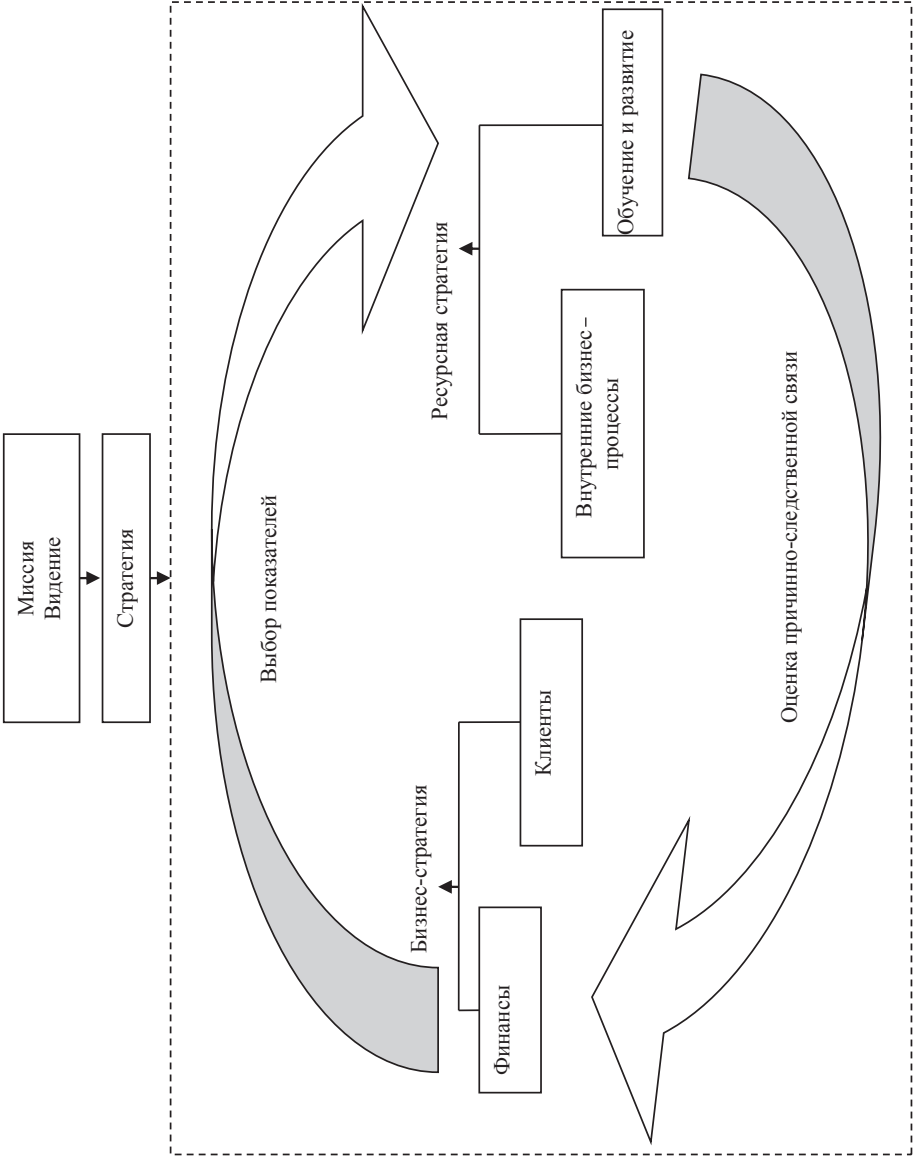


Рис. 1. Общий вид сбалансированной системы показателей



торговой сети, позволяет удерживать завоеванную долю рынка и противостоять ценовой конкуренции, препятствовать входу на рынок новых компаний.

Для торговых предприятий, базовой стратегией которых является стратегия лидерства, нами предложена упрощенная стратегическая карта (рис. 2).

В зависимости от целей предприятия и набора показателей по каждой из четырех базовых групп определяются направления деятельности, являющиеся частью программы реализации стратегии (табл. 2).

Обязательным элементом построения стратегических карт является их каскадирование по уровням иерархии предприятия. Под каскадированием понимают разработку заданий по реализации стратегии на операционном уровне и регламентирующих их документов.

С помощью каскадирования предприятие решает следующие задачи: частичное распределение сбалансированных показателей по структурным подразделениям; делегирование задач и ответственности; отражение вклада подразделений в реализацию общей стратегии, создание условий для творческого развития сотрудников предприятия принятой к реализации стратегии.

В процессе построения стратегических карт следует учитывать недостатки ССП, а именно: отсутствие ответственности за общий результат; направленность на управление активами и ресурсами, а не на их функционирование. Однако, если стратегическая карта разработана грамотно, то использование сбалансированной системы показателей в качестве инструмента управления позволит минимизировать интеллектуальные и материальные затраты предприятий.

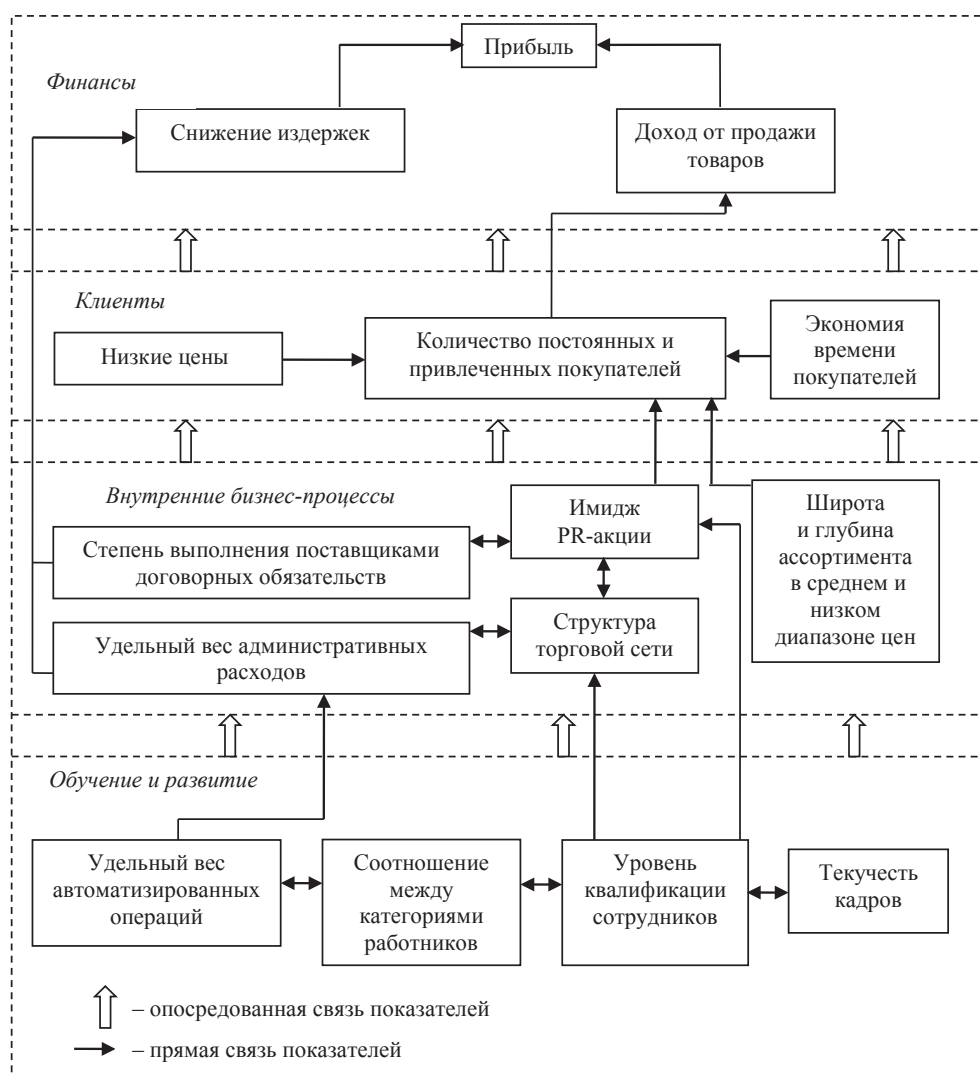
Реализация стратегии на основе стратегической карты должна быть обеспечена организационными и финансовыми ресурсами. Важным является также определение особенностей внедрения стратегической системы показателей и направлений деятельности, способствующих реализации стратегии.

Прежде всего, предприятие должно иметь достаточно средств на реализацию ССП, включая финансовые и человеческие ресурсы, позволяющие решить задачи операционного уровня.

Следующим направлением является распределение обязанностей по реализации стратегии. В разработке и внедрении стратегических карт могут участвовать как работники предприятия, так и привлеченные со стороны квалифицированные специалисты. Как показывает практика в западных компаниях, эффект от внедрения стратегических карт собственными усилиями составляет 27%, а привлечение внешних консультантов позволяет достичь эффекта до 93% [12]. При этом надо учитывать, что участие консультантов приведет к увеличению стоимости разработки ССП.

Для обеспечения слаженной и плодотворной работы следует учитывать, что количественный состав разработчиков в зависимости от масштабов предприятия не должен превышать 5–15 человек.

Подбор показателей осуществляется с учетом особенностей предприятия и его общей стратегии. Нежелательно копирование стратегической карты посредством бенчмаркинга.



**Рис. 2. Стратегическая карта для предприятий торговли, реализующих стратегию лидерства за счет экономии на расходах**

Для эффективного внедрения ССП важным является оптимальное количество показателей. Достаточно выбрать на верхнем уровне от пяти до десяти, на нижних уровнях — от трех до семи процессов. Чем больше показателей, тем сложнее их систематизировать и анализировать, поскольку возрастает вероятность ошибок. Усложнение сбалансированной системы показателей приведет к дисбалансу между абсолютными и относительными показателями.

Каскадирование сбалансированной системы показателей на индивидуальном уровне позволит усилить мотивацию персонала и обеспечить

Таблиця 2

## Направлення діяльності торгового підприємства по реалізації стратегії на основі ССП

| Стратегічна ціль                              | Показатель                                             | Направлення діяльності для досягнення стратегічних цілей | Задача, направлена на реалізацію стратегії                                                                                                              |
|-----------------------------------------------|--------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Фінанси                                       |                                                        |                                                          |                                                                                                                                                         |
| Рост капитализации (прибыльность предприятия) | Чистая прибыль                                         | Сегментирование рынка и позиционирование товаров         | Проведение SWOT-анализа и PEST-анализа                                                                                                                  |
| Обеспечение снижения издержек                 | Уровень издержек обращения                             | Оптимизация торговых-технологических процессов           | Внедрение карт-схем движения товаров с целью минимизации затрат                                                                                         |
| Рост доходов от увеличения объема продаж      | Доход от продажи товаров                               | Формирование маркетинговой политики                      | Проведение мероприятий по повышению спроса                                                                                                              |
| Клиенты (Потребители)                         |                                                        |                                                          |                                                                                                                                                         |
| Повышение потребительского спроса             | Количество постоянных и вновь привлеченных покупателей | Формирование клиентской базы                             | Ведение базы данных покупателей, введение в систему мотивации сотрудников поощрения за увеличение числа покупателей, разработка перечня сервисных услуг |
| Обеспечение низких цен                        | Индекс цен                                             | Разработка ценовой политики                              | Анализ цен на рынке и установление оптимальных цен, разработка системы скидок, организация распродаж и акций                                            |
| Экономия времени покупателей                  | Время, затрачиваемое на покупку                        | Организация торговых процессов                           | Использование прогрессивных методов торговли                                                                                                            |

Продолжение таблицы 2

| Стратегическая цель                                                 | Показатель                                                         | Направление деятельности для достижения стратегических целей | Задача, направленная на реализацию стратегии                                                                            |
|---------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Внутренние бизнес-процессы                                          |                                                                    |                                                              |                                                                                                                         |
| Обеспечение товарного ассортимента в среднем и низком диапазоне цен | Широта и глубина ассортимента в среднем и низком диапазоне цен     | Разработка ассортиментной политики                           | Анализ уровня спроса на товары                                                                                          |
| Обеспечение оптимальной структуры торговой сети                     | Количество магазинов по форматам                                   | Обеспечение конкурентоспособности                            | Анализ рентабельности магазинов, входящих в торговую сеть. Оценка радиуса охвата для конкретного магазина торговой сети |
| Повышение имиджа компании                                           | Количество PR-акций                                                | Разработка программы рекламной кампании                      | Анализ влияния рекламных мероприятий на стимулирование сбыта                                                            |
| Достижение прочных взаимоотношений с поставщиками                   | Степень выполнения поставщиками договорных обязательств            | Выбор поставщиков и работа с ними                            | Создание базы данных поставщиков                                                                                        |
| Снижение уровня административных расходов                           | Удельный вес административных расходов в общих издержках обращения | Оптимизация уровня административных расходов                 | Определение резервов снижения административных расходов                                                                 |
| Обучение и развитие                                                 |                                                                    |                                                              |                                                                                                                         |
| Повышение автоматизации торгово-технологических процессов           | Удельный вес автоматизированных операций                           | Внедрение современных автоматизированных систем управления   | Анализ рынка программных продуктов и разработка плана внедрения автоматизированных систем управления                    |

Продолжение таблицы 2

| Стратегическая цель                       | Показатель                                                     | Направление деятельности для достижения стратегических целей | Задача, направленная на реализацию стратегии                                                                                                                          |
|-------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Повышение организационного соответствия   | Соотношение между разными категориями работников               | Оптимизация организационной структуры                        | Внедрение систем управления качеством                                                                                                                                 |
| Повышение уровня квалификации сотрудников | Количество сотрудников, прошедших курсы повышения квалификации | Обучение и развитие персонала                                | Организация повышения квалификации сотрудников                                                                                                                        |
| Снижение текучести кадров                 | Уровень удовлетворенности сотрудников                          | Формирование кадрового потенциала                            | Разработка системы мотивации сотрудников [1], проведение мероприятий, направленных на повышение корпоративной культуры, установление коэффициентов к заработной плате |

эффективное использование ССП как инструмента управления в случае, если критерии мотивации будут разработаны для разных категорий работников.

Для уменьшения затрат по внедрению сбалансированной системы показателей на начальном этапе следует использовать стандартные программы для контроля. Применение специализированного программного обеспечения оправдано после апробирования ССП на предприятии.

Основываясь на вышеизложенном, с помощью внедрения сбалансированной системы показателей можно повысить информированность работников о стратегии компании и обеспечить ответственность за этапы ее реализации, мотивируя кадровый потенциал.

**Выводы.** Таким образом, сбалансированная система показателей может стать эффективным инструментом управления. Взаимосвязанные между собой показатели позволят учитывать реальную ситуацию и при наименьших затратах ресурсов достигать стратегических целей на всех уровнях управления.

#### *Список использованной литературы*

1. Сертаков А.С. Управление временем в проекте по внедрению системы сбалансированных показателей / А.С. Сертаков // Менеджмент в России и за рубежом. — 2005. — № 6. — С. 70–78.
2. Каплан Р.С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон. — М.: Олимп-Бизнес, 2005. — 320 с.
3. Авраменко Н.Г. Место и роль сбалансированной системы показателей в системе управления стратегией / Н.Г. Авраменко // Менеджмент в России и за рубежом. — 2008. — № 6. — С. 49–56.
4. Ковалев А.И. Реализация стратегического намерения / А.И. Ковалев // Менеджмент в России и за рубежом. — 2010. — № 2. — С. 16–24.
5. Кокуева Ж.М. Система сбалансированных показателей как инструмент управления предприятием информационно-технологической сферы / Ж.М. Кокуева, М.В. Угрюмов // Менеджмент в России и за рубежом. — 2010. — № 4. — С. 89–95.
6. Сбалансированная система показателей как инструмент реализации стратегии // <http://www.cfin.ru/management/controlling/bsc/bsc&strategy.shtml>
7. АТБ национальная сеть продуктовых магазинов // <http://www.atbmarket.com>
8. Сеть супермаркетов «Варус» // <http://www.varus.ua>
9. METRO Cash & Carry в Украине // <http://www.metro.ua>
10. Виноградська А.М. Комерційне підприємництво: сучасний стан, стратегії розвитку: монографія / А.М. Виноградська. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 807 с.
11. Малова И.И. Современные стратегии и концепции системы и вознаграждения персонала на основе сбалансированной системы показателей / И.И. Малова // Менеджмент в России и за рубежом. — 2010. — № 4. — С. 108–117.



12. Василенко С.В. «Balanced scorecard» как это по-русски? / С.В. Василенко // Менеджмент в России и за рубежом. – 2008. – № 6. – С. 44–48.

У статті узагальнено підходи до визначення і змісту збалансованої системи показників як інструменту стратегічного управління. Розроблена стратегічна карта для торговельного підприємства, що реалізує стратегію лідерства за рахунок економії на витратах. Запропоновано комплекс дій для кожного блоку збалансованої системи показників, що забезпечують досягнення стратегічних цілей.

**Ключові слова:** стратегічне управління, торгові підприємства, збалансована система показників, стратегічна карта.

Approaches concerning determination and content of the balanced scorecard as a tool for strategic management have been considered in the article. A strategic card for the enterprise which implements leadership strategy at the expense of costs saving has been developed. A complex of measures for every block of the balanced scorecard promoting strategic goals realization has been suggested.

**Key words:** strategic management, trade enterprises, balanced scorecard, strategic card.

Надійшло 12.01.2011.

УДК 338.27

З.С. Пестовська

## МЕТОДИ ПРОГНОЗУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ: МАКРО- ТА МІКРОРІВНІ

У статті узагальнено та систематизовано методи економічного прогнозування на макро- та мікрорівні, визначено загальну структуру доходів і витрат держави та підприємств; уточнено методологію статистичного аналізу та прогнозування доходів і витрат держави та підприємств.

**Ключові слова:** методи прогнозування, економіко-математичне моделювання, статистичні методи прогнозування, сценарне прогнозування, економетричні методи, тренд, метод прогнозу екстраполяції, економіка підприємств.

**Постановка проблеми.** Критичний стан матеріального виробництва викликав глибокі соціальні деформації у суспільстві, порушення нормальних пропорцій формування доходів підприємств та населення. Триває падіння промислового виробництва, скорочується прибуток, зростає кількість збиткових підприємств, високі кредитні відсотки блокують інвестиційну активність виробників, погіршується стан аграрного сектора, зростають неплатежі – це результат пасивного ставлення держави до економіки підприємств. Для розробки ефективної економічної політики, оцінки раніше прийнятих рішень необхідний глибокий аналіз економічних, зокрема бюджетних, показників у динаміці, оскільки ряди динаміки дозволяють охарактеризувати закономірність зміни явища у часі. Жодна сфера життя суспільства не може обійтися без прогнозів як засобу пізнання майбутнього.

**Аналіз останніх досліджень.** Як вважає О.І. Демків, особливо важливими для економіки є прогнози соціально-економічного розвитку сус-

пільства [1]. Рівень прогнозування процесів суспільного розвитку обумовлює ефективність планування та управління економікою підприємств та держави загалом. Як зазначив А.І. Орлов, методи прогнозування — **це сукупність прийомів і способів мислення**, що дозволяють на основі аналізу ретроспективних даних, екзогенних та ендегенних зв'язків об'єкта прогнозування, а також їхніх змін у рамках розглянутого явища або процесу вивести судження певної достовірності щодо майбутнього розвитку об'єкта [4, с. 53].

**Метою статті** є узагальнення та систематизація методів економічного прогнозування на макро- та мікрорівні, визначення загальної структури доходів і витрат держави та підприємств; уточнення методології статистичного аналізу та прогнозування доходів і витрат держави та підприємств, прогноз динаміки доходів і витрат.

**Виклад основного матеріалу.** Дослідження різних класифікацій методів прогнозування дозволяє виділити як основні класи фактографічні, експертні та комбіновані методи, спеціалізація яких обумовлена цілями і завданнями, кількістю і якістю вихідної інформації, періодом поширення прогнозу. У теорії та практиці прогнозування економічного зростання часто застосовується економіко-математичне моделювання. Найбільш поширеними є моделі виробничої функції, що базуються на теорії факторів виробництва. Найпростішою серед цих моделей є лінійна, в якій обсяг виробництва представлено у вигляді суми добутків факторів виробництва та їх граничної продуктивності. Щоб врахувати вплив науково-технічного прогресу як додаткового джерела економічного зростання, до цієї суми додається показник темпу НТП. Проста похідна функція має вигляд:

$$Y = D1 \cdot P + D2 \cdot K + D3 \cdot R + A, \quad (1)$$

де  $D1, D2, D3$  — частки праці, капіталу та природних ресурсів у сукупному продукті;

$P, K, R$  — темпи приросту затрат праці, капіталу та природних ресурсів;

$A$  — темп НТП;  $Y$  — темп приросту сукупного продукту.

У 1928 р. американським економістом П. Дугласом і математиком І. Коббом було запропоновано виробничу функцію степеневі форми, в якій враховується вплив затрат праці і капіталу і темпу науково-технічного прогресу, але не передбачається врахування витрат природних ресурсів.

Ця модель має вигляд:

$$Y = A \cdot P^e \cdot K^{1-e}, \quad (2)$$

де  $e$  — степеневий коефіцієнт, що залежить від граничної продуктивності фактора;

$A$  — коефіцієнт пропорційності;

$P$  — затрати праці;

$K$  — основні фонди у вартісному вираженні.

Основа прогнозування розвитку ринкової економіки — кейнсіанська концепція, що передбачає вплив держави на макроекономічні показники. Тобто економічне прогнозування побудоване на формуванні попиту (особисте споживання, державні витрати, капіталовкладення і експорт) і

пропозиції (випуск товарів і послуг, а також будівництво), що відповідає макроекономічній моделі кругообігу ВВП.

Як вважає В.В. Зайчикова [2], однією з найважливіших проблем, що виникають у процесі прогнозування макроекономічних показників, є прогноз надходжень до бюджету. Існування різних форм власності та методів господарювання, відсутність ефективного управління виробництвом роблять непридатними для використання нормативний метод розрахунків надходжень, який широко використовувався за часів планового ведення господарства.

Провідним фактором, що визначає обсяги виробництва підприємства, а отже, і прогноз величини ВВП, є платоспроможний попит. Точний прогноз ВВП неможливий без урахування обсягів і структури бюджетних витрат. Але, як зазначив Т.Ф. Куценко, й надходження до бюджету можна розрахувати лише виходячи з прогнозу ВВП [3, с. 28]. Недолік статистичних методів у тому, що вони не можуть достатньою мірою врахувати вплив неекономічних факторів (наприклад, витрати, викликані загостренням соціально-політичної ситуації). Усе це потребує створення нових підходів, які спиралися б на сучасні кількісні методи досліджень – системний аналіз і математичне моделювання. Багато-варіантність розвитку подій (під впливом непередбачуваних факторів) враховується шляхом сценарного прогнозування, сутність якого розкрив Т.Ф. Куценко [3, с. 112].

Оптимістичний сценарій передбачає здешевлення імпорту (у доларовому еквіваленті) на 8–10% на рік, зниження виробничих витрат на 30%, жорстку монетарну та кредитну політику, зниження кредитних ставок на 5–6%. Такі умови найбільш сприятливі для досягнення фінансової стабілізації. Жорстка фінансова політика спричинить додаткове зниження платоспроможності споживачів, тому очікується спад виробництва на 7–9% на рік.

Реалістичний сценарій передбачає збереження тенденцій в інфляції, подорожчання імпорту до 5% на рік, збереження існуючих кредитних ставок. Очікуваний спад виробництва – не більше 6% на рік.

Помірно песимістичний сценарій передбачає вдвічі більші темпи знецінення національної валюти і, як наслідок, посилення дії зовнішніх факторів, які також підсилюють інфляційні процеси в суспільстві. Очікуваний спад виробництва – 6% на рік.

В умовах спаду обсягів виробництва і нестабільності економічної ситуації у сучасній Україні можна використовувати у прогнозуванні соціально-економічних явищ і процесів методи експертних оцінок і розрахунків (наприклад, при прогнозуванні обсягів платоспроможного попиту і кінцевого споживання). Розробка варіантів прогнозів розвитку кінцевого споживання починається з аналізу коефіцієнтів задоволення потреб населення, які визначаються шляхом відношення рівнів споживання різних видів продукції за різні періоди спочатку до реальних, а потім до раціональних. Також використовуються в аналізі зворотні цим показникам індекси потреб попиту на різні види продукції.

Зважаючи на непередбачуваність економічних процесів у кризовий період, пріоритет віддається короткостроковому прогнозуванню. Основне завдання – визначення поточних тенденцій розвитку кон'юнктури

ринку, відстеження фактичного виконання річних планів і внесення відповідних коректив на майбутнє. Як зазначив О.І. Демків [1], статистична база, що склалася в Україні, не відповідає вимогам до інформаційно-статистичного забезпечення короткострокових прогнозів. Так, досі щомісяця не розраховується рівень безробіття, заробітної плати, робочого часу, навіть ВВП у 2009 та 2010 рр. публікувався Держкомстатом раз на три місяці, ще й із запізненням.

У короткостроковому прогнозуванні макроекономічних показників використовуються методи екстраполяції динаміки і тенденцій розвитку економіки. Короткостроковий прогноз ґрунтується на прогнозних розрахунках номінальної та реальної величини ВВП, а також рівня інфляції в цілому за період і на оцінці тенденцій зміни кон'юнктури ринкової економіки. Як вважає В.В. Зайчикова [2], недоліком короткострокових прогнозів є використання у них тільки монетарних змінних: індексів цін, швидкості обігу грошей, дефіциту бюджету, зовнішніх прямих інвестицій. Змінні, пов'язані з узагальнюючим показником створення реальної доданої вартості, можуть бути ефективно використані тільки у довгостроковому прогнозуванні.

Економетричні методи — це комплекс економічних і математичних наукових дисциплін, що вивчають економічні процеси і системи. Основним методом дослідження систем є метод моделювання, тобто спосіб теоретичного аналізу та практичної дії, спрямований на розробку і використання моделей. Модель — це образ реального процесу, що відображає його суттєві властивості. Завдання економіко-математичного моделювання: аналіз економічних об'єктів і процесів, економічне прогнозування, передбачення розвитку економічних процесів. Часовий ряд складається з кількох компонент: тренд, сезонна компонента, циклічна компонента (стаціонарний випадковий процес) і випадкова компонента. За визначенням А.І. Орлова [4, с. 241], тренд — це стійка систематична зміна процесу протягом тривалого часу.

Оцінка тренду здійснюється параметричним та непараметричним методами. Параметричний метод полягає в підборі гладкої функції, яка описувала б тенденцію ряду: лінійний тренд, поліном та ін. Непараметричний метод використовується, коли не можна підібрати гладку функцію, і полягає в механічному згладжуванні часових рядів методом ковзного середнього. У часових рядах економічних процесів підприємства та держави в цілому можуть відбуватися регулярні коливання. Якщо вони мають періодичний або близький до нього характер і завершуються протягом одного року, то їх називають сезонними коливаннями. Оцінка сезонної компоненти здійснюється двома способами: за допомогою тригонометричних функцій і методом сезонних індексів. Якщо період коливань складає кілька років, то у часовому ряді присутня циклічна компонента або стаціонарний випадковий процес. Для циклічної компоненти існують: модель авторегресії, модель ковзного середнього, модель авторегресії ковзного середнього і модель авторегресії проінтегрованого ковзного середнього. Прогнозування за допомогою компонентного аналізу включає в себе: оцінку та видалення тренду, оцінку та видалення сезонної компоненти, моделювання циклічної компоненти, конструювання прогнозної моделі та виконання прогнозу.

Після прогнозування отримана модель перевіряється на адекватність, тобто правильне відображення систематичних компонент часового ряду. Немає автоматичного способу виявлення тренду в часовому ряді. Але якщо тренд є монотонним (стійко зростає або стійко убыває), то аналізувати такий ряд зазвичай неважко. Якщо часові ряди містять значну помилку, то першим кроком виділення тренду є згладжування. Згладжування завжди включає в себе певний спосіб локального усереднення даних, при якому несистематичні компоненти погашають одна одну. Найбільш загальний метод згладжування — ковзне середнє, в якому кожен член ряду замінюється простим або зваженим середнім  $n$  сусідніх членів, де  $n$  — ширина «вікна». Замість середнього можна використовувати медіану значень, що потрапили у вікно. Перевага медіанного згладжування, порівняно із згладжуванням ковзним середнім в тому, що результати більш стійкі до викидів (усередині вікна). Недолік же в тому, що за відсутності явних викидів він призводить до більш зубчастих кривих і не дозволяє використовувати ваги. Багато монотонних часових рядів можна добре наблизити лінійною функцією. Якщо є явна монотонна нелінійна компонента, то дані спочатку слід перетворити, щоб усунути нелінійність. Зазвичай для цього використовують логарифмічне або експоненційне перетворення даних.

Метод прогновної екстраполяції полягає у додаванні визначеної для базисного періоду тенденції розвитку економічного процесу до прогнозованого періоду, він ґрунтується на збереженні в майбутньому сформованих умов розвитку процесу. Тут необхідно мати інформацію про стійкість тенденцій розвитку об'єкта за термін, який у 2–3 рази перевищує термін прогнозування. Тривала тенденція зміни економічних показників і є трендом. Етапи екстраполяції: визначення завдання, висування гіпотез про можливий розвиток прогнозованого об'єкта, розгляд факторів, що стимулюють (чи перешкоджають) розвитку об'єкта, визначення необхідної екстраполяції та її допустимої дальності; вибір системи параметрів, уніфікація різних одиниць вимірювання, що належать до кожного параметра; збір і систематизація даних, перевірка їх однорідності та порівняльності; виявлення тенденцій або симптомів зміни досліджуваних величин у ході статистичного аналізу та безпосередньої екстраполяції даних. Операцію екстраполяції у загальній формі можна представити у вигляді розрахунку значення функції:

$$U_i + L = F(U_i \cdot L), \quad (3)$$

де  $U_i + L$  — екстрапольоване значення рівня;

$L$  — період попередження;

$U_i$  — рівень, прийнятий за базу екстраполяції.

Найпростіша екстраполяція може бути проведена на основі середніх характеристик ряду: середнього рівня, середнього абсолютного приросту і середнього темпу зростання. Метод ковзних середніх здійснює механічне вирівнювання часового ряду. Суть його в заміні фактичних рівнів ряду розрахунковими середніми, в яких погашаються коливання.

Екстраполяція тренда можлива, якщо знайдена залежність рівнів ряду від фактора часу  $t$ . У цьому випадку залежність має вигляд:

$$y_t = f(t). \quad (4)$$

Модель стаціонарного процесу, який показує значення показника у вигляді лінійної комбінації кінцевого числа попередніх значень цього показника й адитивну випадкову складову, називається моделлю авторегресії:

$$y_t = \alpha + \beta y_{t-1} + \varepsilon_t, \quad (5)$$

де  $\alpha$  – константа;

$\beta$  – параметр рівняння;

$\varepsilon_t$  – випадкова компонента.

Для цілей короткострокового прогнозування також може використовуватися метод експоненційного згладжування. Незалежно один від одного, американські вчені Броун і Холт [5, с. 136] відкрили експоненційне згладжування (**The fundamental theorem of exponential smoothing**) для процесів з постійним трендом, з лінійним трендом, із сезонною складовою.

Прагматично зрозуміла модель часового ряду має такий вигляд:

$$X_t = b + \varepsilon_t, \quad (6)$$

де  $b$  – константа;

$\varepsilon_t$  – (епсілон) – випадкова помилка.

Константа  $b$  відносно стабільна на кожному часовому інтервалі, але може також повільно змінюватися з часом. Один із способів виділення  $b$  полягає в тому, щоб використовувати згладжування ковзним середнім, де останнім спостереженням приписуються більші ваги, ніж передостаннім, передостаннім більші, ніж перед-передостаннім і т. д. Формула простого експоненціального згладжування має вигляд:

$$S_t = \alpha \cdot y_t + (1-\alpha) \cdot S_{t-1}, \quad (7)$$

де  $S_t$  – експоненціальна середня (згладжені значення рівня ряду) на момент  $t$  (параметр згладжування);

$\alpha$  – вага поточного спостереження при розрахунку експоненційної середньої;

$y_t$  – фактичний рівень динамічного ряду в момент часу  $t$ ;

$S_{t-1}$  – експоненційна середня попереднього періоду.

Результат згладжування залежить від параметра  $\alpha$  (альфа). Якщо  $\alpha = 1$ , то попередні спостереження повністю ігноруються. Якщо  $\alpha = 0$ , то ігноруються поточні спостереження. Значення  $\alpha$  між 0 та 1 дають проміжні результати. Емпіричні дослідження показали, що часто просте експоненційне згладжування дає прийнятно точний прогноз. Параметр згладжування розраховують з пошуком на сітці. Можливі значення параметра розбиваються сіткою з певним кроком. Наприклад, сітка від 0,1 до 0,9 з кроком 0,1. Потім вибирають  $\alpha$ , для якого сума квадратів (або середніх квадратів) залишків (спостережувані значення мінус прогнози на крок вперед) є мінімальною. Можливий і інший підхід до визначення параметра згладжування, наприклад, Броун запропонував такий метод визначення значення  $\alpha$ :

$$\alpha = 2 / (n + 1), \quad (8)$$

де  $n$  – довжина вихідного ряду динаміки.



**Висновки та перспективи подальших наукових розробок у цьому напрямі.** У статті проведено систематизацію методів економічного прогнозування на макро- та мікрорівні, виявлені переваги та недоліки кожного з методів прогнозування – економіко-математичного моделювання на основі виробничої функції, нормативних та статистичних методів, методу експертних оцінок, методу сценарного прогнозування; визначено загальну структуру доходів і витрат держави та підприємств; уточнено методологію статистичного аналізу та прогнозування доходів і витрат держави та підприємств.

Найбільш придатними у сучасних нестабільних умовах можуть стати кількісні методи досліджень – системний аналіз та математичне моделювання. Також доцільно уточнити можливості застосування методу експоненційного згладжування. Перспективним напрямком подальшого дослідження є використання імітаційних моделей економічних процесів на макро- та мікрорівні.

#### *Список використаної літератури*

1. Демків О.І. Напрями подальшого удосконалення міжбюджетних відносин / О.І. Демків // Фінанси України. – 2007. – № 1. – С. 153–157.
2. Зайчикова В.В. Прогнозування доходів місцевих бюджетів у процесі міжбюджетного регулювання / В.В. Зайчикова // Фінанси України. – 2007. – № 6. – С. 69–81.
3. Куценко Т.Ф. Бюджетно-податкова політика: навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / Т.Ф. Куценко. – К.: КНЕУ, 2002. – 256 с.
4. Орлов А.И. Эконометрика / А.И. Орлов. – М.: Экзамен, 2002. – 576 с.
5. Практика эконометрики: классика и современность [Текст] / Э.Р. Берндт. – М.: Юнити-Дана, 2005. – 318 с.

В статье обобщены и систематизированы методы экономического прогнозирования на макро- и микроуровне, определена общая структура доходов и расходов государства и предприятий; уточнена методология статистического анализа и прогнозирования доходов и расходов государства и предприятий.

**Ключевые слова:** *методы прогнозирования, экономико-математическое моделирование, статистические методы прогнозирования, сценарное прогнозирование, эконометрические методы, тренд, метод прогнозной экстраполяции, экономика предприятий.*

The article summarized and systematized methods of economic forecasting at the macro- and micro level, defined the general structure of revenue and expenditure of state in general and enterprises; refined methodology of statistical analysis and forecasting of revenues and expenditures of the state and enterprises.

**Key words:** *methods of forecasting, economic-mathematical modeling, statistical methods of forecasting, scenario forecasting, econometric methods, trend, and extrapolation forecast method, economy of industrial enterprises.*

*Надійшло 18.01.2011.*

## ТРАНСФОРМАЦІЯ ЦІННІСНИХ ОРІЄНТИРІВ СУЧАСНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Розглянуто еволюційну динаміку моделей розвитку університету, надано їх порівняльну характеристику, проведено структурну діагностику сучасної трансформації інституційної функції університету та визначено його основні ціннісні орієнтири, розроблено пропозиції зміни вектора «Університет – програми – технології».

**Ключові слова:** *університет, модель розвитку, цінності, орієнтири, інституційна функція університету, вектор «університет – програми – технології».*

**Вступ.** Історія нового століття, економічний розвиток, технологічні відкриття та інновації, соціальні трансформації разюче змінюють наше життя. Ми стали свідками революційних змін, як люди з усього світу стали спілкуватися і подорожувати, як змінився статус афроамериканців та жінок, як за секунди отримати інформацію з усього світу чи здійснити міжнародне переміщення капіталу. Сучасний університет не залишається осторонь названих змін.

**Аналіз останніх досліджень.** Параметри дискусії, щодо місця і ролі університету в суспільстві, трансформації його інституційних функцій, необхідності визнання неминучого відмирання традиційних парадигм досліджень і викладань, давно вийшли за межі національних держав і перетворилися в транснаціональні [1–8].

Реформи вищої освіти останніх років не тільки в Україні, а й у світі, визначають своєю головною метою розширити в університетах дослідницькі роботи та підготовку вчених і намагаються розвернути університетську освіту в названому напрямі. Вища освіта об'єднує, поєднує, комбінує в собі професіоналізм і дослідження. Не заглиблюючись у визначену тему, хочеться висловити подив, відзначити мимохідь, що досить дивним є ставити поряд названі заняття: бути представниками практичних професій: лікарем, фармацевтом, адвокатом, економістом, бухгалтером, безумовно не те ж саме, що й фізіологом, біохіміком, юристом та ін. У той же час суспільству необхідні велика кількість лікарів, фармацевтів, вчителів і лише незначна кількість вчених. Науковий талант досить специфічний і трапляється рідко. Тому і викликає подив те, що професійна освіта, яка визначається для багатьох, і дослідницька діяльність, яка призначена для невеликої кількості людей, об'єднується в одне ціле.

Аналіз сучасних як національних, так і зарубіжних тенденцій і тактичних методик реформування університетської освіти дозволяє зробити висновок, що названа реформа не зводиться до боротьби зі зловживаннями та аномаліями і навіть не прагне цього. Університетська реформа – це завжди створення нових традицій та звичаїв, і починається вона з визначення місії університету. Досить часто найкращі починання базуються на помилкових припущеннях: англійський спосіб життя достойний і, як наслідок, англійські вищі заклади слід взяти за взірець, тому що вони породили такий спосіб життя; німецька наука відмінна, як наслідок – німецький університет є інституційною моделлю, тому що він створив таку на-

уку. Ми копіюємо (адаптуємо) зарубіжний досвід, і реформа вищої освіти не стала винятком із цього правила. Але становище університетів, як соціальних інститутів, далеке від ідеального. Якби англійська та німецькі науки залежали виключно від інституційних переваг, вони були б цілком незначними. Інтелектуали не можуть собі дозволити ігнорувати зміни інституціональної форми університету та стояти осторонь.

**Постановка завдання.** Основною метою нашого дослідження є порівняльна характеристика історичних моделей розвитку університету та розробка пропозицій щодо трансформації вектора «університет – програми – технології».

**Методика дослідження.** Структурна діагностика сучасних трансформацій інституційної функції університету дозволяє побудувати еволюційну модель розвитку університету та визначити його ціннісні орієнтири (рис. 1).

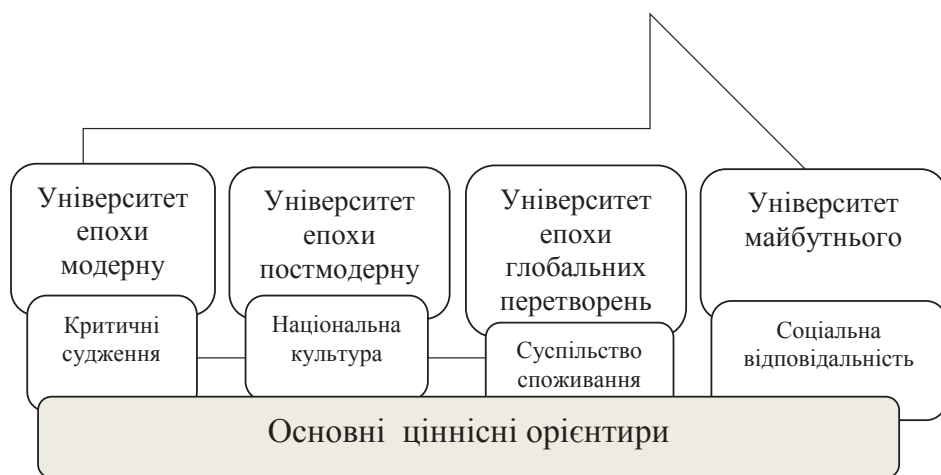


Рис. 1. Еволюційна модель ціннісних орієнтирів університету

Університет завжди був продуктом історичних умов свого існування. Специфіка університету епохи модерну полягала в тому, що він був місцем критики. Його інституційна роль визначалася не стільки у передачі знання, скільки у розвитку здатності до критичного судження. Прикладом може служити німецька модель, як зразок вищої освіти на Заході в період повоєнної експансії. Сьогодні відбувається занепад та зникнення цієї моделі університету в силу її перетворення на постмодерністську.

Університет епохи постмодернізму можна розглядати як проект історичного розвитку, укріплення та поширення національної культури. Національна культура – це сума усіх набутих знань. У контексті культури університету відводиться подвійна роль: дослідження і викладання, тобто, відповідно, формування і розширення національної самосвідомості у процесі отримання знань. Основні ціннісні орієнтири університету епохи модерну – це примирення етнічних традицій та звичаїв з державною раціональністю.

Специфічний розроблений британцями й американцями літературний варіант розуміння культури. Оволодіння традиціями національної літератури стає домінуючим способом навчання студентів, тому що це означає бути французом, англійцем, німцем. У США цей процес здійснюється під рубрикою оволодіння каноном, а не традицією (республіканська манера).

В умовах глобалізації зміна ролі (місії) університету насамперед визначена крахом національної місії, яка раніше в епоху модерну забезпечувала його існування. Університет перестає бути творцем, захисником та розповсюджувачем ідеї національної культури і перетворюється на різновид транснаціональної бюрократичної корпорації. Культура втрачає своє специфічне наповнення, зміст. Вона перестає бути специфічним референтом (ознакою) певної групи речей. Відсутність специфічних референтів, кардинальна зміна способу мислення трансформує ціннісні орієнтири навчання в університеті. У час культурних досліджень культура стає одним з величезної кількості об'єктів, з якими має справу система університетської освіти. Університет досконалості епохи постмодернізму висуває на перші позиції поняття звітності та обліку. Звичайно ж не можна заперечувати вимоги звітності в університеті, але не слід визначати свою відповідальність виключно мовою обліку.

Національна держава втрачає свої позиції в епоху глобалізації, перестає бути першою інстанцією відтворення капіталу. У силу цих самих причин національна культура, як символічний і політичний еквівалент проекту інтеграції, що реалізується національною державою, втрачає свою цінність.

Таблиця 1

## Порівняльна характеристика історичних моделей розвитку університету [1, 2, 3, 4]

| Критерії                        | Історичні моделі розвитку                              |                                               |                                                                |
|---------------------------------|--------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|
|                                 | Епоха модерну – університет культури                   | Епоха постмодерну – університет досконалості  | Університет майбутнього                                        |
| Основні цінності                | Розвиток, закріплення, поширення національної культури | Виховання освіченого і ліберального чиновника | Виховання професійного і соціально відповідального громадянина |
| Основні агенти (ряд значущості) | Професор, студент, адміністратор                       | Адміністратор, професор, студент              | Студент, професор, адміністратор                               |
| Центральна фігура               | Професор – учений і викладач                           | Адміністратор – загальна інтеграція           | Мислення – спільний процес                                     |
| Ракурс викладання               | Предмет викладання і дослідження, критика              | Пріоритет досконалості форми викладання       | Соціальна відповідальність, етична чесність                    |
| Соціальна роль                  | Ідеологічний апарат держави                            | Бюрократична машина                           | Підготовка соціально відповідальних професіоналів              |

Університет постмодернізму, як бюрократичний інститут, здатен інкорпорувати безкінечне внутрішнє розмаїття програм, курсів і т. д., не вимагаючи об'єднання останніх в єдине ідеологічне ціле. Їх уніфікація є питанням не ідеології, а міною вартістю на ринку освітніх послуг. В умовах глобалізації практика дослідження має цінність лише в силу своєї мінової вартості на ринку. Вона більше не має внутрішньої функціональної цінності для національної держави. Сфера критики розширилася до максімальних розмірів, які підтверджують немислимі зміни в інституційному форматі нових програм, що напряду знижує їх суспільну значущість.

Поширення інформаційних технологій і скорочення фінансування перетворює університет досконалості в агента з надання послуг споживачам (у контексті індивідуальної уваги студентам, які оплачують навчання).

**Результати досліджень.** Структурна діагностика сучасних трансформацій інституційної функції університету частково відображена у порівняльній характеристиці історичних моделей його розвитку (табл. 1).

Критика університету – це досить легке заняття, у якому навряд чи є щось нове. Тому перейдемо далі до наших пропозицій з трансформації вектора «університет – програми – технології» (рис. 2).

| СЕРЕДОВИЩЕ  | Функціональні технології навчання  |                                                                                                                                                                                                                                |                      |            |                 |
|-------------|------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|------------|-----------------|
|             | Модуль лекцій та наукового читання | Практика та наставництво                                                                                                                                                                                                       | Дослідницькі проекти | Стажування | Випускна робота |
| Дисципліна  |                                    | СПОСОБИ РЕАЛІЗАЦІЇ –<br>СПІЛЬНЕ МИСЛЕННЯ<br>– Передача інформації<br><br>– Формування системи базових знань<br><br>– Застосування знань<br><br>– Формування навиків<br><br>– Створення нового знання<br><br>– Відповідальність |                      |            |                 |
| Програма    |                                    |                                                                                                                                                                                                                                |                      |            |                 |
| Факультет   |                                    |                                                                                                                                                                                                                                |                      |            |                 |
| Університет |                                    |                                                                                                                                                                                                                                |                      |            |                 |
| Суспільство |                                    |                                                                                                                                                                                                                                |                      |            |                 |

**Рис. 2. Матриця трансформації вектора «університет – програми – технології»**

Університетську сцену викладання не можна розглядати у відриві від інституційного контексту освіти. Практика викладання тісно пов'язана з простим протиріччям між часом, який займає викладання, та адміністративною логікою, яка віддає пріоритет ефективній передачі інформації. На наш погляд, основною метою педагогіки і є сцена викладання, яку ні в якому разі не можна прирівнювати до процесу передачі інформації, що завершується виставлянням балів, або присудженням ступеня. Сила викладання повинна визначатися і аналізуватися як змістом, так і мережею зобов'язань (відповідальністю). Така аргументація дозволяє визначити

університет, як простір структурно незавершеної практики мислення. В епоху модерну він був втіленням моделі ідеального суспільства, моделі раціонального співтовариства. В епоху постмодерну відбувається поступове перетворення університету на модель практичного мислення у неідеальних умовах, втрата привілейованого статусу моделі суспільства.

**Висновки.** Сучасне середовище постійних змін вимагає від університету відкриття дороги інноваційному і креативному мисленню. Такі інновації акцентують увагу на двох моментах: позиціонування університету в суспільстві і внутрішнього наповнення його інституційних функцій.

Пріоритетні позиції у функціональних технологіях навчання займають короткострокові групові проекти у сфері викладання і дослідження. По досягненні результату (закінченні строку дії) їх необхідно завершувати незалежно від результату, тому що такі групові проекти мають періоди напіврозпаду, перетворюються в псевдофакультети, які захищають свої бюджети і будують маленькі імперії, стають способами бездумної участі в інституційно-бюрократичному житті. Необхідно будувати не узагальнений міждисциплінарний простір, а визначений ритм дисциплінарного прикріплення і відкріплення. Розуміння будь-якого дисциплінарного проекту – не чим він є, а що він виключає. Інтелектуальна перевага подібної організаційної структури – це можливість збереження духу вільних факультетів, не пов'язуючи їх вибір зі споживанням. Обов'язкові вимоги до діапазону курсів та вільний їх вибір стимулюють спори з приводу учбових планів в університетах. Ринок курсів повинен бути предметом дискусій, його потрібно віддати в розпорядження факультету й адміністрації, а не на відкуп студентським бажанням, які хоче задовольнити факультет, яким намагається управляти бюрократичний апарат університету.

Виходячи з перспективи загального дисциплінарного перегрупування, необхідно проаналізувати можливі способи функціонування університету, як місця існування общини мислителів кардинально відмінної від корпорації. Названа відмінність визначається зміною ролі і функцій інтелектуала (професора – викладача, студента), тому що саме спільними зусиллями представників університетів потрібно впливати на напрям процесу трансформації ціннісних орієнтирів сучасного університету за допомогою свободи та відповідальності мислення.

#### *Список використаної літератури*

1. Вахштайн В.С. Системы высшего образования стран ОЭСР / В.С. Вахштайн, Б.В. Железов, М.В. Ларионова, Т.А. Мешкова. – М.: ИД ГУ-ВШЭ, 2005. – 108 с.
2. Константиновский Д. Реальность образования и исследовательские реальности / Д. Константиновский, В. Вахштайн, Д.М. Куракин. – М.: Изд-во изд. дом Гос. ун-та. Высшей школы экономики, 2010. – 320 с.
3. Ортега и Гассет Х. Миссия университета [Текст] / Ортега и Х. Гассет; пер. с исп. М.Н. Голубевой, А.М. Корбута. – М.: Изд. дом Гос. ун-та Высшей школы экономики, 2010. – 144 с.
4. Ридингс Б. Университет в руинах [Текст] / Б. Ридингс // пер. с англ. А.М. Корбута. – М.: Изд. дом Гос. ун-та. – Высшей школы экономики, 2010. – 304 с.



5. Сударев О.И. Эволюционная модель поведения экономического субъекта: монография / О.И. Сударев, С.М. Пястолов. — М., 2008.
6. Bloom A. The Closing of the American Mind / A. Bloom. — N.-Y.: Simon and Schuster, 1987. — P. 336.
7. Cabal A.B. The University as an Institution Today / A.B. Cabal. — P.; Ottawa: UNESCO and IDRC, 1993.
8. Pelican J. The Idea of University: A Reexamination / J. Pelican. — New Haven: Yale University Press, 1992.

Рассмотрена эволюционная динамика моделей развития университета, дана сравнительная их характеристика, проведена структурная диагностика современной трансформации институциональной функции университета и определены его основные ценностные ориентиры, разработаны предложения изменения вектора «университет — программы — технологии».

**Ключевые слова:** университет, модель развития, ценностные ориентиры, институциональная функция университета, вектор «университет — программы — технологии».

The evolutionary dynamics of the university development model is considered; the university development models are analytically compared; the structural diagnosis of the university institutional function modern transformations are carried out and its basic value orientations are defined; the proposals of how to change the «university — programmers — technologies» vector are developed.

**key words:** university, development model, value orientation, the institutional function of the university, «university — programmers — technologies» vector.

Надійшло 18.01.2011.

УДК: 336:65.012

А.І. Півень

## ІНТЕГРАЦІЯ СИСТЕМИ СТАБІЛІЗАЦІЙНОГО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ У МЕХАНІСТИЧНУ ТА ГРАФОВУ СТРУКТУРИ

У статті обґрунтовано доцільність використання мереж Петрі як механістичну та графову структури для інтеграції систем управління підприємством та побудовано модель системи стабілізаційного фінансового управління підприємством за допомогою мережі Петрі.

**Ключові слова:** стабілізаційне управління, системи управління, мережі Петрі.

**Вступ.** Сучасні економічні проблеми підприємств, розвиток новітньої науки та інформаційних технологій потребує розроблення якісніших підходів щодо дослідження явищ і процесів, пов'язаних з діяльністю підприємства. У ситуаціях, що характеризуються чітким уявленням про механізми реагування, важливо обрати раціональну стратегію управління підприємством, яка у подальшому буде втілена в алгоритм управління. Тому актуальним є питання розробки комплексного, системного управління підприємством з можливим використанням інформаційних технологій.

**Аналіз останніх досліджень.** Дослідженням проблем аналізу та управління діяльністю суб'єктів господарювання та їх адаптації до впливу факторів зовнішнього середовища займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: І. Ансофф, А. Большаков, Л. Лігоненко, О. Терещенко та багато інших [1, 4, 9]. Проте не достатньо розкритим залишається питання побудови єдиної системи стабілізаційного фінансового управління підприємством. Не зрозуміло з яких частин і як компанувати зазначену систему, які підходи використовувати при проектуванні відповідних інформаційних систем та підсистем.

**Постановка проблеми.** Виходячи з вищезазначеного, **метою** статті є теоретичне обґрунтування й розробка методологічних рекомендацій щодо інтеграції системи стабілізаційного фінансового управління підприємством у механістичну та графову структури.

Для досягнення поставленої мети в статті необхідно вирішити такі завдання:

- проаналізувати існуючі стратегії управління та реагування на виявлені прояви кризового розвитку підприємства;
- обґрунтувати доцільність використання мереж Петрі як механістичну та графову структури для інтеграції системи стабілізаційного фінансового управління підприємством;
- змодельовати систему стабілізаційного фінансового управління підприємством за допомогою мереж Петрі.

**Виклад основного матеріалу.** Збереження стійкості підприємств залежить не тільки від вміння створити оптимальні умови функціонування, але і від спроможності виявляти ранні симптоми майбутніх кризових змін і знаходити гідний вихід із ситуації, що склалася. На нашу думку, вирішенню цієї проблеми сприятиме створення системи стабілізаційного фінансового управління підприємством. Під стабілізаційним управлінням підприємством ми розуміємо спеціальний, комплексний процес моніторингу впливу кризоутворюючих факторів на діяльність підприємства з метою вживання заходів щодо попередження переходу підприємства до кризового стану та забезпечення його стійкого розвитку у довгостроковій перспективі.

Науковці [1, 4, 5] виділяють такі можливі стратегії управління та реагування на виявлені прояви кризового розвитку підприємства: реактивна, інактивна, преактивна, інтерактивна.

Реактивний механізм стабілізаційного фінансового управління орієнтовано на типові уніфіковані дії, що допомагають стабілізувати фінансовий стан, реагувати «як слід». Інактивний механізм стабілізаційного фінансового управління спрямовано на оперативну диверсифікацію капіталу, активів, інвестицій, грошових потоків тощо у разі необхідності. Преактивний механізм стабілізаційного фінансового управління зорієнтовано на упередження майбутніх фінансових дій у відповідності з прийняттям нової товарної, ринкової та інвестиційної політики підприємства. Інтерактивний механізм стабілізаційного фінансового управління також спрямовано на упередження майбутніх фінансових дій на основі проектування та просування майбутніх товарних на ринкових цінностей, створення умов для них.

Механістичні структури інтеграції можуть використовуватися у випадках, коли чітко визначено завдання та проблеми стабілізаційного

управління, негативні фактори, їх можливу динаміку, алгоритмічну систему реагування на можливу кризу. Тобто мова йде про преактивну та інтерактивну стратегії реагування на виявлені прояви кризового розвитку підприємства.

Багато прикладів будування механістичних підсистем антикризового управління активами, капіталом, процесу діагностики та ін. були розглянуті вітчизняними та зарубіжними вченими [1, 2, 5, 6, 7, 9]. На нашу думку, система стабілізаційного фінансового управління в цілому також може реалізовуватися за допомогою алгоритму механістичним способом.

Слід зазначити, що під системою стабілізаційного фінансового управління підприємством ми розуміємо сукупність взаємодіючих елементів, які ґрунтуються на діагностиці фінансового стану підприємства, змінюють свій стан у процесі діяльності, взаємодіють під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ та орієнтовані на підвищення ефективності діяльності підприємства та стабілізацію його розвитку.

На нашу думку, для автоматизації, моделювання, планування і контролю стабілізаційних заходів підприємства зручно застосовувати мережі Петрі, адже вони дозволяють здійснювати управління за індикаторами, тобто за оцінками показників на конкретний час  $t_i$ .

Мережа Петрі – інструмент для моделювання динамічних систем, якими і є підприємства. Теорія мереж Петрі робить можливим моделювання системи її математичним уявленням у вигляді мережі, аналіз якої допомагає отримати важливу інформацію про структуру і динамічну поведінку модельованої системи [8].

Моделювання в мережах Петрі здійснюється на подієвому рівні. Визначаються, які дії відбуваються в системі, який стан передував цим діям і якого стану набуде система після виконання запропонованих заходів. Виконання подієвої моделі в мережах Петрі описує поведінку системи. Аналіз результатів виконання може сказати про те, в яких станах перебувала чи не перебувала система, які стани в принципі не досяжні.

Застосування мереж Петрі дозволяє підвищити надійність системи стабілізаційного фінансового управління підприємством за рахунок виявлення критичних ситуацій на етапі проектування та знайти конкретне оптимальне управління існуючою системою з урахуванням різних критичних факторів. У нашому випадку, практичне застосування мереж Петрі при проектуванні й аналізі системи стабілізаційного фінансового управління підприємством ми розглядаємо як допоміжний інструмент аналізу.

Систему стабілізаційного фінансового управління підприємством подамо у двох існуючих формах математичного подання мереж Петрі – графовій (рис. 1) і відповідній їй матричній (рис. 2).

Інтерпретація вершин і ребер мереж Петрі до рис. 1 та 2 наведено в табл. 1. Рядки матриць відповідають конкретному часу контролю індикаторів стабілізаційного фінансового управління ( $t_i$ ), стовпці – операціям або процесам стабілізаційного фінансового управління ( $p_i$ ). Під процесом ми розуміємо сукупність ряду послідовних дій, спрямованих на досягнення певного результату. У системі стабілізаційного фінансового управління підприємством всі процеси поділяються на вхідні ( $X$ ) і вихідні ( $Y$ ).

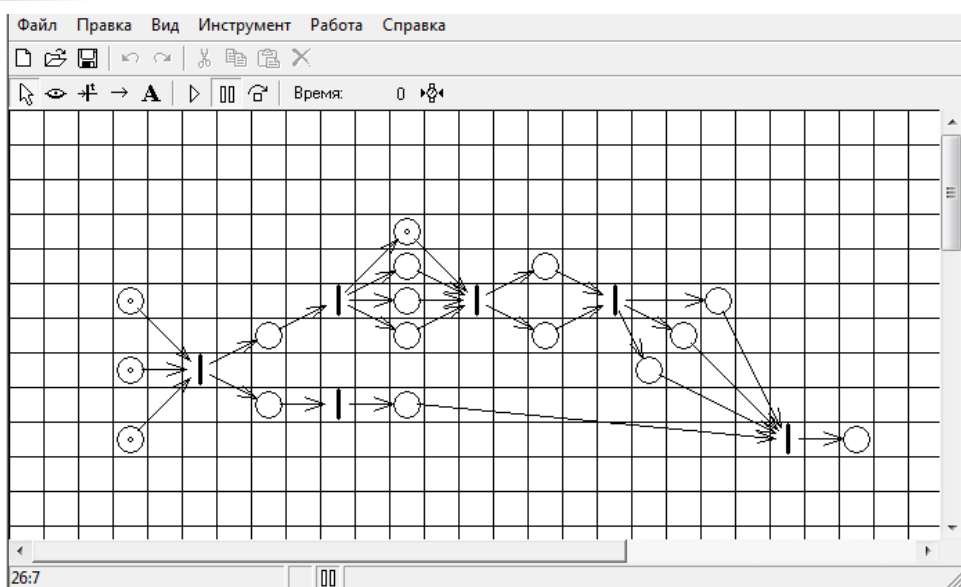


Рис. 1. Графове подання системи стабілізаційного фінансового управління підприємством за допомогою мереж Петрі

|       | $P_1$ | $P_2$ | $P_3$ | $P_4$ | $P_5$ | $P_6$ | $P_7$ | $P_8$ | $P_9$ | $P_{10}$ | $P_{11}$ | $P_{12}$ | $P_{13}$ | $P_{14}$ | $P_{15}$ | $P_{16}$ |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| $t_1$ | X     | X     | X     |       | Y     | Y     |       |       |       |          |          |          |          |          |          |          |
| $t_2$ |       |       |       |       | X     |       |       |       |       |          |          |          |          |          |          | Y        |
| $t_3$ |       |       |       | Y     |       | X     | Y     | Y     | Y     |          |          |          |          |          |          |          |
| $t_4$ |       |       |       | X     |       |       | X     | X     | X     | Y        | Y        |          |          |          |          |          |
| $t_5$ |       |       |       |       |       |       |       |       |       | X        | X        | Y        | Y        | Y        |          |          |
| $t_6$ |       |       |       |       |       |       |       |       |       |          |          | X        | X        | X        | Y        | X        |

Рис. 2. Матричне подання мережі Петрі, що відображає індикативні орієнтири системи стабілізаційного фінансового управління підприємством, де  $X$  – індикатори входних процесів і дій (оцінки за показниками);  $Y$  – індикатори вихідних процесів і дій;  $M$  – матриця управління за індикаторами

Матрична форма мережі Петрі, що відображає індикативні орієнтири стабілізаційного фінансового управління, дозволяє організувати моніторинг процесів і дій, сформувати і контролювати раціональну індикативну (оціночну) траєкторію з метою забезпечення розвитку підприємства.

На графі рис. 1 деякі вершини позначено особливо – жирною крапкою ( $p_1, p_2, p_3, p_4$ ). Це означає, що ця послідовність вузлів мережі є найважливішою, критичною з точки зору величини ефекту стабілізаційного фінансового управління. Виявлення цих критичних вузлів здійснюється за фактом виконання або невиконання того чи іншого етапу, досягнення або недосягнення запланованих показників (індикаторів).

**Інтерпретація вершин і ребер мережі Петрі змодельованої системи стабілізаційного фінансового управління підприємством**

| Етапи стабілізаційних заходів                              | Час, $t_i$ | Вхідні процеси, $P_i$                        | Вихідні процеси, $P_j$           | Умови досягнення події (оцінки за спеціальним індикаторами)                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|------------------------------------------------------------|------------|----------------------------------------------|----------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Ідентифікація фінансового стану підприємства            | $t_1$      | $P_1$<br>$P_2$<br>$P_3$                      | $P_5$<br>$P_6$                   | Визначення ділянок постійного спостереження та показників-індикаторів фінансового стану підприємства<br>Аналіз фінансового стану підприємства за обраними показниками-індикаторами<br>Діагностика підприємства за інтегральним показником фінансового стану<br>Ідентифікація фінансового стану підприємства<br>Прогнози розвитку підприємства |
| 2. Розробка стабілізаційних заходів                        | $t_2$      | $P_5$                                        | $P_{16}$                         | Ідентифікація фінансового стану підприємства<br>Розробка (коригування, узгодження) і оцінка стабілізаційних заходів                                                                                                                                                                                                                           |
| 3. Реалізація стабілізаційних заходів                      | $t_3$      | $P_6$<br>$P_4$                               | $P_7$<br>$P_8$<br>$P_9$          | Прогнози розвитку підприємства<br>Реалізація заходів упередження<br>Реалізація оперативних заходів<br>Реалізація тактичних заходів<br>Реалізація стратегічних заходів                                                                                                                                                                         |
| 4. Коригування стабілізаційних заходів                     | $t_4$      | $P_7$<br>$P_8$<br>$P_9$<br>$P_4$             | $P_{10}$<br>$P_{11}$             | Реалізація оперативних заходів<br>Реалізація тактичних заходів<br>Реалізація стратегічних заходів<br>Реалізація заходів упередження<br>Коригування стабілізаційних дій<br>Пошук додаткових ресурсів для коригування заходів                                                                                                                   |
| 5. Оцінка економічної ефективності стабілізаційних заходів | $t_5$      | $P_{10}$<br>$P_{11}$                         | $P_{12}$<br>$P_{13}$<br>$P_{14}$ | Коригування стабілізаційних дій<br>Пошук додаткових ресурсів для коригування<br>Оцінка економічної ефективності оперативних стабілізаційних заходів<br>Оцінка економічної ефективності тактичних стабілізаційних заходів<br>Оцінка економічної ефективності стратегічних стабілізаційних заходів                                              |
| 6. Розробка стратегії розвитку підприємства                | $t_6$      | $P_{12}$<br>$P_{13}$<br>$P_{14}$<br>$P_{16}$ | $P_{15}$                         | Оцінка економічної ефективності оперативних стабілізаційних заходів<br>Оцінка економічної ефективності тактичних стабілізаційних заходів<br>Оцінка економічної ефективності стратегічних стабілізаційних заходів<br>Розробка (коригування, узгодження) і оцінка плану стабілізаційних заходів<br>Розробка стратегії розвитку підприємства     |

Ми вважаємо за доцільне на підприємствах України організовувати моніторинг та управління їх діяльністю у мережах Петрі у двох матричних площинах: у плановій та фактичній матрицях Петрі. У плановій матриці Петрі позначаються цільові індикативні оцінки, яких підприємство бажає досягти; у фактичній – реально досягні оцінки. Порівнюючи ці два види індикативних оцінок, можна досить швидко виявити проблеми і конфлікти, скоригувати дії, змінити індикативну траєкторію стабілізаційного фінансового управління на підприємстві.

**Висновки.** Враховуючи вищесказане, можемо зробити висновок, що використання мереж Петрі як механістичну та графову структури управління сприятиме підвищенню надійності системи стабілізаційного фінансового управління підприємством за рахунок виявлення критичних ситуацій на етапі проектування та пошуку оптимального управління існуючою системою з урахуванням різних критичних факторів.

Для того, щоб концепція стабілізаційного фінансового управління в мережах Петрі була практично реалізованою й ефективною на підприємствах України, необхідно розробити не тільки логічно закінчену графову схему, але й індикативний план, систему індикаторів (показників), які найбільш повно і точно будуть характеризувати процес стабілізаційного управління. Розробці і обґрунтуванню всіх необхідних індикаторів будуть присвячені наші наступні дослідження.

#### *Список використаної літератури*

1. Большаков А.С. Антикризисное управление на предприятии: финансовый и системный аспекты: монография / А.С. Большаков. – СПб.: Изд-во СПбГУП, 2010. – 488 с. – (Серия «Новое в гуманитарных науках»; Вып. 44).
2. Дербенцев В.Д. Синергетичні та екофізичні методи дослідження динамічних та структурних характеристик економічних систем: монографія / В.Д. Дербенцев, О.А. Сердюк, В.М. Соловйов, О.Д. Шаропов. – Черкаси: Брама-Україна, 2010. – 287 с.
3. Кузьмін О. Технології стратегічного планування діяльності машинобудівних підприємств: сутність, класифікація та перспективи використання / О. Кузьмін, Н. Петришин // Вісник ТНЕУ. – 2009. – № 2. – С. 80–86.
4. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій: монографія / Л.О. Лігоненко. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. – 580 с.
5. Матвійчук А.В. Прогнозування розвитку фінансових показників із використанням апарата нечіткої логіки / А.В. Матвійчук // Фінанси України. – 2006. – № 1. – С. 107–115.
6. Мізюк Б.М. Системне управління: монографія / Б.М. Мізюк. – Львів: Видавництво комерційної академії, 2004. – 338 с.
7. Мишин В.М. Исследование систем управления / В.М. Мишин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 527 с.
8. Питерсон Дж. Теория сетей Петри и моделирование систем: пер. с англ. / Питерсон Дж. – М.: Мир, 1984. – 264 с.
9. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: монографія / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2008. – 272 с.



В статті обоснована цілесобразність використання мереї Петри в якості механістическої і графової структур для інтеграції систем управління підприємством, а так же побудована модель системи стабілізаційного фінансового управління підприємством з допомогою мереї Петри.

**Ключевые слова:** *стабілізаційне управління, системи управління, мереї Петри.*

The suitability of usage of Petri nets as a graph and mechanistic framework for the enterprise management system integration is grounded in the article. The model of stabilization financial management system with using of Petri nets is built.

**Key words:** *stabilization management, systems of management, Petri nets.*

*Надійшло 12.01.2011.*

УДК 658.5

*І.В. Поповиченко*

## **АНАЛІЗ СТРАТЕГІЧНИХ ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЮ ОРГАНІЗАЦІЄЮ У ДИНАМІЦІ**

У статті виконано критичний аналіз відомих стратегічних підходів до управління виробничо-господарською організацією — створення ланцюжка цінностей, збалансована система показників, управління за цілями та за результатами. Виявлено обмеження на їх використання в сучасних вітчизняних економічних умовах, накреслено шляхи подолання цих обмежень.

**Ключові слова:** *стратегічне управління, випереджувальне управління, збалансовані показники, управління за результатами, логістика, бізнес-процес, споживацькі пріоритети, мотивація, персонал, топ-менеджмент.*

**Вступ.** Термін «стратегічне управління» увійшов у світову науково-практичну лексику наприкінці 60-х — початку 70-х років, хоча певні автори [2] вважають першим етапом розвитку стратегічного управління період після Другої світової війни, коли активно відновлялося народне господарство країн — учасниць війни, і хід цього відновлення був хоч і дуже складним у соціально-економічному плані, але досить прогнозованим і екстраполятивним. Тому перший етап (50-ті роки ХХ ст.) характеризують як етап довгострокового планування виробництва продукції та освоєння ринків. Під терміном «довгострокове» планування у цьому контексті розуміється екстраполяція значень накреслених та досягнутих показників на майбутнє, так би мовити, з підвищуючим коефіцієнтом, тобто з прогнозуванням, що майбутнє буде краще минулого.

Другим етапом розвитку стратегічного підходу до управління підприємством об'єктивно є 70-ті роки, коли активно почав розвиватися маркетинг як філософія та концепція ведення бізнесу. Споживацькі пріоритети як зовнішній фактор стали на чолі кута при ухваленні рішень щодо того, який бізнес розвивати, а який згортати чи перепрофільовувати. Ідея стратегічного підходу до управління у той час знайшла відображення у працях таких авторів, як: Ансофф, Шенделл і Хаттен, Ірвін та ін. [1, 10]. Суть розуміння стратегічного управління порівняно з оперативним полягає у зміні об'єкта концентрації уваги вищого керівництва з внутрішнього

виробничого середовища підприємства на зовнішнє оточення для того, щоб своєчасно та адекватно реагувати на зміни, що у ньому відбуваються.

Початком третього етапу розвитку стратегічного управління можна вважати 80-ті роки XX ст., коли динамізм та рухливість зовнішнього середовища різко зросли і продовжують зростати завдяки стрімкому розвитку науково-технічного прогресу, інформаційних і телекомунікаційних технологій.

Таким чином, стратегічне управління, базоване на концепції випереджувального управління, сьогодні є основою успішного виживання підприємства в умовах жорсткої конкуренції та динамізму зовнішнього середовища. Відома, перевірена часом істина — якщо хочеш залишатися на місці, треба весь час бігти, точно віддзеркалює стан техніко-економічного, політичного, правового та соціального середовища як у світі взагалі, так і в окремій країні з ринково орієнтованою економікою. Тому сьогодні стратегічне управління — це управління взаємозв'язком із зовнішнім середовищем у режимі реального часу, але це не просто опортуністична поведінка, а прийняття рішень у поточний момент, які при цьому одночасно розглядаються як початок майбутнього. Тобто стратегічне управління передбачає синергетичне використання процесного, системного та ситуаційного підходів до управління конкретним підприємством у певний час та у певному соціально-економічному та правовому просторі.

**Постановка завдання.** Кінцева мета стратегічного підходу до управління підприємством — це створення та постійне підтримання споживчої та споживацької цінності пропозиції (товару). Уточнимо зміст цих понять, зважаючи на те, що у фаховій літературі вони інколи трактуються з протилежним змістом, що створює семантичний бар'єр щодо їх розуміння.

Споживча цінність (вартість) — значущість, корисність предмета (товару) для споживача. Споживацька цінність — оціночне судження споживача про здатність товару задовольнити його потреби. Це властивості, які визначають намір покупця купити цей товар і стати постійним споживачем певного виробника. Вимірюється шляхом порівняння з іншими товарами, визначається розміром витрат споживача (грошових, часових, витрат енергії та фізичних сил).

Щоб зрозуміти взаємозв'язок споживчої та споживацької цінності у процесі їх створення, треба звернутися до поняття «створення ланцюжка цінностей», а також проаналізувати інші сучасні підходи стратегічного менеджменту.

**Результати дослідження.** Для забезпечення успіху на ринку компанія повинна пропонувати споживачу продукт, що має для нього цінність. У цьому випадку цінність розуміється як сукупність одержуваних споживачем вигод і понесених ним витрат. Проте внески у створення цінності окремих процесів і структур організації, як правило, істотно відрізняються. Розробники стратегії повинні враховувати ці відмінності, маючи на увазі, що компанія залишається прибутковою тільки у тому випадку, якщо створювана нею цінність перевищує вартість використаних ресурсів. Для того, щоб виявити у кількісній формі цей внесок, треба виконувати реінжиніринг бізнес-процесів підприємства.

М. Портер запропонував схему, корисну при аналізі ресурсів у стратегічному плані [7]. Ця схема одержала назву «ланцюжок створення цінності». Основною ідеєю Портера є те, що ступінь оцінки продуктів або послуг покупцями (користувачами) визначається тим, як виконуються дії, необхідні для розробки, виробництва, виведення на ринок, поставки і підтримки певного продукту або послуги (знову ж таки, раціональність та якість організації бізнес-процесів та управління ними). Ця діяльність повинна ретельно аналізуватися, якщо ставиться завдання досягти розуміння стратегічних можливостей організації. У своїй моделі Портер розмежовує основну і допоміжну діяльність компанії.

Основна діяльність групується ним у такі п'ять сфер.

*Вхідні поставки.* Це придбання, зберігання і розподіл початкових ресурсів для виробництва продукції або послуг.

*Операції (виробництво).* Це обробка, збірка, контроль якості. Тобто всі дії, безпосередньо пов'язані з перетворенням початкових ресурсів у кінцевий продукт або послугу.

*Витікаючі поставки.* Ця діяльність пов'язана з розподілом продукту між покупцями і включає в себе зберігання, вантаження і розвантаження, управління складськими запасами.

*Маркетинг і продажі.* Ця діяльність пов'язана з ознайомленням споживачів з продуктом або послугою, а також включає в себе рішення у сфері ціноутворення товару, його просування на ринку, ділерської підтримки та ін.

*Обслуговування.* Ця діяльність спрямована на підвищення або збереження цінності продукту або послуги і включає в себе передпродажну підготовку, обслуговування в торгових точках, післяпродажне обслуговування, ремонт тощо.

Відзначимо, що три з п'яти основних видів діяльності (вхідні, витікаючі поставки, обслуговування) належать до сфери логістики і логістичного сервісу.

Усі види основної діяльності пов'язані з допоміжною діяльністю. Портер визначає чотири види допоміжної діяльності: матеріально-технічне постачання, технічні розробки, управління трудовими ресурсами та інфраструктура фірми. Розглянемо зміст цих видів діяльності.

*Матеріально-технічне постачання* — це заходи щодо придбання ресурсів (компонентів виробничого процесу).

*Технічні розробки* — діяльність, пов'язана зі створенням вартості: забезпечення технологічного процесу, розробка виробу, управління потоками сировини і матеріалів.

*Управління трудовими ресурсами* — дії, які включають у себе набір, підготовку, розвиток і стимулювання кадрів.

*Інфраструктура фірми* — обслуговування виробництва, забезпечення нормального ходу виробничого процесу. До неї відносять будови, комунікації, устаткування, транспортне забезпечення тощо.

Два з допоміжних видів діяльності також відносять до сфери логістики (матеріально-технічне постачання, частково інфраструктура).

Сучасним подальшим розвитком концепції стратегічного управління є методика органічного взаємозв'язку процесу розробки стратегії підпри-

ємства та її реалізації на операційному рівні відомих авторів Р. Каплана та Д. Нортон [4]. Ця методика базується на п'яти принципах:

1) *переведення стратегії на операційний рівень за допомогою використання стратегічних карт та збалансованої системи показників*. Побудовані на основі причинно-наслідкових зв'язків стратегічні карти наочно показують, як нематеріальні активи трансформуються в матеріальні (фінансові) результати. Використання кількісних нефінансових показників, запропонованих збалансованою системою, дозволяє описати й оцінити процес створення вартості (цінності), а не передбачати та прогнозувати;

2) *створення стратегічної відповідності організації* — подолання розрізненості функціональних підрозділів через органічний взаємозв'язок їх стратегій. Синергізм бізнес-одиниць та допоміжних сервісних підрозділів;

3) *стратегія як повсякденна робота кожного співробітника* — інформованість кожного співробітника щодо стратегії, особисті збалансовані системи показників, мотивація та винагорода залежно від рівня досягнення індивідуальних та колективних збалансованих показників;

4) *стратегія як безперервний процес* — взаємозв'язок між стратегією та процесом складання бюджету, необхідність постійного моніторингу та ув'язки стратегічного та операційного бюджетів для того, щоб захистити стратегічний бюджет від пресингу заради отримання короткострокових фінансових результатів. Для реалізації цього принципу необхідна наявність відкритої звітності, доступної для кожного співробітника, що потребує створення аналітичних інформаційних систем — диспозитивних та оперативних (виконавчих). Необхідність та можливість перевірки стратегічних гіпотез у режимі «онлайн» через гнучку систему збалансованих показників, які дозволяють виявити причинно-наслідкові зв'язки між прийнятими гіпотезами;

5) *активізація змін як результат активного керівництва топ-менеджерів* — жодна організація не може працювати краще, ніж її лідер. Тому, якщо керівництво в'яло і неенергійно управляє процесом, зміни не відбудуться ніколи, організація рано чи пізно перестане існувати.

Збалансована система показників пропонує описувати, перевіряти та коригувати стратегічні гіпотези як комплекс 4 функціональних груп показників, що мають причинно-наслідкові зв'язки: фінансова група чи складова (грошовий результат стратегії для акціонерів); клієнтська складова (як компанія спеціалізується з метою залучення, зберігання та розширення клієнтської бази); внутрішні процеси (розробка продукту, виробництво, розвиток бренда, продажі, послуги, логістика); навчання і розвиток умінь та компетенцій персоналу, як основної рушійної сили стратегічних змін, стратегічного зростання. Очевидно, що останні дві складові збалансованої системи показників (ЗСП) — внутрішні бізнес-процеси та персонал є забезпеченням успішної реалізації перших двох складових — досягнення фінансових цілей акціонерів та задоволення клієнтів.

З'ясуємо, чи є обмеження на використання вищеописаних стратегічних підходів та саме методики ЗСП у вітчизняному соціально-економічному та політико-правовому просторі. Сутність обмежень, проблемних моментів та шляхів їх подолання викладемо в табл. 1.

**Критичний аналіз і оцінка підходів та принципів стратегічного управління,  
запропонованих М. Портером, Д. Нортон, Р. Капланом**

| Найменування підходів та принципів стратегічного управління                                                                 | Обмеження на використання в сучасних економічних умовах України                                                                                                                                           | Шляхи подолання виявленого обмеження                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>М. Портер</b>                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Ланцюжок створення цінності                                                                                                 | 1. Нецілісне сприйняття та несистемне використання на практиці концепції логістики<br>2. Відсутність досвіду моніторингу бізнес-процесів<br>3. Слабкий маркетинг-менеджмент                               | 1. Розвиток логістичного менеджменту як засобу раціонального управління матеріальними та інформаційними потоками<br>2. Розвиток менеджменту (реінжинірингу) бізнес-процесів<br>3. Орієнтація маркетингових планів на довгострокову перспективу, обґрунтування доцільності та напрямів диверсифікації та диференціації |
| <b>Д. Нортон, Р. Каплан</b>                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Переведення стратегії на операційний рівень за допомогою використання стратегічних карт та збалансованої системи показників | Звична орієнтація керівництва на вирішення виробничих проблем у міру їх надходження (філософія реактивного управління). Не менеджер управляє проблемами, а проблеми управляють менеджерами                | 1. Впровадження цінності: «Бізнес набуває того змісту, якого ми йому надаємо»<br>2. Управління мусить бути випереджаючим та гнучким, а не реактивним                                                                                                                                                                  |
| Створення стратегічної відповідності організації                                                                            | Функціональна й операційна відокремленість структурних підрозділів підприємства                                                                                                                           | 1. Реструктуризація бізнесу за бізнес-процесами, а не за функціональними сферами<br>2. Впровадження матричних та проектних оргструктур<br>3. Впровадження логістичної концепції «управління ланцюгом постачань»                                                                                                       |
| Стратегія як повсякденна робота кожного співробітника                                                                       | Низький рівень компенсаційних виплат і в результаті незацікавленість персоналу приймати повноваження та відповідальність за втілення стратегії як сукупності конкретних результатів певного співробітника | Використання біхевіористського підходу та вдосконалення системи мотивації персоналу на цій основі                                                                                                                                                                                                                     |

| Найменування підходів та принципів стратегічного управління        | Обмеження на використання в сучасних економічних умовах України                                                                                                                                                                                                                                                              | Шляхи подолання виявленого обмеження                                                                                                                                               |
|--------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Стратегія як безперервний процес                                   | 1. Спротив персоналу підвищенню ступеня прозорості та контрольованості його роботи<br>2. Відсутність мотивації та знань для освоєння спеціалізованих програмних продуктів                                                                                                                                                    | 1. Вдосконалення системи підбору, навчання та кар'єрного просування кадрів<br>2. Вдосконалення системи винагород та компенсацій                                                    |
| Активізація змін як результат активного керівництва топ-менеджерів | 1. Нестабільність політико-правового середовища та ментальна схильність вищого керівництва до «почивання на лаврах» призводить до стратегічної пасивності топ-менеджменту<br>2. Розуміння вищим керівництвом того, що створення та обговорення стратегічних карт виявить їх некомпетентність у діяльності деяких підрозділів | 1. Лобювання законодавчих актів, що сприяють розвитку конкретного бізнесу з урахуванням соціальної відповідальності компанії перед суспільством<br>2. Заміна пасивного керівництва |

Безумовно, методика ЗСП використовує попередній та сучасний досвід стратегічного менеджменту. Це дослідження та праці відомих фахівців – А. Томпсона, А.Дж. Стрикленда, Г. Мінцберга, В. Єфремова та інших авторів [3, 6, 9]. Слід відзначити, що розглянутій методиці ЗСП особливо близька за «духом» система управління за результатами, запропонована фінськими фахівцями Т. Санталайнен, Е. Воутилайнен, П. Поренне, Х.Й. Ніссінен ще на початку 80-х років минулого століття [8]. За визначенням авторів, управління за результатами – це процес визначення результатів, ситуаційного управління заради досягнення цих результатів і контролю (спостереження) за результатами. Прочитуємо визначення цих трьох етапів, щоб ясніше побачити схожість ідеологічної основи цих двох підходів – ЗСП і управління за результатами, яке, у свою чергу, базується на не менш відомій концепції – управління за цілями [5].

1-й етап: «Процес визначення результатів починається з глибокого аналізу прагнень, на основі якого визначаються бажані результати для різних рівнів. Цей процес закінчується визначенням лінії діяльності і комерційних ідей для її здійснення. Результати, відповідні прагненню організації, виражаються у вигляді певних цілей, стратегій, ключових результатів і проміжних цілей».

2-й етап: «Процес управління за ситуацією – це управління за днями. Ядром цього процесу є організація справ, діяльності людей і оточення таким чином, щоб плани перетворювалися на бажані результати. Особливо складною справою є управління людьми та оточенням, його неможливо



передбачити в усіх деталях. Володіння мистецтвом управління за ситуацією передбачає, що керівники володіють здатністю аналізувати й брати до уваги суттєві зовнішні та внутрішні ситуаційні фактори. Далі необхідно володіти різними стилями керівництва і впливу з тим, щоб використати їх відповідно до вимог ситуації, що склалася».

3-й етап: «У процесі контролю з'ясовується, які результати у сфері комерційної діяльності досягнуті за планом і які випадково. Крім того, визначається, як виконуються плани персоналу щодо просування по службі і життєві плани кожного робітника. Суттєвою частиною процесу контролю є прийняття рішення за результатами контролю з метою проведення відповідних заходів... Найважливіші висновки в частині просування по службі і в житті служать цілям збереження трудової і життєвої мотивації» [8, с. 69, 70].

Таким чином, загальна та ключова ідея двох розглянутих стратегічних підходів (управління за результатами та ЗСП) полягає у такій фразі: «При управлінні за результатами можливості організації використовуються таким чином, щоб плани діяльності простиралися від їх стратегічного рівня до планів індивідуального використання робочого часу окремими робітниками» [8, с.70]. Відмітною рисою управління за результатами від методики ЗСП є вищий ступінь уваги до мотивації персоналу як основної рушійної сили реалізації планів організації. А персонал, як відомо, є основною проблемою при впровадженні ЗСП та взагалі під час будь-яких стратегічних змін. Тому поєднання трудової та життєвої мотивації, на нашу думку, є вагомим, хоча і засобом, який важко реалізовується, подолання опору працівників стратегічним змінам чи пасивного сприйняття персоналом впровадження ЗСП. Крім того, треба розуміти, що такі мотиваційні підходи спрацьовують тільки стосовно апіорі ініціативного та значною мірою творчого персоналу.

**Висновки.** Так чи інакше сучасна концепція стратегічного управління базується на системному описанні логіки бізнесу в режимі реального часу, тобто з постійним та адекватним реагуванням на ситуаційні зміни в оточенні підприємства. Вдосконалення інструментів такого реагування є актуальним науково-практичним завданням. Основними обмеженнями щодо використання розглянутих методик стратегічного менеджменту є в певних ситуаціях пасивність топ-менеджменту, пасивність та опір персоналу через низьку мотивацію та відсутність необхідного обсягу знань та компетенцій, низький ступінь «зрілості» персоналу, недостатність досвіду організації та моніторингу бізнес-процесів як концепції управління бізнесом, невикористання на практиці повною мірою потенціалу логістики та логістичного менеджменту.

Подальші напрями досліджень пов'язані з опрацюванням заходів щодо подолання виявлених обмежень, з дослідженням галузевих особливостей та проблем використання розглянутих стратегічних підходів.

#### *Список використаної літератури*

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф / сокр. пер. с англ. науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. — М.: Экономика, 1989.
2. Виханский О.С. Стратегическое управление: учеб. / О.С. Виханский. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Гардарика, 2005. — 296 с.

3. Ефремов В.С. Стратегия бизнеса. Концепции и методы планирования: учеб. пос. / В.С. Ефремов. — М.: Финпресс, 1998. — 192 с.
4. Каплан Роберт С. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей: пер. с англ./ Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон. — М.: ЗАО Олимп-Бизнес, 2005. — 416 с.
5. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. — М.: Дело, 2005. — 702 с.
6. Минцберг Г.Г. Школы стратегий / Г.Г. Минцберг и др. / пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. — СПб.: Питер, 2000.
7. Портер Е. Майкл. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов: пер. з англ. / Майкл Е. Портер. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 454 с.
8. Санталайнен Т. Управление по результатам: пер. с фин. / Т. Санталайнен, Э. Воутилайнен, П. Поренне, Х. Ниссинен Й. / общ. ред. и предисл. Я.А. Лейманна. — М.: Прогресс, 1993. — 320 с.
9. Томпсон А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа: пер с англ. / А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд, Артур А. мл. — М.: Вильямс, 2008. — 928 с.
10. Shendel D.E. Business Polisy or Strategic Management: A Broader View for an Emerging Discipline / D.E. Shendel, K.J. Hatten // Academy of Management Proceedings, August 1972.

В статье выполнен критический анализ известных стратегических подходов к управлению производственно-хозяйственной организацией — создание цепочки ценностей, сбалансированная система показателей, управление по целям и по результатам. Выявлены ограничения на их использование в современных отечественных экономических условиях, намечены пути преодоления этих ограничений.

**Ключевые слова:** стратегическое управление, опережающее управление, сбалансированные показатели, управление по результатам, логистика, бизнес-процесс, потребительские приоритеты, мотивация, персонал, топ-менеджмент.

The article made a critical analysis of the known approaches to strategic management of industrial and business organization — a chain of values, balanced scorecard, management by objectives and results. There are limitations to their use in modern domestic-economic conditions, outlines ways to overcome these limitations.

**Key words:** strategic management, proactive management, balanced scorecard, management by results, logistics, business process, consumer priorities, motivation, personnel, top-management.

Надійшло 17.02.2011.

УДК 338.3

Т.В. Приходько

## КЛАСИФІКАЦІЯ ОЗНАК ТА ПОРІВНЯННЯ ЗМІСТУ ЗАТРАТ, ВИТРАТ ТА ВИДАТКІВ ВИРОБНИЦТВА

У межах дослідження понятійного апарату теорії затрат визначено сутність поняття «затрати», «витрати», «видатки» та встановлено відмінності між ними.

**Ключові слова:** витрати, затрати, видатки.

**Вступ.** У всіх галузях економіки господарська діяльність завжди пов'язана з виробництвом товарів чи послуг, виконанням робіт та їх реалізацією. У процесі створення продукції визначається їх фактична собівартість, що враховує суму витрат на виготовлення, реалізацію продукції. Тому перед кожним підприємством постає головне завдання – забезпечити ефективне використання затрат. Визначення витрат – це невід'ємна умова успіху, тому що від їх обсягу безпосередньо залежить розмір прибутку, який одержить підприємство.

**Аналіз досліджень.** Багатоплановість проблеми трактування поняття, класифікації витрат та калькулювання, визначили об'єктом досліджень провідні вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти: І.О. Бланк, С.А. Котлярів, Х. Вернеке, М.В. Гнидки, С.А. Ніколаєва, В.В. Сопка, М.В. Кужельний, Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Чижевська, Л.В. Нападовська, С.Ф. Голова, Я.В. Соколова, О.В. Олійник, П.Ю. Нечай, І.С. Торопова, С.Р. Тріль, О.П. Сухоребра, М.Г. Чумаченко, І.П. Булеєв, В.А. Гавриленко, В.П. Завгородній, О.О. Орлова, В. Палій, К. Редченко, В.П. Савчук, В.І. Стоян, В.В. Суржик, Ю.С. Цал-Цалка, В.І. Чиж, В.М. Ячменьова, Т.П. Карпова, К. Друрі, Д. Хан, Д. Шима, Д. Сигела, Г. Фандель, Ч. Хорнгрен, Г. Фостер, Р. Коуз, Дж. Шанк, В. Говіндараджан, Б. Райан, А. Яругова, що пояснюється багатьма причинами, серед яких можна виділити такі: проблеми розрахунку собівартості продукції; необхідність раціонального використання ресурсів, їх планування та ефективне використання; аналіз фактичних витрат з метою виявлення відхилень і причин; зіставлення доходів і витрат для визначення фінансового результату, забезпечення зростання прибутку; організація управлінського обліку на підприємствах.

**Мета статті.** Витрати у бухгалтерському розумінні відрізняються від витрат у загальноекономічному тлумаченні. Витрати – це загальноекономічна категорія, яка характеризує використання різних речовин і сил природи в процесі господарювання. Під економічними витратами розуміють затрати втрачених можливостей, а саме суму грошей, яку можна отримати при найбільш вигідному з усіх можливих альтернативних варіантів використання ресурсів.

Таким чином, економічні витрати будь-якого ресурсу, обраного для виробництва продукції, дорівнюватимуть його вартості за найкращого з усіх можливих варіантів використання. Поняття економічних витрат обумовлене обмеженістю ресурсів, порівняною близькістю варіантів їх використання. З бухгалтерської точки зору, витрати – це тільки конкретні витрати ресурсів [2, с. 556].

Наявність різних точок зору щодо сутності витрат обумовлена різними підходами в поглядах на природу економічного буття взагалі і виробничого процесу зокрема. Можна виділити два основоположних підходи.

Перший базується на розумінні господарського життя з позицій трудової теорії вартості, яка передбачає взаємодію в процесі виробництва трьох основних факторів (робочої сили, предметів праці та засобів праці) з відповідною інтерпретацією поняття вартості, її складових і структури. Цей період переважав у розумінні сутності економічного життя у вітчизняній науці та практиці, відповідно відбувався процес формування по-

глядів на поняття витрат виробництва і в бухгалтерській сфері. Типовим тлумаченням витрат виробництва за цього підходу є таке: витрати — це затрати живої та уречевленої праці на виробництво продукції.

Другий підхід базується на ресурсному розумінні природи господарства, передбачаючи обмеженість усіх видів ресурсів та альтернативність варіантів їх застосування. Цей підхід передбачає, що місце та роль витрат розглядається та розкривається в прикладному аспекті як складовий елемент ціни, яка формується в ринковій системі на основі зміни попиту та пропозиції.

З позицій соціально-економічних відносин витрати виробництва поділяються на витрати суспільства і витрати підприємства. З позицій суспільства до витрат належать витрати всієї живої й уречевленої праці, відображені у вартості готової продукції. Витрати виробництва підприємства являють собою результат відтворювального процесу і відображають грошові витрати підприємства на спожиті у виробництві засоби виробництва і виплату заробітної плати.

Треба відзначити, що категорія витрати має три аналогії: затрати, витрати, видатки. Метою статті є визначення сутності змісту цих понять та встановлення їх розбіжностей.

**Результати досліджень.** С.А. Котляров зауважує, що існують деякі відмінності між поняттями «витрати» та «затрати». Так, поняття «витрати» слід використовувати для позначення суми витрат на здійснення будь-якої функції підприємства у сфері виробництва. Інша відмінність полягає в тому, що «витрати» більш широке поняття, ніж «затрати», оскільки воно містить і втрати, і витрати на соціальні потреби.

Б. Юровський, навпаки, стверджує, що поняття «затрати» і «витрати» є синонімами, і розтлумачує їх як споживання ресурсів підприємства та вартість робіт і послуг, виконаних для підприємства [6, с. 126–129].

С.А. Ніколаєва вважає, що затрати — це вартісна оцінка використання виробничих ресурсів. У поняття «затрати» закладено три ознаки: затрати відображають використання виробничих ресурсів, тобто затрати пов'язані з виробництвом продукції, внутрішніми виробничими процесами; затрати відображають використання виробничих ресурсів, тобто передбачається цільове використання ресурсів. Тому під термін «затрати» не підпадають ситуації, коли виробничі ресурси були втрачені. Наприклад, при пожежі чи паводку; затрати — це вартісна ціна, за допомогою якої неоднорідні види виробничих ресурсів приводяться до одного грошового еквівалента [4, с. 96].

У вітчизняній економічній літературі переважає слово «витрати», однак трапляються й такі поняття, як «затрати» та «видатки».

Зміст поняття «затрати» у виробничому обліку залежить від застосованого варіанта тлумачення цього терміна. Різноманіття варіантів тлумачення в теорії економіки й організації виробництва пов'язане з неоднаковою інтерпретацією ознак, що визначають загальне поняття затрат.

Ознаки поняття «затрати»:

1. Споживання виробничих факторів.
2. Зв'язок спожитих виробничих факторів з виробництвом продукції.
3. Оцінка споживання виробничих факторів.

Можна виділити такі основні поняття затрат:

– затрати, орієнтовані на прийняття рішень – це затрати, що виникають як затрати, які не компенсуються (платежі) за рахунок прийняття визначених рішень;

– вартісні затрати – затрати являють собою відображену в обліку вартість матеріальних цінностей, безпосередньо спожитих для випуску певної продукції;

– платіжні затрати – це затрати, які не компенсуються, на виготовлення і збут одиниці продукції, і які мають місце у певному періоді. Це поняття поєднує всі ті затрати підприємства, що не компенсуються, як, наприклад, затрати на погашення або надання кредиту, з одержанням відповідних доходів;

– реальні господарські затрати – це споживання власних і придбаних матеріальних цінностей у ході виробничого процесу за певний період, оцінене в грошовому вираженні (реальні затрати за період).

Не зупиняючись докладно на різних тлумаченнях розглянутого терміна, подамо найбільш уживане визначення: затрати являють собою оцінене у грошовому вираженні споживання виробничих факторів з метою виготовлення і збуту продукції і підтримки працездатності підприємства.

При цьому зазначені затрати не слід плутати з видатками в цілому і витратами.

Поняття «видатки» у цьому визначенні ідентичне з поняттям «виплати». Іноді розбіжності між цими двома термінами інтерпретуються у такий спосіб: виплати являють собою фактичну витрату грошей (наприклад, купівля за наявні грошові кошти), а видатки – як оплата грішми, так і виникнення фінансових зобов'язань (наприклад, купівля за наявні грошові кошти або в кредит). Якщо видатки і платежі розглядати як синоніми (з погляду потоку платежів), можна дати таке визначення видатків: видатки являють собою негативний потік платежів, тобто зменшення платіжних засобів. Відповідно до цього тлумачення затрати і видатки можуть як збігатися, так і не збігатися між собою, причому відповідні розбіжності можуть мати як тимчасовий, так і предметний характер. Розбіжності у тимчасовості затрат і видатків полягає у віднесенні їх до різних звітних періодів: видатки відображаються в обліку на момент платежу, а затрати – на момент споживання у виробничому процесі.

Предметний характер може відображатися різною вартісною оцінкою видатків, затратами на виробництво конкретної продукції і тим, що або видатки не пов'язані з виробництвом, або затрати не пов'язані з платежами. Відмінності у вартісній оцінці можуть бути пов'язані з тим, що видатки перевищують затрати, що повинні бути відображені в обліку або, навпаки, затрати перевищують видатки, наприклад, при переоцінці споживання виробничих ресурсів за відбудовною вартістю в умовах інфляції.

Так, наприклад, видатки, що не є затратами:

- повернення отриманих позик;
- оплата сировини, придбаної про запас.

Затрати, що не є видатками:

- нарахування розрахункових відсотків на власний капітал;
- переробка раніше купленої сировини.



Видатки, що є затратами:

- оплата сировини, допоміжних матеріалів, що перероблені в цьому періоді;
- заробітна плата і плата персоналу, праця якого буде використана в цьому періоді;
- витрати на інструменти в цьому періоді;
- оплата пакувальних матеріалів, фрахту і комісійної винагороди торговельному представникові в даному періоді;
- платежі за технічне обслуговування і ремонт цього періоду;
- сплата відсотків за користування позиковим капіталом, що належить до цього періоду.

У той час як затрати є безпосереднім фактором, що впливає на результати виробничої діяльності підприємства, витрати впливають на її кінцеві фінансові результати. Їм можна дати таке визначення.

Витрати являють собою розподілені за періодами і підприємствами видатки, що впливають на результати господарської діяльності, грошова оцінка яких відповідає основним розпорядженням про складання звітності.

Відповідно до цього визначення затрати і витрати можуть збігатися, а можуть і відрізнятися одні від одних, причому розбіжності між ними мають переважно предметний характер.

Ці розбіжності обумовлені головним чином трьома причинами:

1. Різні варіанти оцінки: витрати, що відображаються у зовнішньому обліку, мають платіжну природу; затрати, що повинні знайти відображення у внутрішньому обліку, залежать від застосовуваних систем обліку затрат (повних затрат, часткових затрат) і не обов'язково пов'язані з потоками платежів, тобто вони мають калькуляційну (розрахункову) природу.

2. Відсутність у затрат ознак витрат: ряд затрат у виробничому обліку не має аналогів серед витрат (наприклад, розрахункові ризики, розрахункова заробітна плата підприємця в індивідуальних підприємств і торговців). Такі затрати, що одночасно не є витратами, називають додатковими затратами.

3. Відсутність у витрат прямого зв'язку з виготовленням продукції: у цих випадках витрати за певний період хоча і виникають у рамках виробничого процесу, однак вони не пов'язані з виготовленням продукції, що має місце, наприклад, у таких випадках:

- витрати, що не стосуються цього підприємства;
- витрати, що не належать до цього періоду;
- надзвичайні витрати. Хоча вони і пов'язані з виготовленням продукції і належать до розглянутого періоду, однак їхній розмір не відповідає звичайному.

Витрати, які не можна віднести до затрат, називають нейтральними витратами. Якщо затрати і витрати збігаються, говорять про основні затрати і цільові витрати [3, с. 57].

Нейтральні витрати:

- витрати, що не мають виробничого характеру, наприклад, ремонт майнових об'єктів, включаються не в необхідне для виробничої діяльності майно підприємства, пожертвування;



– витрати, що не належать до цього періоду, як, наприклад, доплата податків (земельного, з власників транспортних засобів);

– витрати, пов'язані з надзвичайними обставинами, наприклад, відновлення збитку, нанесеного катастрофою.

Додаткові затрати:

– розрахункові затрати, які за своїм видом не мають аналогів у фінансовому обліку, наприклад, розрахункова заробітна плата підприємця й індивідуальних підприємств і товариств, розрахункова орендна плата за користування приміщеннями, що знаходяться в приватній власності підприємця, розрахункові відсотки на власний капітал;

– розрахункові затрати, що за своїм обсягом не мають аналогів у фінансовому обліку, наприклад, розрахункові амортизаційні відрахування на об'єкти основного капіталу, що уже цілком списані відповідно до розпоряджень про складання звітності;

– розрахункові витрати, що за своєю величиною (вартістю) не мають аналогів у фінансовому обліку. Сюди також можна віднести розрахункову заробітну плату, розрахункову орендну плату, розрахункові відсотки, розрахункові амортизаційні відрахування.

Цільові витрати, рівні основним затратам: однакове трактування видатків на утримання персоналу, матеріальних затрат, амортизаційних відрахувань та інших затрат у звіті про прибутки і збитки й в обліку затрат.

**Висновки.** Поняття затрати пов'язане з факторами, що впливають на результати виробничої діяльності того або іншого суб'єкта господарювання, а поняття витрати – з фінансовими аспектами цього виду діяльності.

Термін затрати відносять до використання ресурсів, зокрема і на придбання активів, в той час, як витрати стосуються використання тільки тих ресурсів, які при визначенні фінансового результату господарюючого суб'єкта за цей період часу зіставляються з доходами. Затрати – обсяг у грошовому вираженні активів (товарів), які вже одержані чи будуть одержані. Отже, затрати поділяються на ті, які принесуть доходи у майбутніх періодах і ті, які належать до витрат поточного року. Витрати – це зменшення активів і виникнення кредиторської заборгованості внаслідок відвантаження товарів, надання послуг чи здійснення підприємствами інших операцій. Водночас затрати – це зменшення одних активів з умовою приросту інших активів або приріст активів і зобов'язань на одну і ту ж суму. Іншими словами, затрати – це прийнята в обліку достовірно визначена вартісна оцінка використаних ресурсів: матеріальних, фінансових, трудових та ін. Затрати накопичуються протягом певного періоду, і моментом завершення цього періоду є виконання умов визнання активу або коли стає очевидним, що понесені витрати зменшують економічні вигоди без створення будь-якого матеріального об'єкта. По завершенні звітного періоду накопичення затрат призводить до створення активу чи витрат звітного періоду.

Якщо витрати понесені в одному звітному періоді, а принесуть доходи в майбутніх звітних періодах, то такі витрати підлягають капіталізації, тобто включаються до складу активів підприємства.

Термін «видатки» найчастіше використовується у бюджетній сфері діяльності держави. Видатки бюджету – це кошти, які спрямовуються на здійснення програм та заходів, передбачених відповідним бюджетом, за

винятком коштів на погашення основної суми боргу та повернення надміру сплачених до бюджету сум.

Отже, найголовніша розбіжність затрат і витрат зумовлена тим, що поняття затрат відображає реальну трансформацію ресурсів, тоді як витрати з бухгалтерської точки зору вказують на змінення активів і збільшення зобов'язань підприємства й орієнтовані на розрахунок його фінансового результату. Видатки являють собою від'ємний потік платежів, тобто зменшення платіжних засобів.

#### *Список використаної літератури*

1. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. — К.: Ника-Центр; Эльга, 1998. — 462 с.
2. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник / Ф.Ф. Бутинець; за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. — 6-те видання. — Житомир: ЖІТІ, 2005. — 708 с.
3. Вернеке Х. Расчет для инженеров: пер. с нем. / Ханс Вернеке, Ханс-Йорг Буллингер, Рольф Хихирт. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. — 307 с.
4. Николаева С.А. Управленческий учет / С.А. Николаева, С.В. Шибек. — М.: ЦБА, 2004. — 288 с.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене приказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. — № 318 (зі змінами та доповненнями).
6. Юрковский Б. Себестоимость продукции: Методические рекомендации по калькулированию // Энциклопедия бухгалтера и экономиста. — 2002. — С. 404.

В пределах исследования понятийного аппарата теории затрат определена сущность понятий затраты, расходы, издержки и установлены их расхождения.

**Ключевые слова:** *затраты, расходы, издержки.*

Within the limits of the research of the concept apparatus of theory of expenses the essence of the concept of expense, expense of certain, and charges is defined and their divergences are set.

**Key words:** *expense, expense of certain, charges.*

*Надійшло 12.01.2011.*

УДК 378.4:001.3

*О.О. Романовський*

## **БАЗОВА КОНЦЕПЦІЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Розглянуто базову концепцію підприємницького університету, головні елементи процесу трансформації університетів шляхом підприємницьких дій, особливості університетської інноваційної політики та інноваційних відносин у ВНЗ.

**Ключові слова:** *безприбуткові та прибуткові ВНЗ, комерційна діяльність і підприємництво у вищій освіті, підприємницький університет, інноваційна діяльність, інноваційна політика, інноваційні відносини.*

**Вступ.** У провідних економічно розвинених країнах світу існують безприбуткові та прибуткові вищі навчальні заклади (ВНЗ) – університети, коледжі, академії, інститути тощо [1–4]. Як прибуткові, так і безприбуткові ВНЗ, разом із головною освітньо-науковою діяльністю надають також додаткові освітні та наукові послуги на комерційній основі, здійснюючи підприємницьку [5–12] та різноманітну інноваційну діяльність у сфері вищої освіти і освітньо-наукового обслуговування [13–16]. Усе частіше досвід провідних зарубіжних ВНЗ свідчить, що одним з основних напрямів підвищення ефективності і якості освіти є колективне підприємництво, особливо коли децентралізація університетів усе збільшується.

Такий досвід є корисним і цікавим як для приватних (недержавних) ВНЗ України, так і для державних і комунальних, для яких проблема є особливо актуальною з погляду на скорочення бюджетної складової фінансування, зменшення державного замовлення, чисельності абітурієнтів, необхідності виживання багатьох бюджетних ВНЗ у складних умовах світової економічної кризи.

Розглянемо далі базові підвалини концепції підприємницького ВНЗ, спираючись на позитивний досвід п'яти європейських університетів.

У 1998 р. професор Каліфорнійського університету (США) Бартон Р. Карк опублікував книгу «Створення підприємницьких університетів: організаційні шляхи трансформації» [5; 6], в якій ввів поняття «підприємницького університету» та проаналізував шляхи трансформації п'яти європейських університетів – Варвік (Англія), Джоєнсуу (Фінляндія), Чалмерс (Швеція), Твенте (Нідерланди) і Стречклайд (Шотландія) – із звичайних навчально-науково-виховних ВНЗ у підприємницькі університети.

При дослідженні трансформації цих університетів автор зазначив, що необхідними умовами їхнього ефективного перетворення у підприємницькі ВНЗ є посилення центрального управлінського ядра (управлінського стрижня), що управляє університетом, диверсифікацію джерел доходу, розвиток гнучкої периферії через структури комерціалізації інтелектуального капіталу, стимулювання академізму – академічних основ університету, посилення колегіальності в прийнятті рішень і управління всіма сферами діяльності ВНЗ, створення загальноуніверситетської підприємницької культури [5–12]. При цьому він довів, що підприємницькі нововведення є невід'ємними від колегіальності, автономії й академічних досягнень університету.

Б.Р. Кларк, виходячи з аналізу діяльності п'яти інноваційних європейських університетів, описав, як за допомогою підприємницьких дій здійснювалася їхня трансформація. Він відзначив, що ефективне колективне підприємництво не виводить університет за кордони законної діяльності; навпаки, воно може сприяти появі ресурсів і інфраструктури, що збільшують можливості університету і дозволяють йому за якістю і репутацією перейти на вищий рівень, що є більш привабливим для ринку.

Для того, щоб зрозуміти, як п'ять європейських університетів, що знаходилися в різних умовах, змінили свій характер і стали більш пристосованими до оточуючого середовища, необхідно визнати індивідуальність інституційного розвитку. Відповідно до цього п'ять основних глав зазначеної книги Б.Р. Кларка [5; 6] подають матеріал у вигляді ситуаційних прикладів з життя, у яких описуються інституційні умови й історичний характер кожного з цих п'яти університетів. Усі приклади включають у себе особливі й унікальні риси цих університетів. Також включені описи ролі окремих людей у житті кожного з цих закладів.

У своїй книзі Б.Р. Кларк аналізує трансформаційні зміни у напрямі переходу до реального підприємництва п'яти європейських університетів. У кожному з них завдяки значним підприємницьким зусиллям відбувалася модернізація упродовж 10–15 років. Розвиток кожного університету – це складна інституційна історія, яка краще всього викладена завдяки контекстуальним особливостям і унікальним рисам організаційної вдачі.

Таким чином, університети мають різну історію, різні характеристики і різне місцезнаходження. Варвік – це великий дослідницький університет у Центральних графствах Англії, який існує лише з середини 1960-х років. Цей університет переживав лихі часи у 1980-х роках і змагався з кращими університетами країни і світу. Менш великий університет Джоєнсуу в сільській частині Фінляндії починався з маленького навчального закладу в кінці 1960-х років. Через 15 років йому довелося відчайдушно боротися для того, щоб просто зайняти своє місце у своїй же національній системі вищої освіти. Університет Чалмерс розташований на західному узбережжі Швеції і є повністю технічним університетом. Б.Р. Кларк розглядає цей університет як спеціалізований заклад, не дивлячись на те, що він здійснює і підтверджує ефективні інновації в багатьох сферах інженерії і прикладної науки. Також університет Чалмерс має спеціальний статус у шведській системі вищої освіти. Університет Твенте в Нідерландах знаходиться на кордоні з Німеччиною, позиціонує себе як технічний університет, але з ширшим профілем. В університеті Твенте розвивається ще один напрям у галузі прикладного суспільствознавства, а також набувають розвитку відмінні риси університетського містечка. Ще один навчальний заклад – університет Стречклайд у Глазго – є шотландським історико-технічним університетом у британській системі освіти і має ще більш різноманітні напрями. Три з п'яти його факультетів (факультет комерційної діяльності, педагогічний факультет і факультет гуманітарних наук) сконцентровані на дослідницькій роботі, викладанні і сфері обслуговування (що не є частиною науки і техніки і не належить до них).

Ці п'ять університетів знаходяться у різних місцях і в різних національних і місцевих умовах. У них різне походження, різні шляхи розвитку, але їхній розвиток залежить від зусиль певних людей.

#### **Концепція підприємницького університету.**

Принцип «підприємництво» у книзі Б.Р. Кларка «Створення підприємницьких університетів: організаційні шляхи трансформації» належить до цілої соціальної системи, тобто до цілого університету, всіх його підрозділів, дослідницьких центрів, викладачів і відділень. Сенс терміна «підприємство» полягає у свідомому зусиллі, спрямованому на побудову і розвиток закладу, що потребує багато сил і спеціальної діяльності. Не

боятися ризикувати, коли кінцевий результат невідомий, — це один із головних принципів такої діяльності та запорука успіху. Підприємницький університет активно шукає можливості нововведень у тому, як він виконує навіть свої основні функції. Підприємницький університет прагне привнести істотні зміни організаційного характеру для того, щоб у майбутньому опинитися у вигіднішій ситуації. Підприємницькі університети прагнуть стати відмінними від інших і діяти за власними правилами. Інституційне підприємництво може бути розглянуте двояко: і як процес, і як кінцевий результат.

Протягом деякого часу два терміни «підприємницький» та «інноваційний» застосовувалися як синоніми. Концепція «інноваційного» університету приваблива. Вона м'якша порівняно з підприємницьким університетом, а також дозволяє більш широко розглядати підприємницьку діяльність університету як новий тип його діяльності. Концепція інноваційного університету допомагає уникнути тієї негативності, яку багато представників академічних кіл пов'язують з підприємцями (агресивними людьми, орієнтованими лише на бізнес і здобуття прибутку). Коли у 1996 р. навчальні заклади, що розглядаються в книзі Б.Р. Кларка, спільно з деякими іншими університетами заснували нову загальноєвропейську асоціацію з дуже обмеженим членством, вони назвали її «Європейський консорціум інноваційних університетів». Але Б.Р. Кларк обрав термін «підприємницький», а не «інноваційний», бо поняття «підприємницький» точніше вказує на свідомі зусилля та дії, які приводять до встановлення певного організаційного статусу. Під прапором підприємництва він зумів точніше згрупувати ті процеси, завдяки яким сучасні університети змінюють себе (і ці процеси можна досліджувати і вимірювати).

Трансформація університетів в основному не відбувається випадково або одноразово і лише тому, що університет почав застосовувати якісь інноваційні програми. У такому разі всі ці нові програми і підходи скоріш за все будуть «задушені» і не принесуть змін. Трансформація університетів також не відбувається лише тому, що один підприємець у цьому університеті захоплює владу й управляє всім (такі випадки зазвичай є винятком з правил). Для цього університети є дуже «важкими на підйом», достатньою мірою резистентними від нижчих прошарків до вищих, тому індивідууми не можуть домінувати в них дуже довго. Трансформація по-справжньому відбувається тоді, коли група (коло) людей у кожному з базисних підрозділів університету протягом декількох років приносить зміни шляхом організаційної ініціативи: у такому разі структура й орієнтація навчального закладу змінюється. Колективна підприємницька дія на базисних рівнях університету знаходиться в серці феномену трансформації. Діючи зверху вниз, національні системи вищої освіти і регіональні системи освіти (штатів, провінцій, областей тощо) є сліпими інструментами важливих змін. Діючи знизу окремі й поодинокі викладачі або адміністратори є дуже обмеженими в тому, що вони можуть зробити. Але групи — великі й маленькі, загальноінституційні або в окремих підрозділах університету такі, що складаються з викладачів або адміністраторів (а інколи і студентів), можуть вибудовувати нові структури, процеси й орієнтації. Академічні групи фахівців університету можуть стежити за



тим, щоб трансформація відбувалася при обов'язковому дотриманні академічних цінностей. Б.Р. Кларк зазначає, що ефективно колективне підприємництво не виводить університет за межі академічної легітимності. Навпаки, колективне підприємництво забезпечує навчальний заклад такими ресурсами та інфраструктурою, що у змозі надати такі можливості, яких у цього університету могло б і не бути. А це дозволяє різко підняти якість його діяльності та репутацію. Формальна автономність, що надається ВНЗ, не гарантує активного самовизначення; автономні університети в реальності можуть бути пасивними навчальними закладами. Вони можуть жити минулим, замість того, щоб дивитися в майбутнє. Спільно з іншими навчальними закладами у своїй країні вони можуть приймати однакові рішення і разом «пливти або тонути». Автономні університети стають активними навчальними закладами, коли вони приймають рішення експериментувати зі змінами в їхній структурі і в їхній реакції на внутрішні і зовнішні вимоги (виклики). Вони відчують, що в наш швидкий час найрозумніша поведінка – це бути попереду і скеровувати свої дії, а не пливти за течією. Саме в цьому процесі їм і потрібні нові організаційні елементи, які разом характеризують підприємницький університет.

#### **Трансформація університету в напрямі підприємництва.**

Як університети трансформують себе шляхом підприємницьких дій? За Б.Р. Кларком такі *п'ять головних елементів складають мінімум у цьому процесі*: посилений направляючий центр (управлінське ядро, управлінський стрижень); розширена периферія, де можна розвиватися; різноманітність бази фінансової підтримки; постійне гарно стимульоване академічне середовище (академічна серцевина); інтегрована підприємницька культура [6, с. 5].

Розглянемо коротко кожен із них.

##### **1. Посилений направляючий центр.**

Традиційні європейські університети вже давно виявляють скандально відому слабку здатність скеровувати себе [6, с. 5]. Із зростанням складності їхньої організації і збільшенням швидкості змін ця слабкість стає такою, що все більше і більше ослабляє університет, підсилюючи потребу у поліпшенні його менеджменту.

Неамбітні університети можуть проігнорувати цю потребу і «пливти» під традиційним керівництвом. Ті університети, які є флагманами або елітними університетами, можуть проігнорувати нестачу скеровуючих здібностей довше, ніж інші, бо вони можуть покладатися на свою репутацію і політичну підтримку в пошуці ресурсів. Але амбітні університети, а також університети, які вболівають за те, як вижити, не можуть покладатися на старі звички слабого менеджменту. Їм необхідно стати швидшими, рухливішими, гнучкішими й особливо сфокусуватися на тому, як вони реагують на все нові й нові вимоги суспільства, що постійно змінюються. Їм необхідно перебудувати свої програмні можливості. Посилений направляючий центр стає необхідністю. Цей центр може набувати різних форм. Але він повинен охоплювати центральні групи, що управляють, і центральні академічні підрозділи (центральні університетські академічні структури, відділи). Такий центр повинен поєднати нові цінності управління з традиційними академічними цінностями.



## **2. Розширена периферія, де можна розвиватися.**

Підприємницькі інститути демонструють швидке зростання тих підрозділів (відділів), які долають старі університетські кордони і пов'язуються з організаціями і групами у зовнішньому світі. З одного боку, такі підрозділи (відділи) є професійними підрозділами (відділами), дії яких спрямовані на передачу знань, промислові контакти, розвиток інтелектуальної власності, продовжену освіту, пошук фінансових коштів і взаємовідношення з випускниками. З іншого боку, такі підрозділи (відділи) є міжпредметними дослідними центрами, орієнтованими на вирішення наукових завдань і реалізацію проектів. Академічні підрозділи (відділи), що базуються лише на одній галузі знань, у подальшому продовжуватимуть відігравати важливу роль. Але такі підрозділи (відділи) не можуть зробити всі ті заходи (комплекс підприємницьких дій), які тепер потрібно робити університетам. Спрямовані в зовнішнє середовище дослідні центри символізують і реально забезпечують багатопредметне вирішення проблеми. Такі центри мають певну гнучкість, їх легко заснувати і реструктуризувати. Побудовані так, щоб мати здатності й можливості проникати через кордони, такі центри є посередниками між підрозділами (відділами) університету і зовнішнім світом.

Якщо університетська взаємодія (торгівля результатами освітньої та науково-технічної діяльності) із зовнішніми групами продовжує розвиватися, його інфраструктура повинна також швидко розвиватися й удосконалюватися. Заклопотані тим, щоб знайти найкращі засоби для відповідності соціальним вимогам, підприємницькі університети ризикують, пропонуючи повністю нову периферію з нетрадиційними елементами (складовими) [6, с. 6]. Таким чином відбувається еволюція традиційного університету у підприємницький.

## **3. Різноманітність бази фінансування.**

Для того, щоб сконструювати новий, орієнтований на зміни характер навчального закладу, університетам необхідні великі фінансові ресурси. Аналізуючи можливі шляхи диверсифікації основних фондів підприємницьких ВНЗ, Б.Р. Кларк виділяє три джерела фінансових надходжень (доходу): а) основною є підтримка від урядового міністерства; б) важливими є фонди від державних дослідницьких рад; в) усі інші ресурси визначаються як третє джерело фінансових надходжень (доходу). Ця диверсифікація є необхідною для ВНЗ з підприємницьким характером діяльності. Вона дає йому можливість рухатися вперед, покриваючи втрати в одному здобутками в іншому, керуючись правилом: «краще мати більше грошей, ніж менше — за умови, що вони отримані законним чином» [8, с. 12].

Щодо третього джерела фінансових надходжень (доходу). Це можуть бути:

- Інші доходи від уряду — від регіонального або міського (муніципального) уряду або інших міністерств (сільського господарства, лісового господарства, екології, МНС, науки і технологій, економічного розвитку тощо).

- Приватні джерела (приватних організацій), у тому числі: а) індустриальні фірми з великою кількістю секторів і важливими відмінностями між великими і малими компаніями; б) професійні і місцеві (регіональ-

ні, міські, муніципальні) асоціації й організації, які зацікавлені у продовженні надання освіти своїм співробітникам; в) філантропічні фундації, які можуть бути як невеликими, так і гігантськими.

— Доходи, що отримуються самим ВНЗ від власної статутної діяльності; від депозитів і інвестицій; доходи від послуг кампусу — починаючи від медпункту або університетського шпиталю і до книжкового магазину; плата студентів за навчання і послуги; фонди, що надходять від випускників університету; роялті-доход від запатентованої інтелектуальної власності ВНЗ і окремих його викладачів.

Б. Кларк відзначає, що третє джерело фінансових надходжень (доходів) не має ні меж, ні кордонів. І ця підтримка регіональних і міських урядів, а також випускників ВНЗ щороку зростає у великій кількості університетів усього світу [8, с. 14].

У процесі пошуку додаткового фінансування з другого та третього джерел підприємницькі університети, на відміну від непідприємницьких, краще усвідомлюють, що диверсифікація фінансових надходжень (джерел) робить їх більш мобільними і незалежними від державного регулювання, стандартних правил, інструкцій тощо. І саме на початку 1960-х років американські оглядачі зазначали, що у робочому й працевитому ХХ ст. інституційна автономія буде залежати від відсутності єдиного або вузькоспеціалізованого джерела фінансової підтримки [6, с. 6–7].

Особливо необхідними є дискреційні фонди (ті гроші, які можна витратити на думку або за бажанням самого навчального закладу). Розширення фінансової бази стає життєво важливим, оскільки державна підтримка (перше з головних джерел фінансування) постійно зменшується. Підприємницькі університети визнають цю ситуацію і використовують собі на благо. Вони збільшують свої зусилля з пошуку грошей, особливо — за рахунок залучення дослідницьких коштів: вони дуже активно змагаються за гранти і контракти (друге з головних джерел надходження фінансів). Вони вибудовують такі портфоліо джерел доходів, що заглиблюються і розширюються у все нові й нові сфери, і включають промислові компанії, місцевий уряд і філантропічні фундації, а також прибуток від інтелектуальної власності, прибуток від послуг, що надаються навчальними закладами, фінансових засобів (пожертв, благодійних внесків, подарунків) від випускників (третє джерело фінансової підтримки університетів). Це приклад справжньої фінансової диверсифікації, що є особливо цінним з точки зору дискреційних грошей.

#### **4. Постійно стимульоване академічне середовище.**

У той час, коли підприємницький університет вибудовує сильний направляючий центр, розвиває структури досягнення зовнішнього світу і диверсифікує свої прибуткові потоки, його серцевина все ж знаходиться в традиційних академічних департаментах, які базуються на одній або декількох дисциплінах, а також міждисциплінарних. Дуже важливим є, чи приймуть вони серйозну трансформацію, чи від неї відмовляться. Саме тут, у цих підрозділах (відділах) академічної серцевини університету запропоновані зміни та інноваційні кроки можуть потерпіти поразку. Якщо основні академічні підрозділи (відділи) опираються інновації і не сприймають її, життя цього навчального закладу продовжуватиметься, як це було раніше. Для того, щоб зміни пустили коріння, підроз-

діл за підрозділом (відділ за відділом) і викладач за викладачем повинні ставати підприємницькими підрозділами (відділами) і підприємцями, все сильніше і сильніше прориваючись до зовнішнього світу шляхом надання нових програм і завдяки вибудовуванню реальних заходів щодо отримання доходів (про що йшлося в попередньому параграфі). Члени підрозділів (відділів) повинні брати участь у центральних направляючих групах. Вони повинні сприйняти те, що індивідууми, як і колегіальні групи, матимуть більше прав щодо управління університетом у ланці між центральним управлінським персоналом і керівниками департаментів і наукових центрів.

Саме в академічному середовищі традиційні академічні поняття і цінності мають глибоке коріння. Саме тут є важливим правильне сприйняття менеджерських заходів і побудова системи довіри до університетського підприємництва [6, с. 7].

### **5. Інтегрована підприємницька культура.**

Підприємницькі університети так само, як і будь-яка компанія, розвивають свою робочу культуру, яка вітає, сприймає й підтримує зміни. Така нова культура може початися з навіть невеликої інституційної ідеї про зміну. Надалі ця первинна ідея може й повинна розвиватися для того, щоб на її основі розвинулася нова (інноваційна) університетська культура. Сильна культура тримається корінням у сильній практиці. При змішуванні ідей і практики питання культури університету стає більш важливим, бо інституційна культура допомагає культивувати інституційну приналежність і певну репутацію. При трансформації університетів цінності й етичні переконання навчального закладу можуть вести до розвитку інших важливих елементів [6, с. 7–8].

Аналізуючи виникнення і розвиток підприємницької культури у європейських університетах, Дж. Девіс [10, с. 25–26] зазначає, що протягом двох десятиліть діяльність ВНЗ Європи стала відмінною від традиційної академічної діяльності – навчання, наукові дослідження, культурне обслуговування суспільства. На перший план вийшли такі проблеми, як: економічна складова діяльності ВНЗ; фінансування; шляхи «заробляння коштів». Ці проблеми, що виникають майже перед усіма університетами і коледжами Європи, корінним чином відрізняються від проблем класичних університетів у минулому. Значне місце в діяльності будь-якого ВНЗ тепер займають такі складові підприємництва, як консалтинг; франчайзинг; маркетинг і менеджмент; кредитування навчання тощо. Крім того, перевага надається прикладним дослідженням на замовлення (і таким, які можна вигідно продати); широкій інтернаціоналізації освіти і запрошенню на навчання великої кількості іноземних студентів; комерціалізації усіх видів діяльності ВНЗ (у тому числі – використання на комерційній основі кампусів, надання приміщень ВНЗ, спортивних залів і майданчиків в оренду не студентам і не резидентам тощо). Масштаби й обсяги комерційних послуг, які надаються зараз університетами і коледжами, залежать від їхніх особливостей і місця розташування, а ефективність підприємницької діяльності ВНЗ залежить від їхньої ринкової орієнтації і тих технологій, що ними застосовуються.

Перетворення університетів у підприємницькі відбувається завдяки правильній інноваційній політиці ВНЗ. У процесі підприємницьких пе-

ретворень виникають інноваційні відносини в колективі співробітників ВНЗ. Характер цих відносин може сприяти чи протидіяти впровадженню підприємницьких ідей у навчальному закладі.

Далі коротко розглянемо сутність інноваційної політики підприємницького університету та інноваційних відносин у ньому.

### **Інноваційна політика та інноваційні відносини.**

Підприємницький університет за своєю суттю є інноваційним навчально-науковим закладом, що здійснює інноваційну діяльність і в якому одним з інструментів управління є його інноваційна політика. У процесі реалізації інноваційної політики підприємницького університету в його колективі виникають інноваційні відносини. Далі розглянемо базові поняття та основні положення щодо інноваційної політики ВНЗ та інноваційних відносин у ньому.

#### **1. Сутність інноваційної політики у ВНЗ.**

Одним з інструментів управління інноваціями будь-якого підприємства (організації, закладу, установи) є його інноваційна політика [16, с. 21]. У будь-якому підприємстві (організації, закладі, установі) слід розрізняти зовнішню і внутрішню інноваційну політику. Зовнішня інноваційна політика – це спільна лінія поведінки підприємства (організації, закладу, установи) на ринку, що визначає пріоритетні інноваційні проекти і що приводить до підвищення рівня його розвитку. Внутрішня інноваційна політика – це регулювання поведінки персоналу, спрямованого на інновативний тип розвитку підприємства (організації). Сутність поведінки персоналу визначають відносини, які складаються між співробітниками в інноваційній сфері діяльності підприємства (організації, закладу, установи). У цілому, інноваційна політика підприємства (організації, закладу, установи) є керівництвом з вибору пріоритетних напрямів інноваційного процесу, розробки і виконання інноваційних планів і проектів, формування необхідних відносин між співробітниками в організації. Залежно від ситуації, що склалася на підприємстві (в організації, закладі, установі), розрізняються такі види інноваційної політики: звуження (зменшення) і зростання (розширення).

У політиці звуження (зменшення) або зростання (розширення) закладено аналіз цілей підприємства (організації, закладу, установи), що визначається як конкретний кінцевий стан підприємства (організації, закладу, установи) або бажаний результат. При всій різноманітності цілей їх можна поділити на дві: мета звуження (зменшення) і мета зростання (розширення).

При визначенні мети звуження (зменшення) кінцевий стан (станом вище) підприємства (організації, закладу, установи) бачиться у збереженні досягнутого, підтримці обсягів виробництва, частки освоєного ринку, рівня заробітної плати і кількості працівників або в поступовому зниженні темпів зростання, сподіваючись на можливе покращання в майбутньому. Цілі звуження (зменшення) обирають підприємства (організації, закладу, установи), що діють у несприятливих умовах. Інвестиції в інноваційні проекти в цьому випадку або відсутні, або мають випадковий характер (політика виживання).

ВНЗ теж є підприємствами (закладами) з продукування знань, надання освітніх і наукових послуг, а також освітньо-науково-культурного

обслуговування суспільства, але вони мають свою специфіку. Головна особливість — освітня діяльність, і вона накладає певні обмеження на інноваційні зміни. Перше обмеження є викликаним наявністю: а) принципу неперервності освіти (спадкоємність навчання, послідовність, поступовість і пов'язаність його освітньо-професійних рівнів навчання і наукових ступенів), що створює для освітніх інновацій інституційний кордон; б) принципу універсальності освіти — вчити всіх людей незалежно від їхніх індивідуальних соціальних, расових, етнічних або релігійних ознак чи відмінностей, місця проживання, стану здоров'я, рівня попереднього навчання тощо. Це не дозволяє відсікти від освіти велику кількість людей, які її потребують [16, с. 23].

Друге обмеження викликане наявністю суттєвого внутрішнього протиріччя самої освіти. З одного боку, освіта — сфера поширення наукових знань і сфера генерації власне освітнього знання, тобто сфера творчого пошуку, затвердження нового; з іншого — освіті властивий крайній консерватизм, оскільки повторення і відтворення репродуктивного характеру є передумовою збереження соціуму. Для розвитку суспільства є необхідною в обов'язковому порядку передача культурних норм і мінімуму загальнообов'язкових знань і загальнолюдських цінностей. Іншими словами, соціально-культурний традиціоналізм є ще одним кордоном на шляху до здійснення інновацій (у тому числі — підприємницького характеру) [16, с. 24].

Крім того, необхідно стійко відтворити не лише сферу культури і знань у повному обсязі, але і всі соціально-економічні взаємини і відносини, соціальні прошарки і сфери суспільства за допомогою здійснення багатьох різноманітних соціальних функцій освіти.

На думку вчених і освітян, недооцінка вказаних обмежень на інноваційну політику в освіті може призвести до того, що інновації збивають відтворення освіти з режиму творчості і перетворення цілком і повністю на режим рутини, адаптації, виживання. Більше того, політика перманентних інновацій породжує хаос в освітній системі, призводить до її розпаду.

Слід також мати на увазі людський потенціал, людський фактор у сфері освіти. Так, окрема освітня інновація, помножена на енергію ентузіастів, не може бути реалізована або вкорінена в масових масштабах, якщо не спирається на власну творчість мас або викликає неприйняття і відсіч.

Наступне, третє, обмеження на підприємницькі інноваційні зміни у вищій освіті полягає в тому, що мають місце і соціально-економічні кордони на впровадження і використання інновацій у сфері освіти. По-перше, освіта — це галузь комплексних і довгострокових соціально-економічних наслідків, що не відразу виявляються, будь-якої політики, у тому числі — інноваційної. По-друге, освіта — це галузь значної кількості переважно неопуклих у короткотерміновому і вартісному відношенні інновацій, сфера довгострокового інвестування. По-третє, в умовах ринку інноваційні цикли характеризуються короткостроковістю, освітні ж цикли (цикли відтворення знань, людських ресурсів) мають тривалий характер.

Проте економічні критерії щодо необхідності і можливостей впровадження інновацій в освіту через особливості її природи і важливості ви-



рішуваних нею в суспільстві першочергових соціально-економічних завдань, не повинні бути головними і вирішальними. У цьому випадку найважливішими є критерії, пов'язані безпосередньо з відтворенням людини, соціальними інститутами, суспільством (соціальні, психологічні, педагогічні, етичні критерії) [16, с. 25].

Інноваційна політика у галузі вищої освіти відрізняється від інноваційної політики в інших ланках освіти великою вірогідністю комерціалізації інновацій. ВНЗ, що надають освітні послуги для суспільного сектора економіки, і ВНЗ, що надають освітні послуги для бізнесу, також знаходяться не в однаковому положенні з точки зору інновацій, а тому матимуть відмінності у здійсненні інноваційної політики, зокрема для комерційних проектів.

У той же час діяльність ВНЗ — це не лише освітня діяльність, підготовка кадрів, людського потенціалу для різноманітних сфер господарства і суспільства в багатьох його компонентах. На мікрорівні ВНЗ є суб'єктом різних видів діяльності — як освітніх, так і позаосвітніх [16, с. 25]. Наприклад, до позаосвітньої діяльності відносять такі її види, як: наукова, проектно-конструкторська, адміністративно-управлінська, фінансова, маркетингова. Виховна діяльність є органічним елементом усіх видів діяльності ВНЗ.

Необхідно відрізнити інноваційну політику від науково-технічної політики ВНЗ. Науково-технічна політика охоплює лише наукову діяльність, інноваційна політика — всі види діяльності ВНЗ, відповідає за його розвиток, підвищення конкурентоспроможності.

## **2. Інноваційні відносини у ВНЗ.**

Будь-якому процесу відповідають певні відносини, що складаються між усіма його учасниками. Для інноваційної політики характерними є інноваційні відносини, що реалізуються суб'єктами й об'єктами управління. Суб'єкт управлінських відносин — це активна ланка, що впливає на ці відносини; об'єкт управлінських відносин — це пасивна ланка відносин, що сприймає вплив і піддається його дії. У цьому сенсі будь-який суб'єкт (носіє) управлінських відносин тією або іншою мірою є як активною, так і пасивною ланкою. Суб'єктами (носіями) інноваційних відносин у вищій освіті є всі члени суспільства, соціальні групи, соціальні структури, які, так або інакше, мають стосунок до сфери освіти, науки і виробництва. Вони можуть бути індивідуальними й асоційованими (колективними).

ВНЗ може бути також суб'єктом і об'єктом взаємодії із зовнішнім середовищем на макро-, мезо- і мікрорівнях (з точки зору дії інноваційних відносин на зовнішнє середовище за силою і значущістю дії, а також за просторовим обсягом і ефектом дії). З позицій макроекономіки суб'єктами інноваційних відносин можуть бути й самі ВНЗ, що є інституційними ланками формальної системи освіти. У той же час вони є об'єктами управління. ВНЗ може бути господарюючим суб'єктом і у складі науково-виробничого комплексу, і в регіональній освітній системі, і в системі безперервної освіти, вступаючи як у внутрішні (внутрішньо-університетські, внутрішньоінститутські, внутрішньокорпоративні), так і в зовнішні управлінські відносини з довкіллям. На мікрорівні суб'єктами інноваційних дій є керівники ВНЗ, структурного підрозділу, що відпові-



дає за інноваційну політику. Об'єктами управління є, з одного боку, інноваційна діяльність, з іншого — увесь персонал ВНЗ.

Власне інноваційні відносини виникають між людьми з приводу формування і реалізації інновацій. При цьому процеси, пов'язані з виробництвом і відтворенням нового (нового знання, нового продукту або послуги, нових управлінських комбінацій, нових суспільних відносин) або просто з внесенням змін у вже відоме, мають бути не стихійними, не-свідомими, а неодмінно свідомо поставленими на наукову основу і мати характер спеціалізації. З тих пір, коли інноваційні відносини стають такими, що постійно відтворюються, можна говорити про особливий тип управлінських відносин — інноваційні відносини, які мають місце в будь-якій сфері людської життєдіяльності, у тому числі в освіті.

В освіті присутні інноваційні відносини як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру. Вони реалізуються через інтереси суб'єктів і об'єктів освіти.

### **3. Розвиток інноваційних відносин.**

Розвитку інноваційних відносин дають імпульс, по-перше, необхідність пристосовувати до вкрай обмежених і виснажених природних ресурсних можливостей нові види людської діяльності й нові потреби людського суспільства, що постійно зростають і ускладнюються; по-друге, пошук нових і ще не відомих людству можливостей і умов для його розвитку. Це протиріччя між потребами і можливостями суспільства вирішується в цьому випадку за допомогою поставленого на наукову основу масового виробництва інновацій як самостійної сфери діяльності. У ВНЗ це стосується освітніх, фінансових, соціальних, управлінських і культурних інновацій. Інноваційна діяльність — це своєрідне відновлення і вдосконалення застарілого об'єкта, що оновлює його і виводить його функціонування на якісно новий рівень.

Головні інновації у ВНЗ пов'язані, перш за все, зі зміною як індивідуальної свідомості людей, так і суспільної свідомості. Вони призводять до змін у економічних відносинах, до появи елементів у межах традиційних економічних відносин в освіті, у тому числі — у ВНЗ.

Як зазначалося вище, комерційні (у першу чергу — підприємницькі) інновації у сфері освіти, у тому числі — у ВНЗ — можуть входити у протиріччя з некомерційною суттю освіти, університетським академізмом, заміною сприйняття ВНЗ уже не як «храму науки», а як освітянської бізнес-структури. Це абсолютно природно в умовах споживчого характеру розвитку суспільства і розповсюдження ринкових відносин на всі сфери людського життя, навіть на освіту. Як свідчить досвід ВНЗ економічно розвинутих країн, одним з можливих напрямів підвищення ефективності і якості вищої освіти у жорстких умовах конс'юмеризму (організованого руху за розширення прав і впливу споживачів та покупців на продавців і виробників товарів і послуг, створення товариств споживачів) [17, с. 826] є розумне колективне підприємництво.

**Висновки.** У процесі впровадження підприємництва у сфері управління освітою на рівні ВНЗ важливе значення мають державно-громадські суб'єкти інноваційних відносин. Зміни, інновації і реформи державного управління освітою, наукою безпосередньо впливають на якість інноваційних відносин у кожному конкретному ВНЗ. Зростання ролі громадськості і

громадських організацій як третього (неринкового і недержавного) сектора щодо впливу на інноваційну політику ВНЗ вбачається особливо важливою для становлення цивілізованого громадянського суспільства в Україні. А ВНЗ як суб'єкт інноваційних відносин зобов'язаний забезпечувати за допомогою підприємницько-господарської діяльності збереження своєї основної освітньо-наукової діяльності, оскільки це є його місією.

Важливе значення для успішного перетворення ВНЗ у підприємницькі є рівень підприємницької культури їхніх співробітників. Визначаючи, якою має бути підприємницька культура співробітників ВНЗ, Дж. Девіс підкреслює такі основні її риси, як: відкритість і відвертий обмін думками і поглядами; прозора конкуренція; колективна відповідальність; готовність вирішувати проблеми; фінансова звітність; взаємна підтримка і співробітництво; визнання того факту, що успіх / поразка в якійсь сфері можуть мати позитивні / негативні наслідки для кожного. Підприємництво у ВНЗ характеризується не тільки бажанням ризикувати або експериментувати з чимось новим, але й з умінням оцінювати ці ризики, набувати досвіду і переносити все це на діяльність університету (коледжу). Специфіка ВНЗ полягає в тому, що існує зв'язок між поняттями «організація навчання» і показників так званої «якості культури» співробітників. Керівництво навчальним закладом має бути спрямоване на розвиток усіх рівнів, що підвищує вагу і значущість керівників усіх рівнів, їх добір (відбір) і зміну правил, які заважають розвитку ВНЗ і підвищенню його фінансової стабільності [10, с. 27–28].

Істотні інновації в характері університету в процесі його трансформації у підприємницький ВНЗ означають, що деякі центральні завдання і деякі основні структури змінені до такої міри, що весь курс навчального закладу змінюється. Така трансформаційна робота повинна здійснюватися на місці самим університетом, протягом декількох років, інколи — десятиліттями. Це повинно бути колективною дією, що приводить до появи нової практики роботи і нових норм роботи, до здійснення кроків, які є підприємницькими за своїм характером (без страху ризикувати і гнучкістю під час процесу). Коли традиційних підходів недостатньо, університет повинен розробити ефективні підприємницькі підходи [6, с. 8].

#### *Список використаної літератури*

1. Pusser B. Public Purpose and Private Enterprise / B. Pusser, D. Doane. Change, 2001. — № 33 (5). — P. 18–22.
2. Renner R. Higher Ed., Inc.: The rise of the For-Profit University. Book Review / R. Renner // The Journal of Higher Education, 2003. — № 74 (1) — P. 108–111.
3. Kinser K. Dimensions of Corporate Ownership in For-Profit Higher Education / K. Kinser // The Review of Higher Education, 2007. — № 30 (3). — P. 217–245.
4. Blumenstyk G. The Chronicle Index of For-Profit Higher Education. The Chronicle of Higher Education / G. Blumenstyk, 2008. — № 54 (5). — P. A18.
5. Clark Burton R. Creating Entrepreneurial Universities: Organizational Pathways of Transformations / Clark Burton R. — Oxford: Pergamon-Elsevier Science, 1998. — 180 p.

6. Clark Burton R. Creating Entrepreneurial Universities: Organizational Pathways of Transformation. IAU PRESS. ISSUES IN HIGHER EDUCATION / Clark Burton R. // Wagon Lane, Bingley BD16 1WA. – UK: Emerald Group Publishing Limited. Howard House, 2008. – 164 p.

7. Clark Burton R. Sustaining Change in Universities. Continuities in Case Studies and Concepts. The Society for Research into Higher Education & Open University Press / Clark Burton R. // SL6 2QL. – England: McGraw-Hill, 2004. – 212 p.

8. Clark Burton R. «The Entrepreneurial University: New Foundations for Collegiality, Autonomy, and Achievement» / Clark Burton R. // Higher Education Management. – 2001. – № 13 (2). – P. 9–24.

9. Clark Burton R. «Collegial Entrepreneurialism in Proactive Universities: Lessons from Europe» / Clark Burton R. // Change, Jan/Feb, 2000, pp. 10–19.

10. Davies John L. The Emergence of Entrepreneurial Cultures in European Universities / Davies John L. // Higher Education Management. – 2001. – № 13 (2). – P. 25–43.

11. McInnis Craig. Promoting Academic Expertise and Authority in an Entrepreneurial Culture / McInnis Craig // Higher Education Management. – 2001. – № 13 (2). – P. 45–55.

12. Mora Jose-Gines and Villarreal, Enrique. Breaking Down Structural Barriers to Innovation in Traditional Universities // Higher Education Management. – 2001. – № 13 (2). – P. 57–65.

13. Асаул А.Н. Управление высшим учебным заведением в условиях инновационной экономики / А.Н. Асаул, Б.М. Капаров; под ред. А.Н. Асаула. – СПб.: Гуманистика, 2007. – 280 с.

14. Євтушевський В. Становлення і розвиток інновацій у вищій школі / В. Євтушевський, Л. Шаповалова // Вища освіта України. – 2006. – № 2. – С. 62–66.

15. Инновационная деятельность вузов: принципы и механизмы организации // Высшее образование сегодня. – 2006. – № 5. – С. 4–11.

16. Инновационная политика высшего учебного заведения / М.А. Девяткина, Т.А. Мирошникова, Ю.И. Петрова и др.; под ред. Р.Н. Федосовой. – М.: Экономика, 2006. – 178 с.

17. Економічна енциклопедія: у 3 т. / С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Академія, 2000. – Т. 1. – 864 с.

Рассмотрены базовая концепция предпринимательского университета, основные элементы процесса трансформации университетов путем предпринимательских действий, особенности университетской инновационной политики и инновационных отношений в вузе.

**Ключевые слова:** *бесприбыльные и прибыльные вузы, коммерческая деятельность и предпринимательство в высшем образовании, предпринимательский университет, инновационная деятельность, инновационная политика, инновационные отношения.*

The basic conception of an entrepreneurial university is considered. The main elements of the universities transformation process influenced by entrepreneurial actions, features of university innovative policy and innovative relations in the institutions of higher education are analyzed.

**Key words:** *non-profit and for-profit institutions of higher education, commercial and entrepreneurial activities in the institutions of higher education, innovative activities, innovative policy, innovative relations.*

*Надійшло 12.01.2011.*

## ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЙ ДЛЯ КОРПОРАЦІЙ ХОЛДИНГОВОГО ТИПУ

Статтю присвячено актуальному питанню практики корпоративного управління, пов'язаного з побудовою системи стратегічного управління діяльності корпорацій холдингового типу. Визначено основні цілі і завдання у процесі розробки і реалізації цієї стратегії та запропоновано авторську організаційну модель розробки стратегії в корпорації холдингового типу.

**Ключові слова:** стратегія, корпорація, корпоративне управління, система контролю, корпоративні цілі, бізнес-напрямок.

**Вступ.** За останні п'ятдесят років світова практика корпоративного управління демонструє невичерпну динаміку зростання інтересу до стратегічного менеджменту та до питань розробки, супроводження та реалізації ефективної стратегії. Для великих компаній, особливо корпорацій холдингового типу, необхідність стратегічного управління очевидна, оскільки втрати, які вони несуть у разі відсутності заздалегідь розроблених сценаріїв розвитку, значно перевищують втрати, що виникають у результаті необхідності коригування цих довгострокових планів, враховуючи складність організаційної структури управління, яка притаманна корпораціям такого типу.

Стратегічні розробки у корпоративному секторі не припускають детальної обґрунтованості навіть глобальних показників. Вони призначені для формулювання кола конкурентних переваг, якими хоче володіти корпорація, і компетенцій, які корпорація повинна забезпечити для досягнення цих конкурентних переваг [1].

Питання розробки універсальної стратегії для корпорацій холдингового типу особливо є актуальним в умовах сучасної української економіки, де ми спостерігаємо переосмислення структури і функцій різних дивізіонів багатьох корпорацій.

**Аналіз досліджень.** Напрями та складові стратегічного управління досить широко висвітлені у наукових працях іноземних та вітчизняних вчених, таких як: І. Ансофф, В. Вергун, Г. Гольдштейн, Л. Довгань, П. Друкер, Р. Каплан, В. Кондрат'єв, Д. Нортон, М. Писаренко, А. Томсон.

**Постановка проблеми.** Хоча слід зауважити, що теорія та практика стратегічного менеджменту не виділяє стратегії корпоративних структур холдингового типу і не визначає специфічні складові та алгоритмічні елементи, притаманні цим формам корпоративної інтеграції, саме ці нерозкриті питання і піднімаються у межах цієї наукової статті.

**Метою** статті є необхідність виділення та характеристики особливостей організаційної побудови та супроводження реалізації стратегій корпоративних структур холдингового типу та визначення ролі, місця і завдань головних підрозділів цих структур при розробці стратегії.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Стратегічна діяльність корпорації завжди спрямована на її зовнішнє оточення і на внутрішнє середовище, оскільки стратегія пропонує комплекс управлінських рішень з

розміщення ресурсів і досягнення довгострокових конкурентних переваг на цільових ринках.

Цілком природним є той факт, що стратегічний підхід використовують лише великі корпорації, серед них частка тих, що здійснюють планування на термін понад 3 роки, складає 30–40%, тоді як серед дрібних і середніх – від 16 до 23,5%. Таке становище абсолютно виправдане, враховуючи вартість і ризиковану стратегічних заходів. Проте навіть 30–40% явно недостатньо у сучасних умовах господарювання [3].

Аналіз можливих варіантів розвитку і вибір найбільш придатної стратегії для того чи іншого ринку потребує детального розгляду ступеня взаємопов'язаності різних підрозділів корпорації і визначення найбільш доречної і доцільної форми та ступеня втручання у їх діяльність з боку керівництва корпорації. Це також потребує визначення основних завдань системи корпоративного менеджменту при розробці стратегії на основі розуміння загальних завдань подібних підрозділів, їх ролі у процесі створення стратегії, а також на основі розуміння ролі головних підрозділів корпорації [2].

За результатами досліджень автора, а також досліджень фахівців з тематики корпоративного управління виділяють декілька загальних моделей розробки і розвитку корпорацій. Розглядаючи ці моделі, слід пам'ятати, що вони є здебільшого умовними концептуальними схемами. У кожному окремому випадку, важливу роль відіграють специфічні особливості кожної корпорації, які впливають на її основні функції, цілі, завдання і діяльність у цілому. Тому зазначені моделі необхідно адаптувати до конкретних ситуацій з урахуванням специфіки бізнесу й організації тієї чи іншої корпорації.

Більшість корпоративних структур холдингового типу складаються з самостійних бізнес-одиниць (підрозділів), які мають вкрай слабкі зв'язки з усіма підрозділами корпорації в цілому [7]. При цьому центральна керуюча ланка не намагається координувати діяльність усіх підрозділів такої корпорації. Як приклад такої моделі слід розглянути особливості діяльності корпорації холдингового типу «Hanson Trust». Свого часу всесвітньовідома консалтингова група «McKinsey» схожий принцип управління віднесла до розряду холдингових корпорацій, в основі яких лежить самостійна діяльність підрозділів корпорацій, а робота керуючої компанії здійснюється за принципом невтручання в їхню діяльність. При цьому «Hanson Trust», за свої більше ніж сорок років роботи, зуміла об'єднати під одним дахом незалежні один від одного тютюновий, енергетичний і будівельний бізнеси. Виручка від операційної діяльності компанії склала у 2009 р. 562,7 млн фунтів стерлінгів, що на 13% більше, ніж у попередньому році [8].

Запропонована нами модель розробки стратегії у корпорації холдингового типу (рис. 1) має виділені блоки основних функцій і завдань, які полягають, передусім, у міцному зв'язку всіх підрозділів корпорації холдингового типу, фінансовому контролі, ретельному нагляді за формуванням прибутку і грошових потоків, роботі з керівниками підрозділів і оцінці ефективності їхньої роботи.

Ця стратегія складатиметься з шести етапів і включає в себе основні цілі корпорації, які повинні будуть досягати операційні менеджери (опе-



ратори) на кожному етапі. Для наочності та характеристики основних дій, і завдань алгоритм розробки стратегії подамо у вигляді табл. 1.

Таблиця 1

**Визначення основних цілей і завдань розробки стратегії в корпорації холдингового типу**

| Етап | Етап розробки стратегії                                      | Основні цілі і завдання операційного менеджера (оператора)                                 | Основні цілі і завдання системи корпоративного менеджменту                                      | Основні цілі і завдання стратегічного контролера                                                  |
|------|--------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|
| I    | Постановка (визначення) цілей стратегії                      | Збільшення зростання обороту і показників рентабельності                                   | Підвищення ефективності функціонування підрозділів корпорації                                   | Розподіл фінансових ресурсів і розподіл ролей операційних менеджерів                              |
| II   | Система контролю                                             | —                                                                                          | Поліпшення якості управління системи фінансової звітності.                                      | Контроль за дотриманням правил, прав і обов'язків підрозділів                                     |
| III  | Взаємодії з постачальниками і підприємствами щодо кооперації | Розрахунок витрат на закупівлю необхідних матеріалів. Прискорення процесу надання послуг   | Зниження вартості капіталу, тобто зменшення вартості зовнішніх фінансових ресурсів              | Спілкування з учасниками корпорації холдингового типу і ринку. Контроль за дотриманням стандартів |
| IV   | Система контролю                                             | —                                                                                          | Поліпшення якості управління системи фінансової звітності                                       | Контроль якості послуг, що надаються, і товарів, що виготовляються                                |
| V    | Взаємодії з посередниками                                    | Узгодження цін з посередниками на послуги, що надаються, і / або товари, що виготовляються | Забезпечення загального фінансового нагляду                                                     | Контроль над фінансовими потоками                                                                 |
| VI   | Система контролю і вихід на ринок                            | —                                                                                          | Поліпшення якості управління системи фінансової звітності. Дотримання нормативно-правових актів | Управління взаємодією з регулюючими органами                                                      |

Для підвищення ефективності розробки стратегії пропонується залучити стратегічного контролера, який контролюватиме технічну / операційну обґрунтованість стратегії, і розподілятиме ресурси між бізнес-напрямами корпорації.

На кожному етапі розробки стратегії у підрозділів будуть свої цілі і завдання, які наведено в табл. 1, але у кожній керівній ланки буде головне завдання. В операційного менеджера (оператора) основне завдання



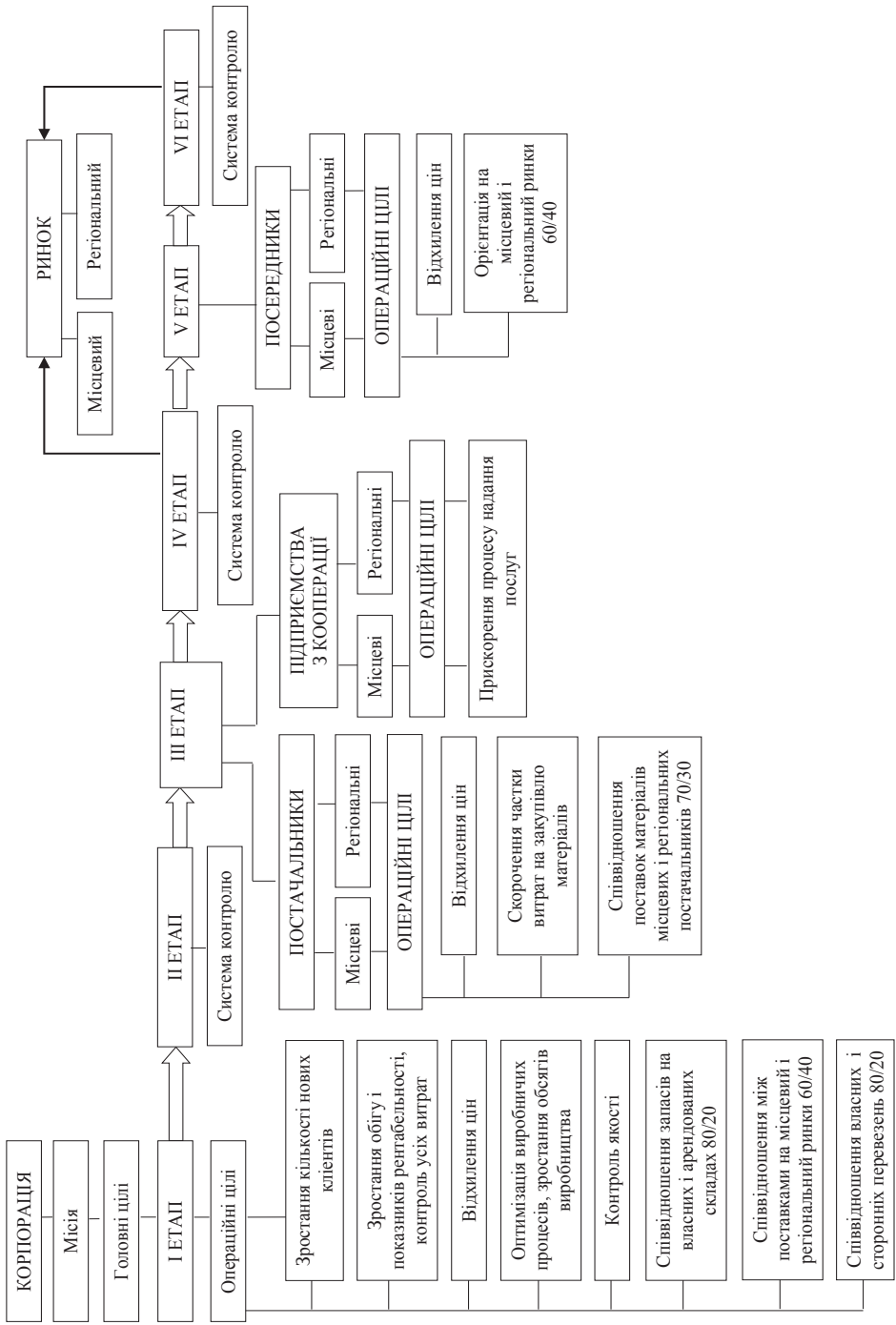


Рис. 1. Організаційна модель розробки стратегії в корпоративній холдинговій групі

полягає у тому, що він очолює розробку і реалізацію стратегії у бізнес-напрямах (підрозділах), а також розробляє всі деталі політики поведінки функціональних відділів у цих бізнес-напрямах. Основне завдання стратегічного контролера — це затвердження запропонованих рішень з розробки стратегії, після перевірки їх функціональної й економічної обґрунтованості. Основне завдання системи корпоративного менеджменту полягає у відстеженні головних фінансових і операційних показників при розробці і реалізації стратегії [4, 6].

Запропонована модель планування та реалізації стратегії може сприяти досягненню корпорацією холдингового типу високих результатів і зростанню ефективності її господарської діяльності. У результаті поліпшення якості управління за рахунок цієї стратегії система фінансової звітності у бізнес-напрямах стає чіткішою, вдосконалюється система контролю за роботою менеджерів і зміцнюється зв'язок системи винагороди менеджерів з результатами діяльності корпорації. Крім того, удосконалюється процес ухвалення рішень керівництвом корпорації завдяки отриманню достовірної і своєчасної інформації і підвищенню фінансової прозорості. Ефективне корпоративне управління створює сприятливі умови для планування спадкоємності керівників і стійкого довгострокового розвитку корпорації. Запропонована модель може визначати рівень якості корпоративного управління, допомагати упорядковувати всі бізнес-процеси корпорації, що сприятиме зростанню товарообігу і збільшенню рівня прибутковості при одночасному зниженні обсягів необхідних капіталовкладень [5, 10].

Впровадження чіткої системи фінансової звітності знижує ризик розбіжності інтересів менеджерів з інтересами керівництва і мінімізує ризик шахрайства посадовців корпорації і здійснення ними угод у власних інтересах. Якщо прозорість корпорації холдингового типу збільшується, інвестори отримують можливість проникнути в сутність бізнес-операцій. Навіть якщо інформація, надана корпорацією, яка підвищила свою прозорість, виявиться негативною, керівники корпорації виграють від скорочення ризику невизначеності. Таким чином, формуються стимули до проведення керівництвом систематичного аналізу й оцінки корпоративних ризиків.

Ефективне корпоративне управління, що забезпечує дотримання законодавства, стандартів, правил, прав і обов'язків, дозволяє компаніям уникнути витрат, пов'язаних із судовими процесами, фінансовими ризиками та іншими господарськими суперечками.

Корпорації холдингового типу, що зуміли покращити систему корпоративного та стратегічного управління можуть отримати в очах інвесторів дуже істотні переваги порівняно з іншими корпораціями, що діють у тих же країнах і галузях.

**Висновки.** Таким чином, слід визначити, що аналіз варіантів стратегії розвитку корпорацій холдингового типу і вибору найбільш придатної стратегії для того чи іншого ринку є необхідним і сучасним напрямом наукового пошуку та має прикладну цінність у сучасних умовах господарювання.

На основі проведеного аналізу запропоновано методику розробки універсальної стратегії розвитку корпорацій холдингового типу, визна-

чено основні етапи розробки такої стратегії, цілі і завдання окремих підрозділів корпорацій і системи корпоративного менеджменту в цілому на кожному етапі розробки і впровадження стратегії.

Застосування запропонованої методики розробки стратегії розвитку дозволить корпораціям значно підвищити ефективність і прозорість корпоративного управління, що сприятиме покращанню фінансових показників і підвищить довіру і зацікавленість до корпорацій з боку інвесторів.

#### *Список використаної літератури*

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. — СПб.: Питер, 2004. — 322 с.
2. Вергун В.А. Корпоративне управління в умовах глобалізації / В.А. Вергун; (у співавт.). — К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2007.— 462 с.
3. Довгань Л.Є. Управління корпораціями / Л.Є. Довгань, В.В. Пастухова, Л.М. Савчук. — К.: ІВЦ «Видавництво «Політехніка», 2004. — 236 с.
4. Кондратьев В.Б. Корпоративное управление и инвестиционный процесс / В.Б. Кондратьев. — М.: Наука, 2003. — 318 с.
5. Проблемы корпоративного управления в России и регионах / под ред. Р.М. Энтова. — М.: Институт экономики переходного периода, 2002. — 214 с.
6. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учебник для вузов / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд / пер. с англ. под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. — М: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. — 576 с.
7. Корпоративне управління // <http://www.corporation.com.ua>
8. Про гроші // <http://news.finance.ua>
9. Технологии корпоративного управления // <http://www.iteam.ru/publications/corporation/>
10. McKinsey & Company // <http://www.mckinsey.com/ideas/articles/>

Статья посвящена актуальному вопросу практики корпоративного управления, связанного с построением системы стратегического управления деятельностью корпораций холдингового типа. Определены основные цели и задания в процессе разработки и реализации данной стратегии и предложена авторская организационная модель разработки стратегии в корпорации холдингового типа.

**Ключевые слова:** стратегия, корпорация, корпоративное управление, система контроля, корпоративные цели, бизнес-направление.

The article is sacred to the pressing question of practice of corporate management, related to the construction of the system of strategic management of activity of corporations of holding type. Primary purposes and tasks are certain in the process of development and realization of this strategy and the authorial organizational model of development of strategy is offered in the corporation of holding type.

**Key words:** strategy, corporation, corporate management, checking system, corporate aims, business-direction.

*Надійшло 12.01.2011.*

## ВІДХОДИ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА: ОСОБЛИВОСТІ ПРИ ВИЗНАЧЕННІ ЇХ ОБ'ЄКТОМ ОБЛІКУ

Внесено уточнення до тлумачення зворотних та безповоротних відходів гірничо-збагачувального виробництва, що дозволило визначити їх об'єктом бухгалтерського обліку з метою побудови інформаційної бази для ефективного еколого-економічного управління ними.

**Ключові слова:** відходи гірничо-збагачувального виробництва, зворотні та безповоротні відходи виробництва, небезпечні відходи, економічна вигода використання.

**Постановка проблеми.** Технологія виробничої діяльності гірничо-збагачувальних підприємств Кривбасу пов'язана з утворенням багатотонних промислових відходів. Основну їх частину становлять відходи, які утворюються у процесі видобутку та збагачення руди. Великі обсяги їх утворення та нагромадження зумовили загострення економічних, екологічних, соціальних проблем у регіоні та потребують термінових заходів. З метою суттєвого зменшення відходів виробництва гірничо-збагачувальних комбінатів (ГЗК) необхідно використовувати комплексний підхід до вирішення цього питання. Слід ураховувати, що відходи можуть бути заміником природних мінеральних ресурсів та водночас вони є небезпечними для довкілля.

На ГЗК склалася така ситуація, що відходи виробництва економічно не існують, у фінансовій звітності не відображаються і на показники господарської діяльності не впливають. На підприємствах утворилось замкнуте коло: відходи не враховуються тому, що не вигідно, а не вигідно, тому що не враховуються. Побудова ефективної системи управління операціями з відходами виробництва передбачає наявність відповідної інформаційної бази на основі даних екологічно-орієнтованого обліку. Для цього необхідно дослідити економічну сутність відходів виробництва ГЗК з урахуванням галузевих особливостей та визначити ознаки, за яких їх необхідно відносити до об'єктів бухгалтерського обліку. Введення в господарську практику підприємств поняття «відходи виробництва» як економічної категорії впливатиме на побудову інформаційної бази на основі даних екологічно-орієнтованого обліку з метою ефективного управління операціями з відходами гірничо-збагачувального виробництва.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Важливий вплив на вирішення проблеми визначення економічної сутності відходів гірничо-збагачувального виробництва мали: нормативно-законодавчі документи [4, 6]; публікації І.А. Басманова, П.С. Безруких, М.П. Воскобойніка, З.В. Гуцайлюка, В.І. Кержакова, В.Ф. Палія, Н.Л. Пирогова, А.Д. Трусова. Незважаючи на розробки у цій галузі знань, питання організації обліку відходів виробництва та операцій з ними відносять до числа маловивчених і вкрай актуальних для усіх гірничо-збагачувальних комбінатів. У галузевих інструкціях відсутні чіткі визначення та рекомендації для ведення обліку відходів виробництва, а тим більше екологічно-небезпечних.

**Основна мета статті** — дослідити тлумачення економічної сутності відходів виробництва у нормативних документах, економічній та довідниковій літературі з метою внесення уточнень для визначення відходів гірничо-збагачувального виробництва з урахуванням галузевих особливостей для конкретизації їх як об'єктів бухгалтерського обліку.

**Виклад основного матеріалу.** Відомо, що кожна практична справа починається з визначення об'єкта дослідження, встановлення термінології, формулювань, якими слід оперувати. При цьому важливо уточнити сутність окремих понять, які так чи інакше пов'язані з відходами на промисловому підприємстві та найчастіше трапляються в економічній літературі.

Довідникова література подає загальне визначення відходів. Так, відходи — це непридатні для виробництва певної продукції види сировини, її невикористані залишки або такі, що виникають у ході технологічних процесів речовини (тверді, рідкі та газоподібні) та енергія, які не підлягають утилізації у виробництві, що розглядається; відходи одного виробництва можуть служити сировиною для іншого [1, с. 331].

Відходи гірничого виробництва — невикористані продукти видобутку та переробки мінеральної сировини, які можна виділити з маси видобутих корисних копалин (гірничої маси) у процесах розробки родовищ, збагачення та хіміко-металургійної переробки [2, с. 31].

В економічній літературі під відходами розуміють залишки сировини, матеріалів, напівфабрикатів, теплоносіїв та інших видів матеріальних ресурсів, які виникли у процесі виробництва продукції (робіт, послуг) втратили повністю або частково первинні споживчі властивості та у зв'язку з цим використовуються з підвищеними витратами (пониженням виходу продукції) чи зовсім не використовуються за прямим призначенням. Вартість відходів вираховується з суми витрат на сировину і матеріали.

Вживання терміна «відходи» можна вважати на певному етапі розвитку продуктивних сил умовним. Основною причиною утворення відходів вважається недосконалість існуючих технологічних процесів з переробки матеріальних ресурсів. Тому можна припустити, що вони — результат якогось незакінченого процесу виробництва, тобто є напівпродуктами. З розвитком науково-технічного прогресу кількість речовин, що сьогодні називаються «відходами», буде зменшуватися, бо з'являються технології, сировиною для яких є відходи, що утворилися раніше. У цьому випадку це вторинні матеріальні ресурси [3, с. 12].

Донедавна в Україні не існувало чіткого, законодавчо затвердженого терміна «відходи» та термінів щодо визначення умов поводження з відходами. Появу юридичного визначення зумовила проблема збереження навколишнього середовища від негативного впливу відходів, яке виявляється у різних формах та пов'язане з розширенням масштабів господарської діяльності людини.

Що ж до загального визначення відходів, Законом України «Про відходи», а також у ДСанПіН 2.2.7.029-99 зазначається, що відходи — це будь-які речовини, матеріали і предмети, які утворюються у процесі людської діяльності і не мають подальшого використання за місцем утворення або виявлення та яких їх власник повинен позбутися шляхом утилізації чи видалення; відходи як вторинна сировина — це відходи, для

утилізації та переробки яких в Україні існують відповідні технології та виробничо-технологічні і / або економічні передумови [4].

У наведеному визначенні існує певна розбіжність щодо практичного трактування такої категорії у сфері виробничої діяльності як відходи. Так, зазвичай у практиці відходами вважаються і ті речовини, матеріали та предмети, які власник на час їх утворення або виявлення не має можливості позбутися дозволеним методом у зв'язку з відсутністю відповідних умов (технологій, потужностей тощо) і змушений зберігати до певного часу, не видаляючи, наприклад, зі своєї території до того часу, коли можливо буде використати відходи як ресурсоцінну сировину тощо. Це стосується і гірничо-збагачувального виробництва.

Вирішення конкретних питань, пов'язаних з використанням відходів виробництва висуває проблему їх класифікації. Залежно від поставлених завдань класифікація відходів виробництва може здійснюватися за різними ознаками.

Поділ відходів на групи за агрегатним станом (тверді, рідкі, газоподібні) дає інформацію про можливості накопичення, напрями використання відходів, вплив їх на навколишнє середовище.

Відходи класифікуються за способом придатності для отримання будь-якої продукції. У цьому випадку визначальним є вміст у вторинній сировині корисного компонента.

Закон України «Про відходи» регламентує певні законодавчі вимоги стосовно їх класифікації. Визначено, що відходи поділяються на ті, що не загрожують здоров'ю людини та навколишньому середовищу та небезпечні — це ті відходи, що мають такі фізичні, хімічні, біологічні чи інші небезпечні властивості, які створюють або можуть створити значну небезпеку для навколишнього середовища і здоров'я людини та які потребують спеціальних методів і засобів поводження з ними. Відповідно до ДСанПіН 2.2.7.029-99 в Україні встановлено чотири класи небезпеки: 1 (надзвичайно небезпечні); 2 (високо небезпечні); 3 (помірно небезпечні); 4 (мало небезпечні). Використання існуючих класифікацій визначення небезпеки екоотоксикантів необхідне для визначення методів утилізації, знешкодження, захоронення та переробки відходів, а також щодо правил поводження з ними.

При вирішенні проблем ліквідації негативного впливу відходів на навколишнє середовище виникає необхідність класифікувати їх залежно від ступеня шкоди, заподіяної природі, що дозволяє встановити чергу залучення відходів у переробку. На практиці ГЗК виникає потреба у групуванні відходів виробництва за величиною отриманого економічного ефекту від використання та ступеня впливу на навколишнє середовище.

З позиції подальшого використання у народному господарстві відходи промислового виробництва поділяються на зворотні та безповоротні. Перші мають визначену практичну цінність та можуть бути використані як на цьому підприємстві, так і на підприємствах та об'єднаннях інших галузей промисловості.

Безповоротні відходи являють собою вторинні матеріальні ресурси, які не мають практичної цінності, і ресурси, подальша переробка яких технологічно неможлива або економічно недоцільна. Тому безповоротні відходи частіше ототожнюють з прямими втратами промислових вироб-



ництв [5, с. 7]. Нормативне визначення зворотних відходів з метою обліку на підприємстві подане у Методичних рекомендаціях з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості: зворотні відходи — це залишки сировини, матеріалів, напівфабрикатів, теплоносіїв та інших видів матеріальних цінностей, що утворилися у процесі виробництва продукції (робіт, послуг), втратили повністю або частково споживчі властивості початкового матеріалу (хімічні та фізичні) і через це використовуються з підвищеними витратами (зниження виходу продукції) або зовсім не використовуються за прямим призначенням. До зворотних відходів не належать:

- залишки матеріальних цінностей, які відповідно до встановленої технології передаються до інших цехів, підрозділів як повноцінний матеріал для виробництва інших видів продукції (робіт, послуг);

- супутня продукція, що одержується одночасно з цільовим (основним) продуктом в єдиному технологічному процесі [6, с. 154].

Зворотні відходи підлягають обліку в кількісному та сумовому вираженні; на відміну від зворотних відходів, безповоротні відображаються в обліку лише у кількісному вираженні.

Управління поведінням з відходами виробництва потребує реалізації певних регулюючих напрямів діяльності у цій сфері, а саме: належним чином організованої системи обліку утворення, збору, переробки, розміщення, видалення відходів; налагодження контролю матеріального балансу виробництв з метою стимулювання впровадження маловідходних технологій; впровадження кваліфікаційного моніторингового контролю руху відходів на всіх етапах їх життєвого циклу.

Взаємодія системи обліку й системи менеджменту неможлива без упорядкування об'єктів спостереження та методів збору, обробки, структуризації даних, які дозволяють прийняти управлінські рішення.

Для віднесення відходів гірничо-збагачувального виробництва до об'єктів обліку необхідно сформулювати більш конкретне для галузі визначення відходів виробництва.

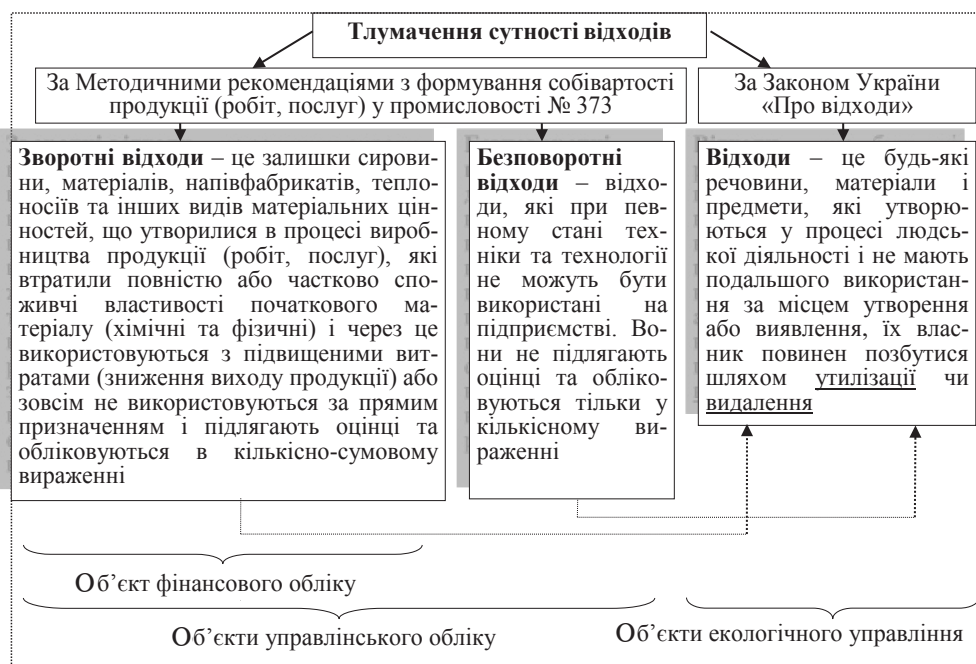
Відходи виробництва гірничо-збагачувальних підприємств належать до нетоксичних відходів гірничодобувної промисловості. Вони виникають за різними виробничими циклами (переділами): видобуток, збагачення, агломераційне виробництво.

Щоб привести у відповідність бухгалтерський облік з новими вимогами необхідно дослідити спільні об'єкти бухгалтерського обліку та екологічного управління на ГЗК шляхом комплексного підходу до визначення сутності відходів виробництва, а також сформулювати нові цілі обліку. Облік повинен по можливості повно відображати позитивні і негативні зовнішні ефекти, що викликаються виробничою діяльністю ГЗК.

Для поділу відходів гірничо-збагачувального виробництва на зворотні та безповоротні необхідно відстежувати зв'язок з їх подальшим використанням як сировини для виробництва основної продукції чи для інертного використання або складування.

У контексті з визначенням відходів у Законі України «Про відходи» зворотними відходами можна вважати тільки ті відходи, які можуть бути перероблені та утилізовані, і для цього в Україні існують відповідні технологічні і виробничі умови. Комплексний підхід до визначення сутнос-

ті відходів виробництва як об'єктів бухгалтерського обліку та екологічного управління наведено на рис. 1.



**Рис. 1. Комплексний підхід до визначення сутності відходів як об'єктів бухгалтерського обліку та екологічного управління**

Отже, на нашу думку, зворотні відходи для залізорудних гірничо-збагачувальних підприємств – це залишки мінеральної сировини, що утворилися при виготовленні готової продукції на переділах збагачення, агломерації, щодо яких існують економічно вигідні технологічні і виробничі умови у державі для вилучення з них основних та супутніх компонентів з метою використання їх в основному виробництві. Ці відходи підлягають оцінці, в обліку відображаються у кількісно-сумовому вираженні та підлягають контролю за місцями зберігання для нагляду за впливом на навколишнє середовище.

Безповоротні відходи для ГЗК – це розкривні породи, отримані на стадії розробки кар'єром руди залізної та які не знаходять застосування у виробництві на підприємстві – утворювачу цих відходів або можуть бути використані як інертні матеріали. Безповоротні відходи підлягають обліку у кількісному вираженні за місцями видалення для контролю за впливом на навколишнє середовище.

**Висновки.** Досліджені тлумачення сутності відходів виробництва в нормативних документах, економічній та довідниковій літературі не містять галузевих особливостей для відходів, що утворюються у виробничому процесі ГЗК. Для конкретизації об'єктів бухгалтерського обліку внесені уточнення до визначення зворотних та безповоротних відходів гірничо-збагачувального виробництва. Для відокремленого їх обліку на-

ведено ознаку щодо економічної вигоди вилучення з відходів основних та супутніх компонентів для використання в основному виробництві. Внесені уточнення дозволяють визначити спільні об'єкти бухгалтерського обліку та екологічного управління на ГЗК шляхом комплексного підходу до визначення сутності відходів виробництва, а також сформулювати нові цілі обліку. За таких умов облік буде повно відображати позитивні і негативні зовнішні ефекти, що викликані виробничою діяльністю ГЗК.

*Список використаної літератури*

1. Реймерс Н.Ф. Природопользование: словарь-справочник / Николай Федорович Реймерс. — М.: Мысль, 1990. — 637 с.
2. Горная энциклопедия: в 5-ти томах / Е.А. Козловский. — М.: Советская энциклопедия, 1989. — Т. 4. — С. 336–337.
3. Кержаков В.І. Економіка використання вторинних ресурсів / В. Кержаков, О. Дериколєнко. — К.: 1986. — 224 с.
4. Закон України «Про відходи» від 4 березня 1998 р. / УК № 77–78. — 1998 р. // Відомості Верховної Ради України. — Офіц. вид. — К.: Парлам. вид-во. — 1998. — № 36–37. — С. 242.
5. Гуцайлюк З.В. Учет и контроль производственных отходов / З.В. Гуцайлюк. — М.: Финансы и статистика, 1990. — 79 с.
6. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості, затв. Наказом Міністерства промислової політики України від 09.07.2007 р. — № 373.

Внесены изменения к толкованию возвратных и безвозвратных отходов горно-обогатительного производства, что позволило определить их объектом бухгалтерского учета с целью создания информационной базы для эффективного эколого-экономического управления ними.

**Ключевые слова:** отходы горно-обогатительного производства, возвратные и безвозвратные отходы производства, опасные отходы, экономическая выгода использования.

Changes to interpretation of a returnable and irrevocable waste of ore-dressing and processing production that has allowed to define their object of accounting for the purpose of formation of information base for effective ecology-economic management of them are made

**Key words:** waste of ore-dressing and processing production, revocable and irrevocable waste production, dangerous waste, economic advantage of the use.

*Надійшло 17.02.2011.*

УДК 655.1.009.12

*О.М. Свінцицька, О.В. Кіндрась*

## **КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ВИДАВНИЧОЇ ПРОДУКЦІЇ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ВИДАВНИЧОЇ ГАЛУЗІ**

У системі факторів інвестиційної привабливості підприємств видавничо-поліграфічної галузі виділено конкурентоспроможність. Оскільки в ринкових умо-

вах саме конкурентоспроможність є комплексним узагальнюючим критерієм успіху в економіці і стійкості на ринку, то саме вона найбільш повно відповідає інтересам інвестора, меті його інвестиційної діяльності, і таку конкурентоспроможність слід розглядати в розрізі продукції, підприємства, регіону та галузі.

**Ключові слова:** конкурентоспроможність продукції, інвестиційна привабливість, видавнича справа.

**Постановка проблеми.** Одним з головних завдань, які стоять перед інвестором на ринку інвестицій, є вибір об'єктів інвестування компаній та фірм тих галузей, які мають найкращі перспективи розвитку та можуть забезпечити найбільш високу ефективність інвестицій. Об'єктом інвестування може бути окремий проект, підприємство в цілому, корпорація, місто, регіон, країна. Між усіма цими рівнями існує тісна взаємозалежність — конкурентоспроможність країн та галузей в остаточному підсумку залежить від здатності товаровиробника випускати конкурентоспроможний товар.

При досягненні поставленої мети в контексті видавничої сфери, потрібно враховувати той факт, що процес книговидавництва та розповсюдження в Україні є складною системою, взаємодіючими компонентами якої є: держава, автор, видавництва, бібліотеки, книгарні та сам читач, а центральним елементом цього механізму є держава, оскільки саме вона на законодавчому рівні регулює та регламентує питання видавництва книг. Саме зазначені фактори пропонується врахувати під час визначення рівня конкурентоспроможності видавничої продукції, яка у свою чергу забезпечує інвестиційну привабливість окремого підприємства та видавничої галузі в цілому.

**Аналіз основних публікацій.** Актуальність науково-практичних розробок, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності продукції в системі факторів інвестиційної привабливості підприємств, базується на численних дискусіях, водночас відсутні комплексні наукові дослідження цієї проблеми у видавничій сфері. Вивченням методології управління конкурентними перевагами різних об'єктів господарської діяльності присвячено роботи як закордонних учених-економістів: І. Ансоффа, Ф. Котлера, М. Портера, А. Томпсона, так і вітчизняних дослідників: О.М. Азарян, Б.М. Андрушківа, Л.В. Балабанової, В.І. Гринчуцького, І.З. Должанського, Н.Б. Кирич, Н.В. Куденко, Р.В. Федоровича, В.В. Холода та ін. Питанням економічного розвитку підприємств видавничо-поліграфічної галузі присвячені праці багатьох вчених: О. Афоніна, О. Власенко, В. Іванівського, Я. Котляревського, А. Лучки, Є. Палиги, В. Примака, М. Сенченка, М. Тимошика, М. Філя, І. Чиж, Л. Швайки, А. Штангрета, О. Ястремського. Незважаючи на наявність економічних розробок, проблема інвестиційної привабливості підприємств видавничої галузі в контексті факторів, що її визначають не знайшла досить повного висвітлення у вітчизняній та іноземній літературі, що й зумовило актуальність та необхідність цього дослідження.

**Мета статті.** Враховуючи український та зарубіжний досвід, а також результати власних досліджень, отриманих методом експертних оцінок, визначити основні фактори формування конкурентоспроможності видавничої продукції, виявити їх взаємозв'язок з рівнем інвестиційної привабливості підприємств, галузі та країни в цілому.

**Виклад основного матеріалу.** Приймаючи рішення про вкладення капіталу в ту чи іншу сферу, іноземний інвестор розглядає проблему конкурентоспроможності об'єкта інвестування в комплексі. Для нього важливо, щоб висока конкурентоспроможність забезпечувалася на усіх етапах прийняття інвестиційних рішень, а безпосередньо об'єкт інвестування і сфера його діяльності мали конкурентні переваги.

Отже, для дослідження цієї проблеми в контексті підприємств видавничої галузі використаємо таке поняття конкурентоспроможності продукції — це сукупність властивостей друкованої інформації, які забезпечують оперативність доведення інформації до споживача, довговічність у користуванні, привабливість оформлення та відповідність цін, які розраховані на різні категорії споживачів. З огляду на це, виділимо основні фактори, що забезпечують конкурентоспроможність вітчизняної видавничої продукції і розмежуємо їх на дві групи: фактори, які направлені на отримання переваг в управлінні, та фактори, пов'язані з перевагами у використовуваних ресурсах [3, с. 246].

Фактори, направлені на отримання переваг в управлінні, виявляються через професіоналізм фахівців управлінської команди, рівень кваліфікації безпосередніх виконавців замовлень і досягаються у результаті обізнаності про стан та тенденції розвитку ринку видавничої продукції, місткість; потреби споживачів та можливості їх задоволення; організацію видавничого процесу, який забезпечить оптимальні витрати, та оперативної адаптації підприємницьких структур до динамічних змін зовнішнього середовища.

Фактори, які забезпечують перевагу у використовуваних ресурсах, виявляються у виборі якісніших матеріальних ресурсів, забезпеченні їх широкого асортименту; застосуванні унікального технологічного устаткування; залученні висококваліфікованих кадрів; співпраці з кращими авторами, художниками, перекладачами, використанні інвестицій для досягнення стратегічних цілей.

На сучасному етапі переваги в управлінні є визначальними для інвестора, оскільки мають стратегічний характер і забезпечуються товарною політикою (тематикою), маркетинговою стратегією, ефективним менеджментом у цілому. Однак саме перевага в ресурсах суттєво впливає на конкурентоспроможність кінцевої продукції, оскільки кожна окрема одиниця видавничої продукції є новим оригінальним, не подібним до інших, товаром, не має чітко означених споживчих характеристик і не підлягає стандартизованому вимірюванню. Цей факт підтверджує тісний взаємозв'язок між зазначеними факторами і потребує цілісного підходу до визначення конкурентоспроможності продукції як інтегральної величини, що максимально враховує як властивості видавничої продукції, так і її стратегічне значення для інвестора.

Основною метою такого дослідження є з'ясування наявних тенденцій, прагнень, сподівань, попиту споживачів, що сприяють виявленню переваг та недоліків видавничої продукції імпортного виробництва, якій належить лівова частка українського ринку видавничої продукції, окреслення шляхів підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняного виробництва, правильного та своєчасного визначення пріоритетних напрямів розвитку видавничої діяльності суб'єктів національного ринку.



Узагальнюючи результати досліджень, критеріями оцінки конкурентоспроможності видавничої продукції було обрано споживчі властивості товару, його якість, соціально-економічні, маркетингові та технічні характеристики, на основі цього було сформовано перелік параметрів, який найбільшою мірою характеризує усі складові конкурентоспроможності видавничої продукції:

- споживчі властивості продукції — товарний вигляд, актуальність як носія інформації, змістовність та інформаційна цінність, відповідність запитам споживачів;

- якість продукції — рівень поліграфічного виконання, рівень використання технологій, ефективність в експлуатації, дотримання авторського права;

- соціальне значення продукції — державна підтримка галузі, видавнича продукція — засіб поширення знань, культури та досвіду, ставлення до книги як до джерела духовності та освіти;

- економічні характеристики видавничої діяльності — рівень цін і прибутковості видавничого бізнесу, матеріально-технічне забезпечення, ефективність управління, обсяги залучення інвестицій, перспективи розвитку;

- маркетинговий потенціал підприємств — рівень конкуренції в галузі, якість обслуговування, ефективність системи розповсюдження та просування продукції, відповідність «ціна—якість», широта асортименту, розвиток електронних видань та електронної комерції, застосування інформаційних технологій.

На основі проведеного дослідження, яке базувалось на отриманні первинних даних, розраховано інтегральний показник конкурентоспроможності вітчизняних видань, порівняно його з аналогічним показником імпоротної продукції на вітчизняному ринку та окреслено можливі напрями подолання «вузьких» місць, які виявлено в ході експертної оцінки.

Опитування проводилося серед спеціалістів-експертів, якими були 10 керівників різних рівнів управління видавничо-поліграфічних структур як в Україні, так і в Росії. Оцінка показників здійснювалася шляхом присвоєння їм умовних балів залежно від їх значущості. При цьому використовувалася 10-бальна оцінювальна шкала, де мінімальний бал дорівнював 1, а максимальний — 10. Чим значущіша роль показника, тим вищий бал був йому присвоєний. Крім того, бал однієї й тієї ж величини міг бути присвоєний кільком показникам, якщо таке респондент вважав доцільним, а оціночні показники з його точки зору, були рівнозначними. На підставі отриманих даних бальних оцінок нами розраховано їх одиничні, групові і зведені показники. Шляхом виведення загальних бальних оцінок методом середньої арифметичної величини отримали одиничні показники, які послужили основою визначення групових (параметричних).

Для визначення зведених показників конкурентоспроможності видавничої продукції застосовувався набір групових показників та їх вагомість до числа 5.

Максимальний присвоювався за кількістю оцінювальних параметрів видавничої продукції (табл. 1).



Зведений показник конкурентоспроможності розраховували за допомогою такої формули:

$$K_n = \sum_{i=1}^n a_i P_i, \quad (1)$$

де  $a_i$  – коефіцієнт вагомості встановлено щодо числа 5;  $P_i$  – рейтинг параметрів (факторів) конкурентоспроможності розраховано щодо максимально можливої кількості балів – 10.

Таблиця 1

**Вихідні показники для оцінки зведеного показника конкурентоспроможності видавничої продукції**

| Україна                                         |                             |                         | Росія                                           |                         |                             |
|-------------------------------------------------|-----------------------------|-------------------------|-------------------------------------------------|-------------------------|-----------------------------|
| Групи факторів конкурентоспроможності           | Коефіцієнт вагомості, $a_i$ | Рейтинг факторів, $P_i$ | Групи факторів конкурентоспроможності           | Рейтинг факторів, $P_i$ | Коефіцієнт вагомості, $a_i$ |
| Соціальне значення продукції                    | 0,36                        | 5,6                     | Споживчі властивості продукції                  | 8,1                     | 0,3                         |
| Економічні характеристики видавничої діяльності | 0,36                        | 5,6                     | Якість продукції                                | 7,77                    | 0,34                        |
| Маркетинговий потенціал підприємств             | 0,38                        | 6,02                    | Соціальне значення продукції                    | 6,36                    | 0,35                        |
| Споживчі властивості продукції                  | 0,39                        | 7,47                    | Маркетинговий потенціал підприємств             | 6,24                    | 0,40                        |
| Якість продукції                                | 0,44                        | 7,8                     | Економічні характеристики видавничої діяльності | 7,7                     | 0,41                        |

На основі проведених розрахунків зведений показник конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств (КУ) склав 12,69, для імпоротної продукції (КР) – 12,95. Використання методу ланцюгових підстановок, шляхом заміни нижчих коефіцієнтів вагомості та рейтингової бальної оцінки певного параметру з двох порівнюваних на відповідні вищі коефіцієнти нами розраховано умовний (гіпотетичний) зведений показник конкурентоспроможності видавничої продукції. Як свідчать проведені розрахунки, за рахунок підвищення середньої рейтингової оцінки досліджуваного показника його рівень сягатиме 14,35, тоді як за рахунок підвищення коефіцієнта вагомості – 13,17. Використання вищих бальних оцінок за двома складовими порівнюваних варіантів дозволить підвищити його значення до рівня 14,53 (Кід). Розрахунок має такий вигляд:

$$0,36 \times 6,36 + 0,41 \times 7,7 + 0,4 \times 6,24 + 0,39 \times 8,1 + 0,44 \times 7,8 = 14,53.$$

Порівняння зведених показників за двома варіантами з розрахованим умовним (гіпотетичним) показником дозволило визначити інтегральний показник конкурентоспроможності видавничої продукції для обох варіантів:

$$\begin{aligned}K_Y &= \frac{k_Y}{k_{i0}} = \frac{12,69}{14,53} = 0,87; \\K_P &= \frac{k_P}{k_{i0}} = \frac{12,95}{14,53} = 0,89.\end{aligned}\tag{2}$$

Аналіз отриманих результатів показав, що видавнича продукція українського виробника поступається більш конкурентному на 0,02. Найбільш конкурентоспроможною вважається продукція, показник якої досягає одиниці та має тенденцію до підвищення.

Враховуючи багатомоноклатурність видавничої продукції, можна відзначити, що показник конкурентоспроможності для різних її видів може суттєво відрізнятись. Конкурентоспроможність «цільової» продукції, яка випускається за ініціативою замовника, суттєво відрізняється від ринкової продукції (випускається для реалізації на ринку) і відрізняється заздалегідь узгодженою із замовником якістю та ціною.

Експертами відзначено необхідність врахування кожного із зазначених факторів у досягненні ефективності поставлених цілей, наприклад, перевага в управлінні може втратити конкурентну силу внаслідок відсутності систематичності в проведенні маркетингових досліджень, що призводить до випуску видань, які не користуються попитом або ж мають обмежений попит. За окремими видами і тематичними групами видавничої продукції спостерігається старіння інформації, яка міститься у виданнях, що ускладнює її продаж з огляду на втрату актуальності, і, як наслідок, підприємства ВПГ не можуть компенсувати витрати на видання, що спричиняє їх збитковість. З огляду на це, необхідною умовою забезпечення конкурентних переваг видавничо-поліграфічних підприємств є постійний моніторинг якості випущеної продукції, оцінка її новизни, відповідності потребам споживачів, виявлення резервів її поліпшення та вдосконалення у майбутньому.

У системі факторів, які забезпечують конкурентну перевагу у використуваних ресурсах, вагомою проблемою визначено відбір авторських оригіналів, критерії оцінювання їх актуальності та якості авторської підготовки. Від її вирішення значною мірою залежить привабливість видавництва, його позиція на ринку та фінансові результати господарювання. Поліпшення потребує поліграфічне оформлення видавничої продукції. Дослідження ринку поліграфічних послуг показало, що технічне переозброєння підприємницьких структур видавничо-поліграфічної галузі здійснюється надзвичайно повільними темпами, з великими прорахунками при його плануванні та проведенні, що впливає на кінцевий результат поліграфічного виконання. Світовий досвід показує, що постійне залучення інвестицій саме в цьому напрямі сприяє виведенню всіх суб'єктів видавничого ринку на високий рівень конкурентоспроможності.

**Висновки.** Отже, видавнича продукція на ринку є товаром, об'єктом ринкових відносин між продавцем і покупцем, її конкурентоспроможність істотно впливає на інвестиційну привабливість підприємств видавничо-поліграфічної галузі, кон'юнктуру ринку, насиченість і стабільність.

Експертним шляхом визначено основні фактори, що формують ринок конкурентоспроможної видавничої продукції та виділено пріоритетні напрями її підвищення, основними з яких є: формування цілісного управління галуззю, зміна у структурі галузевої власності, залучення новітніх технологій, соціальна орієнтованість механізму економічної політики держави, поява нових фахівців книжкової справи, навчальної бази, удосконалення законодавчого регулювання діяльності галузі, створення вітчизняної інфраструктури для видавничо-поліграфічної галузі. Врахування цих умов забезпечить підвищення інвестиційної привабливості підприємств галузі, створить сприятливі умови для залучення інвестицій.

#### *Список використаної літератури*

1. Масловатий М.М. Основи маркетингу для видавничо-поліграфічного комплексу / М.М. Масловатий. — Х.: Олді-Плюс. — 2006. — Ч. 1. — 64 с.
2. Тимошик М. Тенденції сучасного українського книговидання / М. Тимошик // Вісник Книжкової палати. — 2007. — № 7. — 57 с.
3. Швайка Л.А. Розвиток і регулювання видавничого підприємства. моногр. / Л.А. Швайка. — Л.: Укр. акад. друкарства. — 2005. — 423 с.
4. Шпилик С.В. Конкурентна стратегія — як засіб досягнення конкурентної переваги / С.В. Шпилик // Галицький економічний вісник. — Тернопіль, 2008. — № 4. — С. 101–109.

В системе факторов инвестиционной привлекательности предприятий издательско-полиграфической отрасли выделена конкурентоспособность. Поскольку в рыночных условиях именно конкурентоспособность является комплексным обобщающим критерием успеха в экономике и стойкости на рынке, то именно она наиболее полно отвечает интересам инвестора, цели его инвестиционной деятельности, и которую следует рассматривать в разрезе продукции, предприятия, региона и отрасли.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность продукции, инвестиционная привлекательность, издательское дело.

Competitiveness is selected in the system of factors of investment attractiveness of enterprises of publishing-printing industry. As in market conditions exactly a competitiveness is the complex summarizing criterion of success in an economy and firmness at the market, exactly it answers interests of investor most full, to the purpose of him investment activity and which it follows to examine in the cut of products, enterprise, region and industry.

**Key words:** competitiveness of products, investment attractiveness, publishing business.

*Надійшло 8.12.2010.*

## ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРАЦІ СПЕЦІАЛІСТІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ БУДІНДУСТРІЇ

Розглядаються напрями вдосконалення оцінки ефективності праці спеціалістів на підприємствах будіндустрії. Зокрема досліджено теоретичний і практичний досвід. Визначено основні проблеми і вимоги до оцінки спеціалістів у галузі.

**Ключові слова:** оцінка ефективності праці спеціалістів, синтетичні і окремі показники, «ефективність» і «продуктивність» розумової праці, витрати на управління виробництвом, керівництво вищої, середньої, низової ланки, багатofакторна система оцінки праці інженерно-технічних працівників, система грейдів.

**Постановка проблеми.** Проблема визначення трудового внеску спеціалістів належить до найскладніших, недостатньо досліджених і тому менш розроблених. Серед основних причин, які ускладнюють у цей час її вирішення, можна назвати такі:

- неможливість визначення точної величини ефекту праці спеціалістів, оскільки кінцевий продукт є результатом діяльності сукупного працівника;

- відносна важкість оцінки праці спеціалістів, яка пов'язана з тим, що праця творча. Результатом праці спеціалістів можуть бути ідеї, які мають результат «не сьогодні», але містять в собі великі потенційні можливості підвищення ефективності виробництва;

- недостатня кількість і якість досліджень з проблеми оцінки праці спеціалістів на підприємствах будіндустрії.

Відсутність єдиного методологічного підходу, на нашу думку, потрібно віднести до суб'єктивних причин, які ускладнюють вирішення проблеми оцінки праці спеціалістів. У зв'язку з цим доцільно розглянути деякі принципи, які використовуються вченими, практичними працівниками при вирішенні цієї проблеми.

Отже, **метою** цієї статті є дослідження шляхів удосконалення оцінки ефективності праці спеціалістів на підприємствах будіндустрії.

**Аналіз досліджень.** Деякі автори, зокрема Д. Богиня і А. Уманський, оцінюючи ефективність праці спеціалістів апарату управління, пропонують використовувати групу синтетичних показників і групу приватних показників. До першої групи вони відносять ті показники, які визначають ефективність в цілому всього апарату управління. До другої групи ними віднесені показники, які визначають ефективність праці кожного окремого працівника.

Перша група включає економічні показники — продуктивність праці, собівартість, прибуток, а також такі, як економічність, оперативність апарату управління. Друга група включає показники організаційного характеру [2, с. 44–49].

Аналізуючи існуючі підходи до оцінки ефективності праці службовців, Н.Д. Байков і Ф.Н. Русінов доходять висновку, що:

- кількісна оцінка ефективності управлінської праці неможлива, або вона не має економічного змісту;

– оцінку ефективності управлінської праці можна звести до характеристики економічності апарату управління;

– оцінка ефективності управлінської праці має загальний невизначений характер і її доцільно замінити, вводячи показник продуктивності праці [1, с. 163].

Аналізуючи можливі шляхи оцінки ефективності управлінської праці, вони пропонують періодично визначати управлінські витрати (витрати на управління виробництвом) і виробіток на кожного працівника апарату управління. Витрати на управління виробництвом ними пропонується визначати шляхом віднесення економії витрат на управління до загальних витрат на виробництво і управління, а виробіток на одного працівника апарату управління – шляхом обґрунтування обсягу реалізованої продукції (виробітку) до чисельності працівників апарату управління [1, с. 140–141].

Безумовно, ці пропозиції не вичерпують усіх точок зору.

У деяких випадках спостерігається ототожнення понять «ефективність» і «продуктивність» розумової праці. Так, Г.Е. Слезінгер ефективність управлінської праці розглядає як умовну продуктивність, під якою доцільно розуміти потенційну можливість праці виконувати роботу у визначену одиницю часу і при цьому необхідним чином забезпечувати оперативність і оптимальність управління [6, с. 82].

Ряд авторів, враховуючи складність визначення ефективності управлінської праці, пропонує визначати не ефективність, а продуктивність праці з управління шляхом віднесення всього обсягу функцій управління до загальних затрат на їх виконання. При цьому обсяг функцій пропонується встановлювати в нормо-годинах, а сумарні затрати пов'язувати з чисельністю працівників [3, с. 45].

**Виклад основного матеріалу.** Аналіз закордонного досвіду визначення ефективності управлінської праці також показує, що в цьому питанні немає єдиної думки. У деяких американських фірмах, таких як «Дженерал Моторз» (цей досвід можливо використати на підприємствах будіндустрії) використовується система оцінки ефективності праці управлінського персоналу, яка заснована на таких принципах:

– діяльність керівництва (вища ланка) оцінюється за показником «прибуток»;

– діяльність керівників середньої ланки – директора підприємства оцінюється за показником собівартості продукції, використання основних і оборотних засобів;

– діяльність керівників низової ланки (керівників цехів, майстра) оцінюється за показниками обсягу, якості продукції, яка вироблена, стану трудової дисципліни тощо [7, с. 322–327].

Цікавими є пропозиції деяких американських спеціалістів при оцінці ефективності праці керівника поряд з іншими показниками використовувати показник «час, протягом якого відсутність керівника не відображається на справах підприємства» [4, с. 7].

Дослідження, які проведені академіком В.М. Глушковым, дозволили встановити певний взаємозв'язок і закономірність між збільшенням обсягів виробництва та інформацією, яка використовувалася для управління ним. Встановлено, що збільшення обсягів робіт, які безпосередньо пов'язані з обробкою інформації, зі збільшенням масштабів вироб-

ництва, йде у квадратичній пропорції у відношенні до зростання обсягів виробництва [8, с. 47].

У практику роботи підприємств будіндустрії нині уже увійшло використання різного роду розробок з визначення ефективності праці управлінського персоналу. При цьому поряд з використанням економічних показників для оцінки працівників апарату управління використовуються часткові показники, які дають можливість безпосередньо підходити до питання внеску кожного окремого працівника у кінцеві результати виробничої діяльності підприємства.

Зокрема на заводі будівельних матеріалів ТОВ «Сьомий континент – СТ», діє система оцінки, стимулювання, розставлення і переміщення управлінського персоналу, основні положення якої зводяться до такого:

- забезпечує організацію постійного контролю за мірою праці. В основі контролю лежить система показників, яка дозволяє об'єктивно оцінити кількість і якість праці, її складність, внесок спеціаліста у розвиток виробництва;

- передбачає періодичне оцінювання його ділових якостей;

- дозволяє на об'єктивній основі проводити атестацію і оплату праці.

Система сприяє об'єктивному вирішенню питання з висування більш здібних, ініціативних працівників і підвищення загальної ефективності управлінської та інженерної праці на підприємстві.

Нормування праці спеціалістів на цьому підприємстві дає змогу стверджувати, що значний відсоток (25–30%) у загальному обсязі управлінської праці займає канцелярська робота, яка безпосередньо впливає на такі критерії оцінки управління, як оперативність, економічність, організація і культура праці персоналу, рівень механізації управління, можливість використання інформації у майбутньому.

Крім того, нами визначено також те, що:

- відсутні посадовий розподіл і кооперація праці при виконанні окремих функцій;

- розроблено загальні і детальні графіки поставки проектно-кошторисної документації на кожен об'єкт;

- визначено санкції за порушення термінів поставки і неякісне використання технічної документації.

Для організації найбільш ефективної роботи з виконання функції «підготовка проектно-кошторисної документації» нами було рекомендовано весь обсяг робіт з цієї функції залежно від її важкості розподілити між інженером і техніком.

Нормування праці ІТП на цьому заводі дало змогу також зазначити, що завищено частку їх чисельності. Така тенденція простежується і на інших підприємствах.

Недостатність дослідження питання нормування праці ІТП і службовців не дозволяють достатньо ефективно його проводити. Визначення трудомісткості робіт, які виконуються, і оптимальної чисельності ІТП і службовців за окремими функціями управління є актуальними завданнями, які потребують своєї розробки.

На практиці є спроби вирішити зазначені завдання, зокрема у м. Томську на заводі «Сибелектромотор» розроблено і запроваджено багатифакторну систему оцінки праці інженерно-технічних працівників [8,



с. 25], яку можна використовувати на підприємствах будіндустрії. Суть цієї системи полягає в тому, що діяльність інженера, економіста взята під контроль. За кожним спеціалістом закріплена картка функціональних обов'язків. Контролюються не тільки функції, які виконані працівником, але й виконання плану робіт. Особливо враховується ініціатива спеціаліста, його активність.

Використання системи в практичних умовах дозволяє підвищити відповідальність спеціалістів за виконання дорученої ділянки роботи, диференціювати спеціалістів за їх внеском у кінцеві результати виробничої діяльності підприємства.

Серед методів оцінки ефективності праці спеціалістів практичний інтерес мають ті, які засновані на ранжуванні посад за важливістю виконаних функцій, кваліфікацією, здібностями до самовдосконалення тощо.

Сьогодні великі підприємства усе частіше використовують систему грейдів, яка певною мірою дозволяє пов'язати оплату праці і логіку бізнесу, забезпечує «прозорість» формування окладів. Система базується на двох аспектах: аналізі роботи і її оцінці [5].

Спочатку формується список усіх передбачених структурою організації посад. Потім останні ранжуються — залежно від їх важливості для компанії і важкості робіт. Потім спеціалісти виділяють ключові фактори для оцінки посад, групують їх і оцінюють кожну з позицій у списку за цими групами факторів:

1. Сукупність знань, навичок і компетенцій, які необхідні працівнику для виконання посадових обов'язків;
2. Вміння вирішувати проблеми, які виникають на роботі, рівень ініціативи співробітника, важкість роботи, яка виконується;
3. Відповідальність за дії та їх наслідки.

Експертна оцінка кожної посади проводиться за всіма факторами, при цьому експертами використовуються однакові правила виставлення оцінок за визначеним фактором. На основі отриманих даних посади групуються у грейд. Залежно від розміру підприємства і специфіки бізнесу може бути виділено від чотирьох до двадцяти чотирьох грейдів. Потім кожному грейду встановлюється певний рівень заробітної плати або обсяг соціального пакета. Завдяки структуруванню посад спрощується процедура встановлення окладів, знижується вплив суб'єктивних підходів при встановленні зарплат, пільг тощо.

Перевагою є те, що система грейдів не «спускається зверху», а розробляється самим підприємством з урахуванням конкретних умов. Її можна достатньо оперативно змінювати і доповнювати.

Так, наприклад, для підприємств будіндустрії важливі кваліфікація і складність робіт, тому питома вага цих факторів збільшується. При введенні цієї системи потрібно провести дослідження ринку праці, подивитись, як оцінюються аналогічні посади в інших організаціях, врахувати рівень середніх зарплат у галузі, регіоні. На основі цих даних визначаються конкретні рівні зарплат, які дозволяють підприємству зацікавити і утримати необхідних спеціалістів. Заключний етап роботи — оцінка персоналу на відповідність вимогам визначеного грейду (атестація).

Деякі інші підходи до побудови системи грейдів за основу беруть не посади, а здібності і ділові якості самих спеціалістів. Це характерно для

підприємств, у яких головним активом є інтелектуальний потенціал працівників. Фактично цей підхід базується на ранжуванні самих співробітників, а не їх посад. Така модель оцінки включає в себе персональні характеристики кожного, вона є інструментом планування кар'єри.

**Висновки.** Отже, огляд шляхів удосконалення оцінки ефективності праці спеціалістів на підприємствах будіндустрії дає змогу зазначити, що вона має:

- підвищувати мотивацію до якісної праці;
- бути ефективним інструментом кар'єри;
- бути об'єктивною;
- сприяти формуванню кадрового резерву;
- стимулювати процес створення підприємства, працівники якого прагнуть самовдосконалюватися.

Оцінюючи ефективність праці спеціалістів апарату управління, основними показниками, на нашу думку, є продуктивність праці, собівартість, прибуток, важливість виконаних функцій, кваліфікація.

#### *Список використаної літератури*

1. Байков Н.Д. Организация и эффективность управления производством / Н.Д. Байков, Ф.Н. Русинов. — М.: Московский рабочий, 1973. — С. 163.
2. Богиня Д. Об оценке результатов деятельности аппарата управления производством / Д. Богиня, А. Уманский // Экономика Советской Украины. — 1971. — № 4. — С. 44–49.
3. Научные основы управления социалистической экономикой / под общей ред. д-ра экон. наук Омарова А.М. — М.: Мысль, 1973. — С. 45.
4. Организация управления промышленностью. — 1970. — № 3. — С. 7.
5. Петенко И.В. Инновационные подходы к оценке персонала в ОАО «Концерн Стирол» / И.В. Петенко, В. Назаренко // Менеджер по персоналу. — 2007. — № 1. — С. 18–23.
6. Слезингер Г.Э. Труд в управлении промышленным производством / Г.Э. Слезингер. — М., 1967. — С. 82.
7. США: Экономические рычаги в управлении фирмами. — М., 1971. — С. 322–327.
8. Тимерманис Р.А. Проблемы оценки кадров специалистов: учебн. пособие / Р.А. Тимерманис. — Рига, 1977. — 87 с.

Рассматриваются направления усовершенствования оценки эффективности труда на предприятиях стройиндустрии. В частности исследован теоретический и практический опыт. Выделены основные проблемы и требования к оценке специалистов в отрасли.

**Ключевые слова:** оценка эффективности труда специалистов, синтетические и частные показатели, «эффективность» и «продуктивность» умственного труда, затраты на управление производством, руководство высшим, средним, низшим звеном, многофакторная система оценки труда инженерно-технических работников, система грейдов.

Directions of improvement of an estimation of efficiency of work at the enterprises buildings are considered. In particular it is investigated theoretical and practical experience. The basic problems and requirements to an estimation of experts in branch are allocated.

**Key words:** *an estimation of efficiency of work of experts, synthetic and private indicators, «efficiency» of brainwork, an expense for production management, a management of the higher, average, local, multifactorial system of an estimation of work of technical officers, system of categories.*

*Надійшло 8.12.2010.*

УДК 339.9

*I. Taranenko, M. Vlasova-Zaharchenko, A. Vyselko*

## **PECULIARITIES OF ENTERPRISES' INTERNATIONAL COMPETITIVE STRATEGIES FORMATION AND IMPLEMENTATION UNDER THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION**

The features of international strategic planning and management on the modern stage as well as peculiarities of forming and implementing international competitive strategies allowing the enterprise to compete efficiently on the international market have been determined. Efficient business models based on integration (cooperation) and innovation strategies have been considered.

**Key words:** *competitive strategy, globalization, innovative development, business-model, strategic alliances; value-creating global networks.*

**Introduction.** The modern stage of the world economy functioning is characterized by the «erosion» of borders between states and the formation of common global market. Ukraine entered the global market as a result of joining the World Trade Organization (WTO). In this connection the problem of domestic enterprises' competitiveness in the global economy is becoming more and more topical.

Globalization is based on constantly deepening process of international division of labor. Liberalization of trade results in the expansion of markets for sale and opens additional external resources for the participants of the world economy. It enhances further deepening of countries' specialization in producing particular products and creation of new models of international business.

The global market formation presupposes the participation of various entities of international entrepreneurial activities – from multinational corporations to enterprises of various organizational and legal forms and size including small and medium businesses in the developed and developing countries. Such participation includes different types of activities – from exporting (importing) to greenfield development and production abroad. Due to specialization and flexibility it enables the businesses to improve their competitiveness and to occupy their niches on the world market.

The formation and implementation of international marketing strategies allow enterprises to provide long-term competitive advantages in the global economy.

The problems of strategic planning and management are considered by foreign authors: A. Ansoff, D. Aaker, G. Vaskonsellos – i – Sa, L. Dahringer,

P. Druker, J. Jeannet, Ph. Kotler, J. Lambin, J. Mintsberg, X. Myuhlbaher, A. Strickland, A. Thompson, D. Hennesi.

The peculiarities of international competitive strategies formation in the conditions of globalization are described in the works of O. Bagiev, O. Byelorus, M. Gelvanovskiy, V. Dergacheva, S. Dunayeva, D. Lukyanenko, Yu. Makogon, N. Meshko, Yu. Pahomov, M. Porter, K. Prahalad, A. Filipenko, G. Hamel, V. Cherenkov, O. Shvidanenko. The above researches are devoted to the description of the environment where strategies are formed as well as to the analyses of globalization's and innovative development's influence on strategic planning.

Nevertheless, the problem of forming international competitive strategies of enterprises taking into account the features of their internal and external environment is not enough studied. There are few works exposing possibilities of enterprises to use alternative strategies and modern business models to increase the efficiency of their activities on international markets.

**Setting the problem.** The present research is devoted to the exposure of the features of international strategic planning and management on the modern stage and the peculiarities of the formation and implementation of international competitive strategies allowing enterprises to compete efficiently on the international market. The change of the conditions of competition caused by globalization and innovative development brings forward new requirements to international strategies and predetermines the efficiency of the business models based on integration (cooperation) and innovative strategies.

**The research results.** The term «strategy» came into Economics from the Theory of Management where it has been used since 1950-s in the context of organization's (firm's, company's) activities. In the conditions of rising instability of the environment the problem of system response to unexpected external changes became increasingly topical.

The existing definitions of strategy unite a range of important aspects. Foremost, strategy is to be understood as long-term direction of development which is determined on the basis of internal possibilities and position in the environment and which leads the subject to the objectives. Strategy is the general program of activities exposing priority problems and resources for achieving primary goals [1]. A. Thompson and A. Strickland define strategy as the summarizing model of the activities required for the achievement of the objectives through coordinating and allocating available resources [2]. According to M. Porter, strategy is the optimum selection of activities [3]. O. Dunaev considers strategy as a system of priorities which includes creation and withholding of competitive advantages [4]. The availability of a definite strategy (of development, competitiveness, etc.) and its quality is a significant advantage of a subject of competitive relations.

*The international marketing strategic planning and management* is a complex continuous process targeted at forming and implementing international marketing strategies allowing companies not only to compete efficiently on the international market but to occupy a definite position on the global market.

Taking into account that regional and local differentiation of the marketing mix elements (4Ps) is saved in the conditions of the global market gaining new quality characteristics, the basic complication in developing international competitive strategy consists in the necessity of considering, first, local

conditions for doing business and corresponding coordination of the selected strategy implementation in different countries, second, factors and features of global demand.

The factor complicating strategic management in international context is multiplicity and vagueness of business environment (conditions in a country and in a region) which is to be analyzed and evaluated when formulating strategic alternatives. The business entering the international market faces new competitors and differing competitive environment. Moreover, the peculiarities of economic, political, legal and cultural conditions in foreign countries are to be taken into account.

S. Hollensen distinguishes external and internal internationalization [5]. *The external internationalization* directed outside the country includes the traditional forms of foreign economic activities: export, licensing, foreign investments through creating legally independent production units and branches abroad, as well as joint ventures and strategic alliances with foreign partners.

*The internationalization directed inside the country* can precede and affect external internationalization. The effective inside-directed activities can predetermine the success of the outside-directed activities, especially on the early stages of internationalization. Forms of external and internal internationalization are shown in table 1.

Table 1

Forms of external and internal internationalization

| Outside-oriented internationalization                                | Inside-oriented internationalization                                                    |
|----------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|
| Exporting goods and services                                         | Importing goods and services                                                            |
| Selling licenses abroad                                              | Using licenses of foreign enterprises                                                   |
| Creating franchising network abroad                                  | Purchasing franchise from foreign enterprises                                           |
| Starting a joint venture abroad                                      | Starting a joint venture with a foreign partner in own country                          |
| Strategic alliance with a foreign partner on the foreign market      | Strategic alliance with a foreign partner in own country                                |
| Starting legally dependent production, representation, branch abroad | Collaboration with production, representation, branch of foreign company in own country |
| Starting legally independent subsidiary company abroad               | Collaboration with subsidiary of a foreign company in own country                       |

The combination of external and internal internationalization is one of the features of the companies starting international activities.

The development of competitive strategy solves the task of determining priority (strategic) business area which allows creating or strengthening and then realizing the competitive advantage of the company. The use of various international marketing competitive strategies supported by the system of strategic, operational and tactical decisions concerning international economic activities helps any company (large, middle or small) to find their own market

position in international competitive environment where it has access to the available competitive advantage.

An important stage in analyzing competition strategies is their classification. Table 2 contains the review of basic classifications of competitive strategies and possibilities of their application for forming strategies of internationalization. The review has been made up according to the research by V. Cherenkov [6] which, in turn, was based on the works of Lee Dahringer and Hans Muhlbaier (table 2).

Table 2

**International competitive strategies\***

| <b>Factor of classification</b>           | <b>Model strategies</b>                                                          | <b>Strategic alternatives</b>                                                                                                                                                                                                                                                                            | <b>Notes</b>                                                                                                              |
|-------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>1. Sphere of competition</b>           | 1.1. Global strategy<br>1.2. Country – oriented strategy                         | 1.1.1. Global focused strategy<br>1.2.1. Strategy of protected niche<br>1.2.2. National conditions focused strategy                                                                                                                                                                                      | Modified basic strategies matrix by M. Porter                                                                             |
| <b>2. Type of competitive behaviour</b>   | 2.1. Adaptive strategy<br>2.2. Creative strategy                                 | 2.1.1. Patient strategy<br>2.1.2. Commutant strategy<br>2.2.1. Explerent strategy                                                                                                                                                                                                                        | Theories of L.G. Ramenskiy, G. P. Grime, H. Frizenwinkel, A. Yudanov                                                      |
| <b>3. Market share</b>                    | 3.1. Basic strategy<br>3.2. Confrontation strategy<br>3.3. Strategy of «nicher»  | 3.1.1. Global niche strategy<br>3.1.2. Strategy of «challenger»<br>3.2.1. Flanking strategy<br>3.2.2. Bypassing (product bypassing or geographic bypassing)<br>3.2.3. Guerilla attack                                                                                                                    | Terminology of F. Kottler, V. Cherenkov                                                                                   |
| <b>4. Source of competitive advantage</b> | 4.1. Cooperation strategy<br>4.2. Innovation strategy<br>4.3. Imitation strategy | 4.1.1. Participation in large company's output<br>4.1.2. Strategic alliance<br>4.2.1. Strategy of technology leader<br>4.2.2. Strategy of technology follower<br>4.3.1. Immitation<br>4.3.2. Adaptation<br>4.3.3. Inter-branch adaptation                                                                | Mutually complementary competitive advantage<br>Competitive advantage of innovation<br>Competitive advantage of low costs |
| <b>5. Degree of aggressiveness</b>        | 5.1. With high level of aggressiveness<br>5.2. With low level of aggressiveness  | 5.1.1. Strategy aimed at increasing market share – extensive expansion of market share<br>– expansion through diversification<br>– expansion of market<br>5.2.1. Strategy aimed at increasing profits<br>– due to high profitability;<br>– due to high turnover of capital;<br>due to costs minimization | Business' capability to occupy other's position on the market                                                             |

\*Based on [6, 7, 8].



It is worth noting that the confrontation strategies directed at aggressive supplanting of competitors from a market less and less meet the requirements of innovative competition on the modern stage of globalization.

Let us mark out the types of international competitive strategies corresponding to the modern paradigm of competition – to seek not to eliminate your competitor in order to achieve and strengthen your own leadership, but to strengthen your competitive advantages, to develop and to improve your company through constructive cooperation with competitors, innovative ideas for new products and technologies, business – models implementation.

*Global niche strategy* is used by both small and large enterprises. It consists in focusing on satisfying special needs of the market. A business concentrates its efforts on the narrow sphere in which it has a competitive advantage. The global niche is made up of target markets' fragments which are far from each other geographically but close from the point of view of marketing and integrated by modern international marketing communications [6, p. 183]. The Body Shop International company which is well-known worldwide for producing ecologically clean cosmetics is a good example of the above.

*Integration (cooperation) strategy* is based on the conclusion about pointlessness of confrontation and necessity of joint activities of companies for better achievement of objectives. Creation of international strategic alliances became a feature of modern global economy.

Not long ago the participation in strategic alliances enabled middle-size companies to compete successfully with giants on the market, it was a means for overcoming trade barriers and penetrating rapidly into new market. Nowadays, in the conditions of innovative development, strategic alliances have become an effective model of integrative competitive behavior. So, Toyota – General Motors alliance after starting up joint venture to produce Toyota Corolla cars gave General Motors an access to progressive production and management technologies while Toyota got an access to the capacious American market and marketing experience.

The development of priority directions of technological progress - information technologies, biotechnologies, creation of new materials, sophistication of production systems, acceleration of changes and high vagueness - stimulates common efforts of companies in shortening innovative cycle, distributing risks, achieving efficiently external competence and predetermines global inter-branch cooperation of business [9, p. 14]. The examples of various types of strategic alliances are: joint projects of «American Express» and «Toy'R'Us» in TV advertising and goods promotion; alliance of «Cytel» and «Sumitomo Chemicals» for developing new generation of biotechnological preparations, sharing the products distributing system by «Nissan» and «Volkswagen», agreement of «IBM» and «Apple Computers» on developing operating systems, alliance of «Ford» and «Mazda» for developing and assembling cars, etc.

Another example of integration (cooperation) strategy is wide introduction of business models of industrial networks – «global value chains» and «global supply chains». These models are introduced by global companies (leaders in their industries) and based on sub-contracts and contracts with independent companies including small and medium business.

In the above business models the added value chain describes the organization of particular products (services) production and encompasses all

the activities of the company creating the added value: development, purchase of raw materials and other resources, production, marketing, distributing and maintenance services for final consumers.

Chains become «global» when their component activities spread geographically through borders to different countries. The examples are business-models of global chains of creating value of B 787 developed by «The Boeing Company» and A350XWB – by «The Airbus Company» which have been effectively implemented in practice.

For small and medium businesses one of the possible cooperation strategies of entering foreign markets is licensing and franchising.

*Innovative strategies* are based on the application of the competitive advantages achieved as a result of using a new technology, product, organizational or marketing method or their combination.

Innovative strategies can be considered from different points of view:

- from the position of a large company which realizes the innovative competitive advantage through their own developments being the technology leader;
- from the position of a technology follower which uses technologies, patents and licenses purchased on the market;
- from the position of young and/or small companies specializing in high technologies. Such companies are especially characterized by the combination of innovative and cooperative strategies.

The innovative strategies are considered to be of high risk and, simultaneously, of high marketing opportunities. The development of these strategies is directly related to venture enterprise.

The combination of innovative and cooperative strategies is also the basis for the business model «opened innovation networks» based on Henry Chesbrough's conception of «opened innovation». This model was developed simultaneously with the economic processes globalization. It presupposes the creation of a wide network of enterprises—partners exchanging ideas and technologies on a market basis, the development of outsourcing in the research sphere, the active consumers' involvement in innovative process («democratization» of innovations) and further commercialization of technologies outside the companies where the innovation was produced or applied for the first time. [10]. A company becomes a system integrator of internal and external technologies. For example, «The Apple» integrates external developers' software for smart-phone iPhone. The opening of a product for external innovators (i.e. Intel Inside strategy of «Intel Company») converts it into a platform on which other participants of the market build the solutions [11].

*Imitation strategies* are related to innovative strategies. The imitation strategy presupposes the study by enterprises-imitators of the market reply to an innovative product. The imitation strategy on the consumer market provides the enterprise with low over-head expenses, low production costs, price leadership and minimization of risks. Imitation strategies are commonly used not only by a number of international companies, but also in international business of «Asian tigers» – South Korea, Taiwan and China [6, p. 189].

The development of international strategy should answer the questions: what types of business an enterprise does in one or another country, how it is going to compete in the selected strategic areas, what the scope and time of international expansion are, how separate functions will be managed.

The enterprises internationalizing their activities are characterized by the increased role of strategic branch and competition analysis.

The branch analysis is usually used for the analysis of external micro-environment of an enterprise. The objective of branch analysis is to determine the attractiveness of the industry and particular markets within it. Such analysis allows determining the structure and dynamics of the industry development, the key factors of the industry success and forming the enterprise's competitive strategy on the basis of the above. The logical result of a particular industry analysis and all the strategic analysis is determination and evaluation of strategic alternatives. Thus, the strategic analysis is the starting point of the strategy formation process.

The process of strategic planning and management is multistage. On every stage businessman should select a set of analytical and strategic instruments which are optimum for his business (table 3).

Table 3

**Classification of strategic management instruments  
based on the stages of strategy formation\***

| Stage of strategy formation                                                                                            | Strategic management instruments                                                                                                                                              |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Setting strategic objectives of enterprise's activities                                                                | GAP – analysis; PIMS-analysis; product/industry life cycle model; portfolio analysis models (Ansoff matrix, BCG matrix, «General Electric» matrix, etc.)                      |
| Analyzing external environment factors and market condition                                                            | SWOT-analysis; PEST-analysis; PIMS-analysis; experience curves; model «Five forces of competition» by M. Porter, product/industry life cycle model; portfolio analysis models |
| Analyzing internal environment, estimating resources and determining competitive advantages                            | SWOT-analysis; PIMS-analysis; experience curves; portfolio analysis models; «7S» model by Mac Kinsey; model «Value chain» by Porter                                           |
| Forming strategic alternatives of enterprise's development, evaluating them and choosing optimum strategic alternative | Model «Basic strategies of firm» by Porter; GAP – analysis; portfolio analysis models                                                                                         |
| Implementing the chosen strategy by developing plans and budgets                                                       |                                                                                                                                                                               |
| Evaluating the strategy efficiency                                                                                     | GAP – analysis                                                                                                                                                                |

\*Based on [3, 12, 13, 14, 15].

To choose a variant of international strategy and corresponding business-model of its implementation providing the competitive advantage, it is necessary to evaluate the coincidence of key success factors of the industry and the market and the key competences of the company. The key success factors are referred to as sets of skills and resources which affect most significantly the competitive advantages and functioning indexes of a particular market.

According to M. Porter, a company acquires a steady competitive advantage when its key competences coincide with the key success factors of the industry and the markets the company competes on [3].

To analyze the coincidence of the company's key competences with the key success factors the analysis of external and internal environment should be conducted. The generalized result of external environment's analysis is the key success factors, and the result of internal environment's analysis is key competences. The key competences are formulated on the basis of enterprise's strengths and weaknesses evaluation. They can be considered as competitive advantages which are difficult for copying. The key success factors are formulated after a comprehensive analysis of external environment.

IV. Conclusions. The conducted analysis allowed selecting the following peculiarities of international strategic planning and management on the modern stage:

1. The objective of international strategic planning and management is the formation and implementation of international marketing strategies enabling the enterprise to compete efficiently on the international market.

2. The main difficulty in enterprise's international strategy development is the necessity to analyze and to take into consideration global and local conditions of doing business.

3. The factor complicating the strategic planning and management in international business is multiplicity and vagueness of external competitive environment which is to be studied and evaluated when formulating strategic alternatives.

4. The confrontation strategies directed at aggressive supplanting of competitors from a market less and less meet the requirements of innovative competition on the modern stage of globalization.

International marketing strategies – basic competitive global niche strategy, cooperation strategies, innovative strategies, imitation strategies – correspond most closely to the modern paradigm of competition.

5. A company acquires a steady competitive advantage when using business model in which its key competences coincide with the key success factors of the industry and the markets the company competes on [3].

6. The strategic business models which create steady competitive advantages of companies on modern foreign markets and correspond to the innovative paradigm of competition are:

- strategic alliances of companies;
- global value chains;
- opened innovation networks.

7. An important direction for further research is the analysis of readiness of Ukrainian enterprises oriented at internationalization of their activities and entering the global market to use the above business models.

### *References*

1. Маркова В.Д. Стратегический менеджмент: курс лекций / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 288 с.
2. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учебник для вузов. / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. – М.: Банки и биржи, Издательство журнала «Юнити», 1998. – 576 с.
3. Портер М. Конкуренция / М. Портер; [пер. с англ.]. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2005. – 608 с.

4. Дунаев О. Стратегия – это искусство, без которого не удержать бизнес / О. Дунаев // Логинфо. Журнал о логистике в бизнесе, 2006 // [www.loginfo.ru/arhiv/2006/log078\\_06s2\\_pr.php](http://www.loginfo.ru/arhiv/2006/log078_06s2_pr.php)
5. Hollensen S. Global Marketing / S. Hollensen. – Edinburgh Pearson Education Limited, 2007.
6. Багиев Г.Л. Международный маркетинг: учебник для ВУЗов. – 2-е изд. / Г.Л. Багиев, Н.К. Моисеева, В.И. Черенков. – СПб.: Питер, 2008. – 688 с.
7. Dahringer L.D. International Marketing: A Global Perspective / L.D. Dahringer, H. Muhlbacher // Addison – Wesley Publishing Company, Reading, MA 1991.
8. Юданов А.Ю. Конкуренция: Теория и практика / А.Ю. Юданов. – М.: Изд-во «АКАЛИС», 1996. – 271 с.
9. Македон В.В. Міжнародні стратегічні альянси компаній: монографія / В.В. Македон. – Д.: Вид-во ДУЕП, 2010. – 304 с.
10. Chesbrough H. Open Business Models / H. Chesbrough // Cambridge, Massachusetts: Harvard Business Press, 2006. – 256 p.
11. Алешина И.В. Открытые инновации: кросс-культурные факторы в условиях глобализации / И. Алешина // <http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/2010/2650>
12. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб.: Питер Ком, 1999. – 416 с.
13. Ефремов В.С. Стратегическое планирование в бизнес-системах / В.С. Ефремов. – М.: «Финпресс», 2001. – 240 с.
14. Коробейников О.П. Стратегическое поведение: от разработки до реализации / О.П. Коробейников, В.Ю. Колесов, А.А. Трифилова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 3.
15. Хасси Д. Стратегия и планирование / Д. Хасси; пер. с англ. под ред. Л.А. Трофимовой. – СПб.: Питер, 2001. – 384 с.

Визначено особливості міжнародного стратегічного планування й управління на сучасному етапі, а також закономірності формування й реалізації міжнародних конкурентних стратегій, що дозволяють підприємству ефективно конкурувати на міжнародних ринках. Розглянуто ефективні бізнес-моделі, засновані на інтеграційних (коопераційних) та інноваційних стратегіях.

**Ключові слова:** конкурентна стратегія, глобалізація, інноваційний розвиток, бізнес-модель, стратегічні альянси компаній; глобальні ланцюжки створення вартості.

Определены особенности международного стратегического планирования и управления на современном этапе, а также закономерности формирования и реализации международных конкурентных стратегий, позволяющие предприятию эффективно конкурировать на международных рынках. Рассмотрены эффективные бизнес-модели, основанные на интеграционных (кооперационных) и инновационных стратегиях.

**Ключевые слова:** конкурентная стратегия, глобализация, инновационное развитие, бизнес-модель, стратегические альянсы компаний; глобальные цепочки создания стоимости.

*Надійшло 12.01.2011.*

## ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА В УМОВАХ РИНКОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Статтю присвячено дослідженню теоретичних основ аналізу економічної безпеки та напрямів її забезпечення на основі стабілізації розвитку реального сектора економіки. Визначено сутність економічної безпеки як категорії, якій притаманні системні ознаки.

**Ключові слова:** *економічна безпека, рівні економічної безпеки, ієрархічна декомпозиція, ризик економічної безпеки, технологічна безпека, інвестиційна безпека, продовольча безпека, принципи забезпечення економічної безпеки.*

**Вступ.** Однією з найважливіших умов успішної ринкової трансформації економіки є її макроекономічна стабілізація. Проблеми макроекономічної стабільності виникають у будь-яких економічних системах. При цьому має здійснюватися специфічна державна політика, покликана підтримувати на природному рівні головні макроекономічні пропорції. У перехідних економіках метою такої політики є передусім подолання диспропорцій у кредитно-грошовій і податково-бюджетній сферах.

Комплекс проблем, пов'язаних з ринковими трансформаціями, підсилюється такими економічними явищами, як дефіцит державного бюджету, інфляція, падіння рівня виробництва, наявність безробіття та різке падіння рівня життя населення. Негативні економічні явища набувають ще більшого масштабу у зв'язку з відсутністю науково обгрунтованої стратегії національного розвитку, яка базується на економічно безпечних орієнтирах. Разом з тим проблема економічної безпеки ніколи не існувала відокремлено. Вона є похідною від специфіки економічного зростання на кожній стадії розвитку суспільства. Конкретизований зміст цієї проблеми може змінюватися залежно від динаміки зовнішніх і внутрішніх умов функціонування економічної системи.

За даними ПРООН (Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй) Україна належить до числа країн із середнім розвитком людського потенціалу, у загальному списку займає 78-му позицію, значно відстаючи від країн, які входили до складу СРСР: Росія – 62-гу, Білорусія – 63-ю позиції. У рейтингу Світового банку, який складається на основі розрахунку ВНД за ППС за 2004 р., Україна посіла 112-у позицію (серед 208 країн), а у 2009 р. опинилася на 130-му місці. Це свідчить про уповільнення темпів економічного зростання і формування нових загроз розвитку країни.

Усе означене робить актуальним дослідження сутності категорії «економічна безпека» та її динаміки в умовах ринкових трансформацій на основі узагальнення різних наукових підходів та обгрунтування основних напрямів забезпечення економічної безпеки держави у складних умовах функціонування вітчизняної економіки.

**Аналіз досліджень.** Еволюцію формування економічної думки у сфері визначення теоретичних основ економічної безпеки можна дослідити у наукових працях зарубіжних та українських вчених – Д. Ламбера,



П. Кінга, Р. Нолана, Л. Абалкіна, А. Архіпова, О. Бухвальд, В. Сенчагова, С. Глазьева, В. Медведєва, Є. Олейнікова, О. Тамбовцева, Є. Човушяна, О. Білоруса, В. Гейця, З. Варналія, Д. Лук'яненко, А. Козаченка, Є. Панченка, А. Гриценка, Т. Костюк, О. Чаусовського, Ю. Лисенка, Т. Пастернак-Таранушенка та ін. Вони, в межах своїх досліджень, торкаються питань, пов'язаних з економічною природою безпеки держави, з її суб'єктами та об'єктами, сутністю, критеріями, системами показників та їх граничними значеннями; взаємозалежності функціональних складових економічної безпеки та напрямів їх забезпечення, методологічних і теоретичних проблем оцінки, аналізу та забезпечення національної та економічної безпеки України з урахуванням її сучасного стану та існуючих проблем розвитку. Завдяки таким дослідженням досягнуто суттєвого прогресу в розробці наукових і практичних аспектів вирішення означених проблем.

Однак критичний огляд наукових напрацювань з проблем економічно безпечного розвитку дозволяє стверджувати, що деякі методологічні та теоретичні питання залишаються не повною мірою дослідженими. Так, все ще триває дискусія про сутність і критерії економічної безпеки; потребують подальшої розробки склад показників економічної безпеки та методи визначення їх граничних значень, сутність і методи прогнозування загроз економічній безпеці, заходи і напрями забезпечення економічної безпеки різних рівнів економіки.

**Постановка завдання.** Природно, що трансформаційні процеси в економіці сприяють подальшому розвитку не тільки конкретної економіки, а й економічної теорії. У цьому контексті відносно новою категорією є «економічна безпека». За своїм змістом економічна безпека належить до числа тих проблем, від вирішення яких залежить стан тієї або іншої держави, тому що її забезпечення дозволяє реалізувати ефективний розвиток, результатом якого є економічна незалежність, відновлення виробництва, раціональна зайнятість, зростання рівня життя та соціальної захищеності населення, зовнішньоекономічна рівновага. При цьому знищуються або нейтралізуються загрози докорінним інтересам як держави в цілому, так і кожного її мешканця.

Зокрема процес формування змістовності категорії «економічна безпека» був дуже тривалим: від вузького – захист комерційної таємниці, до широкого – ефективне використання ресурсів для забезпечення сталого функціонування економіки. Але більшість науковців розглядає економічну безпеку як «стан», або «процес», що спрощує її сутність.

На наш погляд, економічна безпека – це економічні відносини з приводу досягнення такого рівня розвитку економіки, при якому здійснюється ефективне задоволення потреб і гарантований захист інтересів усіх суб'єктів економіки, навіть при несприятливих умовах внутрішнього і зовнішнього середовища. Прийняття такого визначення свідчить про те, що економічна безпека є системною категорією, якій властиві такі елементи: незалежність, стійкість, спроможність до саморозвитку, ймовірнісний характер, цілеспрямованість, суперечливість, керованість. Крім того, сприйняття економічної безпеки як цілісної системи дозволяє виділити її суб'єкти і об'єкти і проводити дослідження з позиції суперечливості в процесі реалізації інтересів.

Зважаючи на це, найбільш прогресивним, серед існуючих теоретичних підходів до дослідження економічної безпеки, є ресурсно-функціональний підхід, заснований на оцінці її функціональних складових. Він має безліч переваг, але в умовах трансформаційної економіки потребує опрацювання – визначення пріоритетних складових для кожного рівня економіки з метою розробки більш конкретної та ефективної стратегії їх розвитку.

Складність і багатогранність категорії «економічна безпека» стали передумовою необхідності розробки критеріїв класифікації видів економічної безпеки, що забезпечує детальне дослідження ризиків, які на неї впливають. Такий підхід дозволяє зробити два концептуальні висновки: 1) на зміну традиційної категоріальної структури економічної безпеки, яка базується на понятті «небезпека», має прийти нова – на основі концепції ризику; 2) концепція ризику в стратегії економічної безпеки містить у собі два аспекти: оцінку та управління ризиком.

У процесі дослідження стану економічної безпеки необхідно враховувати ієрархічну декомпозицію, яка обґрунтовує взаємозалежність окремих її рівнів. В основу її формування покладено ступінь ідентичності та протилежності інтересів на кожному економічному рівні і необхідність механізмів їх вирішення найбільш прийнятним шляхом. Так, основою формування засад глобальної безпеки є міжнародна, яка, у свою чергу, залежить від інтересів і рівня національної безпеки окремих держав, остання – від нижчих рівнів ієрархії: регіон, підприємство, особистість. Поняття «національна безпека» в Адміністративному кодексі України визначає головні складові цієї категорії, зокрема – економічну. Ми вважаємо, що національна безпека – це результат реалізації стратегії економічно безпечного розвитку держави, тому терміни «національна безпека» і «економічна безпека держави» для нас є ідентичними. Цей висновок є правомірним з таких причин: по-перше, базисом національної економічної безпеки є стала та розвинена економіка; по-друге, тільки рівень економічної безпеки держави свідчить про ступінь її економічної самостійності й незалежності; по-третє, національна економіка не може вважатися діючою в умовах спаду виробництва, відсутності економічного зростання в окремих галузях, банкрутства підприємств тощо, а все перелічене є сферою економічної безпеки.

**Результати дослідження.** Аналіз економічних параметрів розвитку України в період 1995 р. – початок 2010 р. дозволив констатувати таке: держава має вигідне географічне, економічне та геополітичне положення; почали формуватися тенденції до відновлення промислового потенціалу, що позитивно впливає на загальноекономічний розвиток. Так, ВВП за період, який досліджується, зріс практично у 2 рази при незначній інфляції (у 2010 р. індекс споживчих цін склав 9,4%); відбулася стабілізація бюджетної політики та активізація інвестиційного процесу (але він потребує наукового обґрунтування та вдосконалення, бо в цілому спрямований на підтримку нерентабельних підприємств, які гальмують економічний розвиток); наявними є позитивні тенденції в розвитку зовнішньої торгівлі (по-перше, зростання експорту порівняно з імпортом; по-друге, переорієнтація із сировинної на високотехнологічну структуру експорту, по-третє, підвищення активності регіональних підприємств і організа-

цій на зовнішньому ринку); соціальний розвиток країни характеризується частковою стабілізацією, є позитивні зміни: збільшення наявних доходів громадян, зростання середньої заробітної плати, скорочення заборгованості із заробітної плати (але з 2002 р. відбувається зростання заборгованості із соціальних виплат). У цілому розвиток України можна оцінити як початок відновлення післякризової стабілізації.

Аналіз проблем забезпечення економічної безпеки обов'язково потребує вирішення питання про якісну та кількісну оцінку ризиків, які на неї впливають. З урахуванням економічного стану України та загально-методологічних вимог сформовано принципи побудови показників оцінки рівня економічної безпеки: простота, динамічність, комплексність, адекватність, агрегованість, диференційованість, рухливість. На основі цих принципів та за допомогою таких методичних підходів, як розрахункові методи, метод аналогій, прогностичний (випереджаючий) метод, експертний метод розраховано граничні значення та обґрунтовано систему показників економічної безпеки. Остання передбачає таку трирівневу схему: загально-економічні показники; показники продовольчої, інвестиційної та технологічної безпеки; показники соціальної безпеки (табл. 1).

Таблиця 1

## Показники економічної безпеки України у 2010 р. та їх граничні значення\*

| Показники                                                             | Граничні значення, % | Фактичний стан в Україні, % | Співвідношення фактичного і граничного значень |
|-----------------------------------------------------------------------|----------------------|-----------------------------|------------------------------------------------|
| Загальноекономічні показники                                          |                      |                             |                                                |
| ВВП на душу населення                                                 | 100                  | 50,5                        | 0,505                                          |
| — від середньосвітового рівня                                         | 50                   | 13,5                        | 0,270                                          |
| — від рівня розвинутих країн                                          |                      |                             |                                                |
| Рівень інфляції за рік                                                | 20                   | 8,8                         | 0,44                                           |
| Дефіцит бюджету, у відсотках до ВВП                                   | 5                    | —0,6                        | —                                              |
| Грошова маса, у відсотках до ВВП                                      | 50                   | 15,9                        | 0,318                                          |
| Показники продовольчої, інвестиційної та технологічної безпеки        |                      |                             |                                                |
| Рівень продовольчої залежності                                        | 40                   | 70                          | 1,750                                          |
| Частка в промисловому виробництві обробної промисловості              | 70                   | 72,8                        | 1,040                                          |
| Частка в промисловому виробництві машинобудування (без металообробки) | 20                   | 11,3                        | 0,565                                          |
| Обсяги інвестицій, у відсотках до ВВП                                 | 25                   | 13,7                        | 0,548                                          |
| Видатки на наукові дослідження, у відсотках до ВВП                    | 2                    | 1,2                         | 0,600                                          |
| Показники соціальної безпеки                                          |                      |                             |                                                |
| Рівень безробіття                                                     | 7                    | 4,2                         | 1,667                                          |
| Рівень депопуляції населення                                          | 10                   | 6,3                         | 0,630                                          |

\*Співвідношення фактичного і граничного значень розраховуються як відношення фактичного значення до граничного у разі орієнтації на збільшення відповідного показника економічної безпеки і навпаки, якщо йдеться про його зменшення.

У найзагальнішому вигляді існують і застосовуються на практиці такі методичні підходи: 1) розрахункові методи, коли в основу розрахунків покладено природні нормативи (наприклад, фізіологічні норми харчування, соціальні норми споживання тощо), які оцінюються в грошовому вимірі, результати оцінок підсумовуються і, таким чином, визначаються граничні значення економічної безпеки; 2) метод аналогій, коли межа граничних значень визначається такими ж засобами, як і в закордонній або вітчизняній практиці, але для інших цілей; 3) прогнозний (випереджаючий) метод, коли межа граничних значень визначається на основі економічної політики, яка проводиться для досягнення цілей, що поставлені державою; 4) експертний метод, коли граничні значення визначаються на базі поглядів групи експертів (останні обираються залежно від спектра показників економічної безпеки: політика, економіка, соціальна сфера, екологія тощо).

Дефіцит бюджету (у відсотках до ВВП). Традиційно вважається, що економія бюджетних коштів – це один з найпотужніших засобів боротьби із інфляцією. Так, скорочення державних витрат знижує дефіцит і рівень інфляції. Але водночас згортається виробництво, падає випуск продукції, зростають взаємні неплатежі підприємств, збільшується безробіття, знижується рівень життя населення, посилюється соціальне напруження в суспільстві. Так, при скороченні рівня державних витрат у 2 рази (на 50%) інфляція знижується всього на 7,5%, а дефіцит державного бюджету – на 5%. При цьому обсяг виробництва знижується на 23%. Таким чином, за 1% зниження інфляції доводиться платити 5% спаду виробництва. А це дуже висока і не виправдана ціна у боротьбі з інфляцією. Враховуючи те, що профіцитні тенденції, які були притаманні бюджету, в Україні змінилися на дефіцитні, вважається за доцільне прийняти граничне значення цього показника на рівні 5% у відношенні до ВВП.

Граничні значення показників економічної безпеки держави порівняно з фактичними свідчать про те, що більшість з них знаходиться за припустимою межею, тобто необхідна система заходів щодо забезпечення економічної безпеки держави. Сам цей процес ми схильні розглядати як цілеспрямовану діяльність держави і суспільних інституцій, орієнтовану на виявлення та запобігання негативним тенденціям і процесам у сфері економіки, або, в разі коли їх не було виявлено, – усунення негативних тенденцій та процесів.

Означена діяльність передбачає: прогнозування загроз економічній безпеці; визначення граничних значень показників економічної безпеки з урахуванням особливостей розвитку держави; усунення деформацій у структурі національної економіки (тобто розробку програм розвитку або стабілізації тих чи інших економічних процесів).

Можна стверджувати, що ми до цього часу не повернулися до рівня вітчизняного ІРЛП 1990 р. (0,799), основна причина – падіння ВВП за ППС на душу населення, який в Україні до кінця 80-х рр. був трохи менше 10 тис. дол., та все ж за рахунок порівняно розвиненої системи освіти і охорони здоров'я як спадщини «радянської епохи» наші позиції за якістю життя дещо кращі, ніж за його рівнем.

Такий стан речей є передумовою застосування ряду заходів щодо поліпшення стану держави як на міжнародному, так і на національному рівні на основі стабілізаційного розвитку реального сектора економіки.

**Висновки.** Сприйняття економічної безпеки як «стану захищеності» спрощує сутність цього поняття. Економічну безпеку слід визначати як систему відносин між різними рівнями економіки з приводу досягнення такого рівня розвитку, при якому здійснюється задоволення потреб і гарантований захист інтересів усіх суб'єктів економіки. При цьому економічній безпеці будуть притаманні такі системні ознаки: незалежність, стійкість, спроможність до саморозвитку, ймовірнісний характер, цілеспрямованість, суперечливість, керованість. Крім того, вона матиме певних об'єктів та суб'єктів.

Існує певна ієрархічна декомпозиція економічної безпеки, в основу створення якої покладено сукупність інтересів кожного окремого рівня економіки: глобального — загальні проблеми та інтереси людства, міжнародного — інтереси розвитку сукупності держав, національного (державного) — проблеми та інтереси розвитку окремих держав, регіонального — інтереси окремих регіонів у межах однієї держави, підприємства — інтереси розвитку та отримання максимального прибутку, особистості — належний рівень життя та спроможність його підтримувати. Підкреслюється, що найбільше значення в системі ієрархії економічної безпеки має національна економічна безпека, тому що, по-перше, вона є основою формування міжнародної та глобальної безпеки, по-друге, є і базисом, і результатом розвитку внутрішньої економіки (регіонів, підприємств, особистості).

Аналіз співвідношення фактичного і граничного значень показників економічної безпеки дав змогу стверджувати, що рівень економічної безпеки держави має тенденцію до зниження і визначити пріоритетний сектор, який потребує розробки заходів щодо забезпечення економічної безпеки — це реальний сектор економіки. Головними складовими останнього є: технологічна, інвестиційна та продовольча безпека. Саме для цих складових запропоновано комплекс обґрунтованих та практично спрямованих напрямів щодо їх стабілізації та жвавого розвитку.

#### *Список використаної літератури*

1. Геєць В.М. Нестабільність та економічне зростання / В.М. Геєць; НАНУ, інститут економічного прогнозування. — К.: Інститут економічного прогнозування. — 2000. — 341 с.
2. Глобалізація і безпека розвитку: монографія / О.Г. Білорус, Д.Г. Лук'яненко [та ін.]; Керівник авт. кол., наук. ред. О.Г. Білорус. — К., 2001. — 733 с.
3. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: монографія / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко. — К.: Лібра, 2003.
4. Перехідна економіка: посібник / за ред. д-ра екон. наук, професора В.М. Гейця. — К.: Вища школа. — 2003. — 591 с.
5. Писарев В.Д. Экологическая безопасность как компонент национальной безопасности США / В.Д. Писарев // США: экономика, политика, идеология. — 1997. — № 6. — С. 5—16.
6. Про Концепцію [основи державної політики] національної безпеки України: Постанова. 16 січ. 1997 р. № 3/97-ВР // Право України. —



1997. – № 3. – С. 84–89; Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 10. – С. 85.

7. Фоміна М.В. Проблеми економічно безпечного розвитку підприємств: теорія і практика: монографія / М.В. Фоміна. – Донецьк, ДонДУЕТ. – 2005. – 140 с.

8. Яценко Н.М. Регіональна економічна безпека у контексті національної економічної безпеки / Н.М. Яценко // Актуальні проблеми економіки. – 2002. – № 2. – С. 3–6.

Статья посвящена исследованию теоретических основ анализа экономической безопасности и направлениям ее обеспечения на основе стабилизации развития реального сектора экономики. Определена сущность категории экономической безопасность как категории, которой присущи системные признаки.

**Ключевые слова:** *экономическая безопасность, уровни экономической безопасности, иерархическая декомпозиция, риск экономической безопасности, технологическая безопасность, инвестиционная безопасность, продовольственная безопасность, принципы обеспечения экономической безопасности.*

This paper is devoted to the research of the theoretical bases of analysis the economic safety and the ways of its providing on the base of stabilization the development of the real sector of economy. Author determines the essence of the category of economic safety as a category, which has system characteristics.

**Key words:** *economic safety, the levels of economic safety, hierarchic decomposition, the risk of economic safety, technological safety, investing safety, food safety, principles of providing the economic safety.*

Надійшло 8.12.2010.

УДК 339.9

*O. Trushenko*

## GLOBAL RISKS AND THEIR IMPACT ON SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

The article dwells upon chances and risks of globalization and determines their possible consequences for national economies and global market as a whole. Much attention is paid to defining major groups of risks and their interconnections, which are considered to be possible threats of sustainable development and economic growth, as well as to giving some recommendations as for overcoming burning problems of socio-economic-political environment.

**Key words:** *globalization, global risks, global governance, global risks impact, illegal economy.*

The main task of the article is to analyze the essence of the significant process of globalization, to understand how global risks produced by human activity are evolving, how their interaction impacts different economic agents and which government levers and regulations are involved in managing them. To achieve this task it's vital to investigate a variety of opinions concerning globalized economy, to determine phenomena accompanying this process, namely effects of globalization, global governance, to give classification to main group of global risks and describe their impact.



Globalization as an economic phenomenon was deeply investigated since closing years of the twenties century. It stimulated heated debate and its clearly seen from the literature dedicated to studying it that there is little agreement about the term, the process and especially about the effects and consequences. Contemporary society is considered to be in the middle of major economic, cultural and institutional changes that might become the cause of future possible chances and risks of the world economy development.

Last events showed that global economic sustainability decreased while increasing geopolitical tension. Governments and societies face rather difficult period in history – a period of serious systematic changes and reveal their failure not even to overcome problems and contradictions but to maintain sufficient level of economic development and.

It is worth noting that globalization has generated certain level of economic prosperity, reshaping the world and making it highly interconnected. The benefits of globalization are perceived without saying. But they seem to be unevenly spread – a minority is seen to have harvested a disproportionate amount of the fruits [5]

Together with this globalization brings certain threats to economic development of countries. These threats could be identified as global risks.

There are some characteristic features of a «global risk»:

- global geographic scope – risks that affect no less than three world regions on at least two different continents. Despite their local or regional origin these risks can be felt globally;

- cross-industry relevance - risks that affect three or more industries;

- uncertainty as to how and when it might occur – how the risk manifests itself within 10 years combined with a uncertainty about the magnitude of its impact;

- economic and social impact – the risk that has a potential to cause economic damage of US\$ 10 billion or more.

Two risks could be identified as the most important in terms of their impact on the world welfare. They are economic disparity and global governance failure.

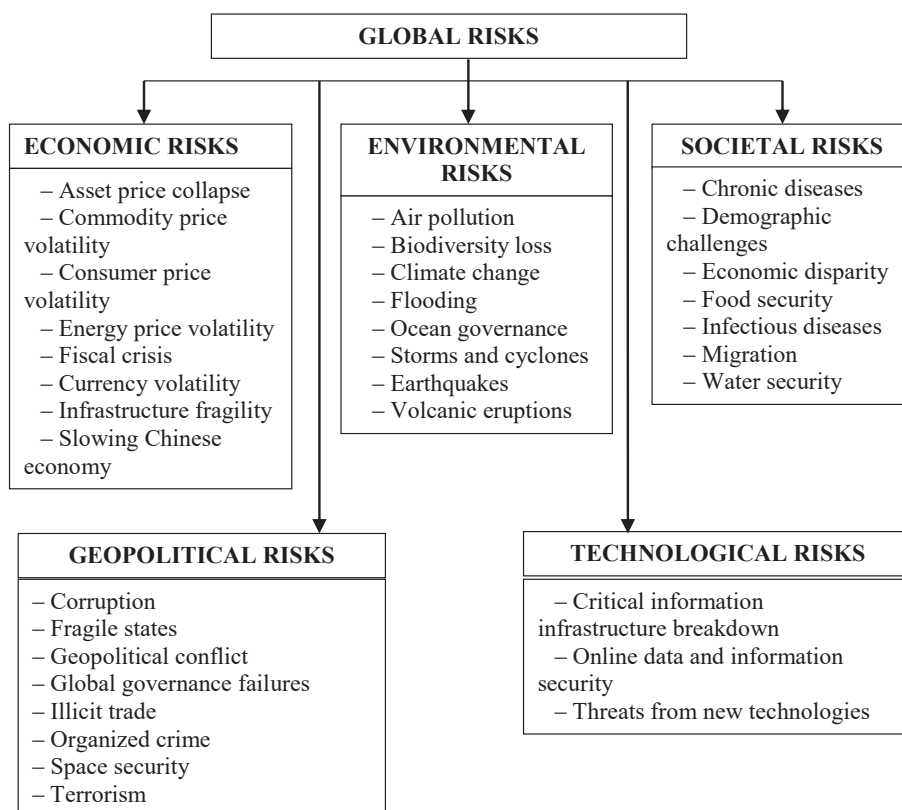
Economic disparity could be defined as wealth and income disparities, both within countries and between countries, threaten social and political stability as well as economic development.

Economic disparity is tightly connected with the problems of corruption, demographic challenges, fragile states, global imbalances and is perceived by experts as influencing chronic diseases, infectious diseases, illicit trade, migration, food insecurity, terrorism and weapons of mass destruction. Despite increasing economic growth in some emerging economies, many countries still remain their existence with low standards of living, which means poverty, bad social infrastructure, political instability etc.

Global governance failures is determined as weak or inadequate global institutions, agreements or networks, combined with competing national and political interests, impede attempts to cooperate on addressing global risks. It includes UN climate change negotiations, the uncompleted Doha Development Round of trade negotiations, lack of progress on some of the Millennium Development Goals.

First, it's vital to give definition to the term «global governance». Global governance or world governance is the political interaction of transnational

actors aimed at solving problems that affect more than one state or region when there is no power of enforcing compliance. Traditionally, governance has been associated with «governing», or with political authority, institutions, and, ultimately, control. Governance in this particular sense denotes formal political institutions that aim to coordinate and control interdependent social relations, and that have the ability to enforce decisions. However, some authors have also used «governance» to denote the regulation of interdependent relations in the absence of an overarching political authority, such as in the international system. Some now speak of the development of «global public policy».



**Fig. 1. Global risks classification**

Adil Najam, a scholar on the subject at Boston University and now at the Fletcher School of Law and Diplomacy has defined global governance simply as «the management of global processes in the absence of global government» [3]. According to Thomas G. Weiss, director of the Ralph Bunche Institute for International Studies at the Graduate Center and editor of the journal *Global Governance*: «‘Global governance’— which can be good, bad, or indifferent— refers to concrete cooperative problem-solving arrangements, many of which increasingly involve not only the United Nations of states but also ‘other UNs,’ namely international secretariats and other no state actors» [3].

Due to the increase in global problems. This point is illustrated by the environmental dangers threatening the planet, but is not confined to this issue alone. It calls for the organization of collective action to be prioritized, ahead of the integration of managing bilateral relations. This result in a new model for representing and managing interdependence that tends to apply to a growing number of areas.

Some scientists argue that «to ensure that decisions taken for international integration are sustainable, it is important that populations see the benefits, that states agree on their goals and that the institutions governing the process are seen as legitimate. These three conditions are only partially being met» [2, p. 24].

The authors refer to a «crisis of purpose» and international institutions suffering from «imbalance» and inadequacy. They believe that for these institutions, «a gap has been created between the nature of the problems that need tackling and an institutional architecture which does not reflect the hierarchy of today's problems. For example, the environment has become a subject of major concern and central negotiation, but it does not have the institutional support that is compatible with its importance» [2, p. 25].

The risks, mentioned-above represent two major global risks of contemporary society, also being a cause of some other negative effects, which in this article could be divided into four clusters: economic cluster, illegal economy cluster, environmental risks and may others.

The cluster of three economic risks includes both internal imbalances, occurring within countries, and external imbalances existing in international sphere. These global economic risks are represented by global imbalances and currency volatility, fiscal crisis and asset price collapse.

Internal imbalances are produced by many factors, including government policies and private sector behavior and are influenced by the stage of economic development. External imbalances are also of great importance. They represent a mismatch between saving and investment. Deficit countries do not save enough relative to their investments, and surplus countries do not invest enough given their high savings. It should be mentioned that external imbalances are not so bad. They just become a problem in case of contributing to an accumulation of debt or of foreign reserves.

These imbalances could be the reason of two groups of risks. First, they lead to slow growth, increasing accumulation of debt. Second, such weakness creates the risk of excessive capital flows to emerging markets and thus to asset price collapse.

These risks are strongly interconnected with other global risks. For example, fiscal pressures in advanced economies will accelerate the ongoing power shift towards Asia, increasing the risk of geopolitical tensions. All three risks could also cause global governance failures.

Global imbalances increased significantly between 1996 and 2009. The IMF and Bank of International Settlements analysis shows that without serious regulations in medium-term, almost all advanced economies face threats to fiscal solvency in the long-run. This suggests that countries will have to increase taxes or reduce their spending in order to cover the gap between expected future liabilities and expected future income [4].

In terms of World Economic Forum discussions three possible scenarios were highlighted. In the first scenario there's threat of both fiscal and banking

crises in certain advanced economies. In some countries crises in public finances will mean a fall in value of government bonds, taking with them the value of assets invested by financial institutions. The direct impacts of fiscal crises are likely to be compounded by credit and banking crises with adverse systemic implications.

In the second scenario, emerging markets experience an asset price collapse/ loose monetary policy and slow economic growth in advanced economies, together with high growth in emerging markets, is already attracting increasing gross capital flows to emerging economies. Although some emerging markets are trying to restrain these capital inflows, it would be difficult for all emerging markets simultaneously to resist the upward pressure on their currencies. Such asset bubbles could result in severe crashes, damaging both emerging markets and the world economy as a whole.

The third scenario, regarded as unlikely, is a repeat of a stagflation of the 1970s in advanced economies. This scenario provides loose monetary policy proving unable to stimulate economic activity, while supply-side restrictions for commodities and energy arise because of geopolitical conflict in the Middle East, leading to a loss of confidence in the ability of central banks in advanced economies and emerging countries to control inflation.

*Table 1*

**Impact of illegal economy risks**

| Impacts                       | Direct impacts                                                                                                                                                                                                                                 | Indirect impacts                                                                                                                                                                           |
|-------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Impact on governments         | <ul style="list-style-type: none"> <li>– Weak institutions and corruption of law</li> <li>– Lack of continuity in policies affecting business</li> <li>– Small tax base – loss of revenue</li> <li>– Threats to political stability</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– Decreased regional investments</li> <li>– Shift of power to disruptive groups</li> </ul>                                                          |
| Impact on society populations | <ul style="list-style-type: none"> <li>Lack of trust in public institutions</li> <li>Brain drain – skill depletion from emigration</li> </ul>                                                                                                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Reduction in tourism</li> <li>Destruction of biosphere through unregulated activities</li> <li>Criminalization of segments of population</li> </ul> |
| Impact on businesses          | <ul style="list-style-type: none"> <li>Increased transaction costs</li> <li>Lost legitimate sales</li> <li>Exposure to threats, bribes and reduced security of personnel</li> </ul>                                                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>Higher costs of capital</li> <li>Pressure to participate in corrupt practices through perceived competitive disadvantage</li> </ul>                 |

The next group of risks that are in focus includes illicit trade, organized crime and corruption (tabl.1). These risks are closely connected with other global risks – fragile states, terrorism and geopolitical, together with them having significant and negative impact on global stability. This group also arises from the first one – economic disparity provides an enabling government for illicit trade, corruption and organized crime. Although this group of risks is

often seen as those characterizing emerging economies, a significant part of demand for illicit goods is generated by advanced countries. Illegal networks also use the international banking and real estate systems to facilitate their financial management.

The impact of this group of risks can also spread far beyond emerging economies. For example, illicit trade of intellectual property-protected goods reduces incentives for innovation and investment. Trade in counterfeit medicines risks human health globally. Security risks arising from fragile states – terrorism and geopolitical conflict – may have broader consequences. As tabl. 1 shows, corruption in both emerging and advanced economies is a low-intensity transaction cost that distorts markets and undermines the rule of law.

Illicit trade is now thought to represent between 7 and 10% of the global economy – in some countries illicit trade is the major source of income. Tabl.2 shows the market size of illicit trade of different goods, the numbers are extremely rough estimates and are the subject of significant debate.

Table 2

**Market size of illicit trade**

| Illicit goods                                    | Estimated<br>in USD billion |
|--------------------------------------------------|-----------------------------|
| Counterfeit pharmaceutical drug                  | 200                         |
| Prostitution                                     | 190                         |
| Marijuana                                        | 140                         |
| Counterfeit electronics                          | 100                         |
| Cocaine                                          | 80                          |
| Opium an heroin                                  | 60                          |
| Web video piracy                                 | 60                          |
| Cigarette smuggling                              | 50                          |
| Human trafficking                                | 30                          |
| Natural recourses trade and environmental crimes | 20                          |
| Art and cultural artifacts                       | 5                           |
| Small arms                                       | 1                           |

One of major problems in regulating this type of risks is that structures which enable illicit activities also benefit many people who would not consider themselves as engaging in criminal behavior. Increasing transparency and reducing illicit trade would undoubtedly involve increased costs and lower profits for many businesses. Similarly, there are large costs in shifting populations who currently rely on producing goods for illicit markets too other legal activities. The measures to withdraw this group of global risks imply the following: improvement of global coordination, increase of transparency of international financial and trade flows, increased demand side intervention, reducing economic disparity.

Environmental group of global risks concern water-food-energy risks. Their impact on the global society could be felt in the following way: increased levels of hunger and poverty, increased environmental degradation, stagnation

in economic development, treats to energy security, increased resource prices, commodity price volatility, energy and water restrictions etc.

Economic growth and population growth are common drivers for all tree risks, especially as improving living conditions in emerging economies results in more resource-intensive consumption patterns. Environmental pressures also drive resource insecurity – from climate shifts to extreme weather events.

Agriculture s the dominant water user, consuming more than 70% of total global water demand. Industrially produced meat is especially water-intensive, requiring up to 20 000 liters of water to produce a kilogram. Both population growth and increasing meat consumption in emerging economies will therefore have tremendous impact on resource needs.

Over the next 10 years the world population is expected to rise from the current 6,83 billion to approximately 7,7 billion, with most of the growth in emerging economies. The United Nations Food and Agriculture Organization projects a 50% increases in demand for water. The International Energy Agency forecasts that the world economy will demand at least 40% more energy by 2030. For such increased demand for water, food and energy to be realized, significant and perhaps radical changes in water use will be required as well as new sources for food and energy production exploited.

Addressing global risks requires new capacities in terms of risk analysis as well as formal and informal risk response mechanisms at the global level. With global risks playing out both at the global and national levels; the world faces a significant challenge in coordinating national and global responses. While and increasingly turbulent global environment there is the temptation to always focus in the most recent risk event, it is important to take a long term perspective to risk assessment and response. Many global risks could emerge over decades rather than months or years. However it should be mentioned that even with the best analysis, it is difficult to anticipate or prepare for all the risks. So, organizations and decision-makers must continue too invest in human ability to adapt and learn, thereby building more resilient systems.

### *References*

1. Goldsmith A. The state, the market and economic development / A. Goldsmith. – Development and change, 1995 – 306 p.
2. Panic M. Globalization and national economic welfare / M. Panic. – The University of Cambridge, UK, 2003 – 285 p.
3. Офіційний сайт Всесвітнього економічного форуму // <http://www.weforum.org>
4. Офіційний сайт Міжнародного Валютного Фонду // <http://www.imf.org>
5. Офіційний сайт Організації Об'єднаних Націй // <http://www.un.org>

У статті проаналізовано шанси та ризики глобалізаційних процесів та відзначено можливі наслідки для національних економік та глобального господарства. Особливу увагу приділено визначенню основних груп ризиків, які являють собою загрозу сталого розвитку світової економіки, а також їх взаємозв'язкам, та надано деякі рекомендації щодо подолання нагальних проблем сучасного соціо-економіко-політичного середовища.



**Ключові слова:** глобалізація, глобальні ризики, глобальне керівництво, вплив глобальних ризиків, тіньова економіка.

В статье проанализированы шансы и риски глобализационных процессов и отмечено возможные последствия для национальных экономик и глобального хозяйства. Особое внимание уделено определению основных групп рисков, которые представляют собой угрозу устойчивому развитию мировой экономики, а также их взаимосвязям, и предоставлены некоторые рекомендации по преодолению насущных проблем современного социо-экономико-политической среды.

**Ключевые слова:** глобализация, глобальные риски, глобальное руководство, влияние глобальных рисков, теневая экономика.

*Надійшло 17.12.2010.*

УДК 347.211.06.047.42

*А.В. Череп, А.П. Пухальська*

## МЕТОДИ ОЦІНКИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розкрито методи, що застосовуються в розрізі трьох основних підходів до оцінки об'єктів інтелектуальної власності (ІВ). Зазначені переваги та недоліки зазначених підходів. Виявлені проблеми, що пов'язані з оціночною діяльністю об'єктів ІВ.

**Ключові слова:** інтелектуальна власність, підходи до оцінки, методи оцінки, витрати, доходи, ринкова вартість.

**Вступ.** Оцінці інтелектуальної власності присвячено наукові праці таких зарубіжних і вітчизняних фундаторів економічної науки, як: Г. Берг, О.Б. Бутник-Сіверський, Л. Едвінсон, В. Іноземцев, А.М. Козирев, В. Леонтьєв, М. Львов, М. Мелоун, Т. Стюарт та ін. В Україні питання побудови інституту інтелектуальної власності (ІВ) ще недостатньо досліджене. У результаті цього більшість підприємств не в змозі адекватно оцінити свої нематеріальні активи та сформулювати виважену стратегію управління інтелектуальною власністю, що заважає отриманню підприємством додаткових конкурентних переваг.

Інтелектуальна власність відіграє усе більшу роль у світовій економіці як фактор формування і підвищення вартості підприємства на ринку. Інтеграція українських підприємств у міжнародний економічний простір стримується низьким науково-технічним рівнем виробничої сфери, зношеністю матеріальних активів і дефіцитом фінансових ресурсів для їх модернізації. Управлінці все ясніше усвідомлюють, що інтенсифікація використання існуючого інтелектуального потенціалу є, напевно, єдиним фактором, яким можна завоювати стійке положення на українському і світовому ринках.

Міжнародними стандартами оцінки, які прийняті у 2001 р., а саме Стандартом 4 «Оцінка нематеріальних активів» визначаються основні підходи, що використовуються оцінщиками при визначенні вартості об'єкта ІВ. В Україні найважливіші законодавчі акти, що регулюють сферу цієї діяльності є Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та профе-

сійну оціночну діяльність в Україні», Національний стандарт 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав», Національний стандарт 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності», Методика оцінки майнових прав інтелектуальної власності, яка затверджена Фондом державного майна України тощо. Цими законодавчими актами виділено три підходи – доходний, затратний та порівняльний.

**Мета статті.** З метою визначення переваг, недоліків та доцільності застосування, вважаємо за доцільне розглянути методи, що використовуються в рамках кожного підходу до оцінки прав на об'єкти ІВ окремо.

**Виклад результатів дослідження.**

*1. Доходний підхід.* Основними методами доходного підходу є метод прямої капіталізації, метод дисконтування грошових потоків (непряма капіталізація), метод надмірного прибутку, метод роялті, метод звільнення від роялті.

*1.1. Метод прямої капіталізації доходу* використовується у випадку, коли прогнозується постійний за величиною і рівний за періодами прогнозування чистий операційний дохід, отримання якого не обмежується у часі. Капіталізація цього доходу здійснюється шляхом ділення його на ставку капіталізації, що характеризує норму доходу на інвестований капітал (власний і / або запозичений) і норму його повернення [1].

*1.2. Метод дисконтування грошових потоків* базується на основі принципів фінансів, тобто враховує ставку дисконту. Цей метод застосовується у більшості випадків оцінки тоді, коли розміри грошових потоків роялті відмінні за величиною і надходять протягом обмеженого періоду часу. Характерною ситуацією застосування є оцінка ІВ, що використовується у виробничій діяльності підприємства на основі ліцензійної угоди, за якою підприємство на визначених угодою умовах отримує право на використання протягом визначеного умовою строку об'єктів виключного права [2, с. 54].

У зарубіжних країнах при застосуванні цього методу за нижню межу ставки дисконту приймають значення доходності за державними облігаціями. В Україні за нижню межу ставки дисконту можна приймати ставку рефінансування (облікову ставку) Національного банку України, що станом на 1 січня 2011 р. складає 7,75%.

*1.3. Метод надмірного прибутку* є аналогічним методу дисконтування грошових потоків, тобто оцінюються ОІВ за тим же алгоритмом. Але різниця полягає в тому, що за грошовий потік приймається надмірний чистий прибуток (після оподаткування), що виникає в результаті використання об'єктів ІВ. Цей метод може використовуватися для оцінки об'єктів ІВ, що є або приладом, технологією чи засобом виробництва конкурентоспроможної продукції для виходу її на ринок.

*1.4. Метод роялті* базується на міжнародній практиці обміну технологіями і продажу ліцензій. За цим методом дисконтуються щорічні грошові потоки, що надходять за ліцензійною угодою.

На величину ставок роялті мають вплив різні ціноутворюючі фактори, що характеризують об'єкт ІВ: стан галузі, в якій цей об'єкт буде використовуватись, і ситуація на ринку; наявність правової охорони майнових прав ІВ; функціональні, споживчі, економічні, екологічні та інші характеристики такого об'єкта; рівень новизни; попит на продукцію (това-

ри, роботи, послуги), яка може виготовлятися (реалізовуватися, виконуватися, надаватися) з використанням об'єкта права інтелектуальної власності (ОПІВ) тощо.

1.5. Послідовність дій при встановленні ринкової вартості на винахід або промисловий зразок *методом звільнення від роялті* зображено на рис. 1. Як підкреслює П.Н. Цибульов [2], цей метод отримав значне поширення у міжнародній та внутрішній торгівлі.

2. *Порівняльний підхід*. Згідно з визначенням, поданим у Методиці оцінки майнових прав інтелектуальної власності [4], суть порівняльного підходу полягає у визначенні вартості об'єктів ІВ на основі інформації про ціни продажу (пропонування) об'єктів подібного призначення і корисності, що склалися внаслідок укладання подібних договорів або намірів щодо їх укладання. Оціночні процедури методу зображено на рис. 2.

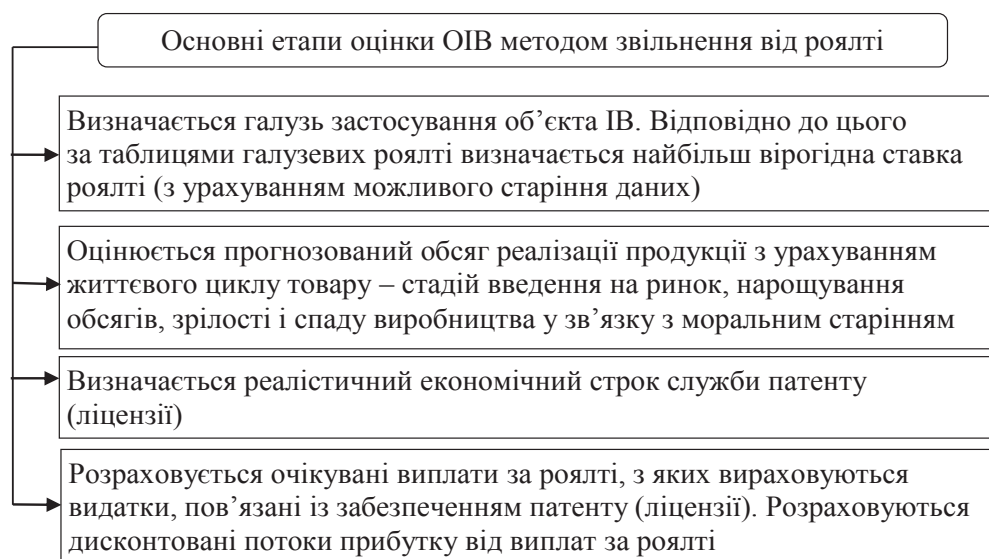


Рис. 1. Основні етапи оцінки ОІВ методом звільнення від роялті

Серед перелічених факторів порівняння, що впливають на вартість майнових прав ІВ для об'єкта оцінки, можна виділити найбільш важливі для багатьох різних ситуацій:

1. Розмір операційного доходу, тобто різниця між ціною реалізації продукту і його собівартістю. Саме цей критерій має дуже сильний вплив на вартість ліцензії, тому що він і є очікуваним прибутком ліцензіата і ліцензіатора. При цьому враховуються такі характеристики ОІВ, як: корисність, новизна, винятковість.

2. Передбачувана місткість ринку, тобто комерційний успіх ОІВ і його можливості завоювати ринок. При цьому мають вагу стадія розвитку самого ринку (є він зростаючим чи ні), наявність конкурентного середовища, інфраструктура ринку тощо.

3. Правова охорона продукту: її сила (розмір штрафних санкцій у %), вид (патенти, комерційна таємниця, авторські права і товарні позначки) та строк дії.

4. Складність етапів розвитку (оцінка повного ризику розвитку), тобто визначення суми додаткових інвестицій до повного комерційного введення, встановлення строку, протягом якого ОІВ не буде приносити прибутку.

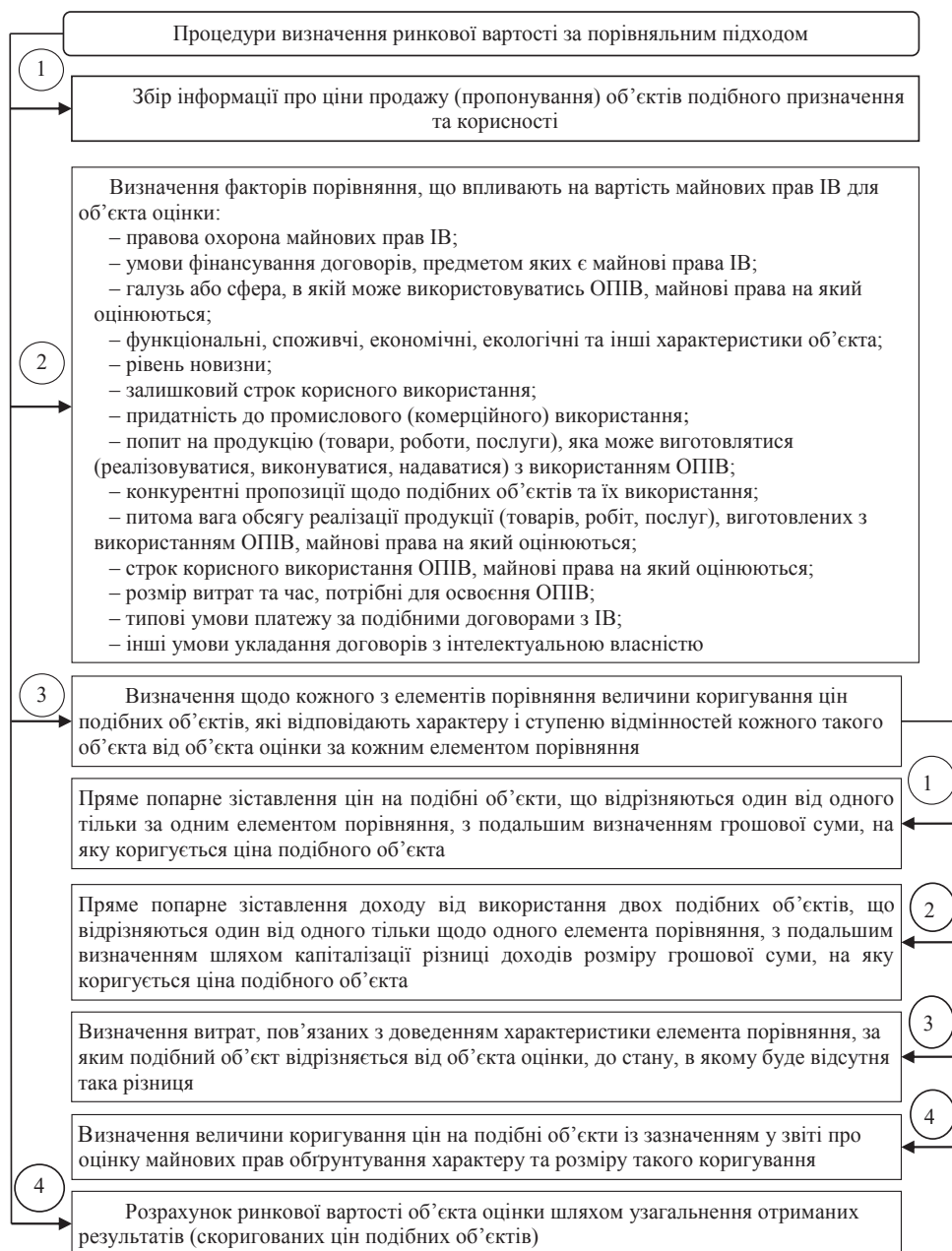


Рис. 2. Процедури визначення ринкової вартості за порівняльним підходом

Під час оцінки за порівняльним підходом необхідно враховувати три умови застосування методу порівняння продажів (рис. 3):



Рис. 3. Умови застосування методу порівняння продажів

Визначення вартості ОІВ при порівняльному аналізі ускладнено, оскільки в Україні відсутні:

- статистика продажів підприємств при банкрутстві, приватизації і злитті;
- статистика угод, що належать до передачі виняткових прав на ОІВ, включаючи їх поступку;
- правова база для переоцінки нематеріальних активів;
- достовірні відомості про динаміку інфляції [2, с. 53].

3. *Витратний підхід.* Витратний підхід до оцінки інтелектуальної власності базований на визначенні вартості витрат, необхідних для прямого відтворення або заміщення об'єкта оцінки, у поточних цінах з урахуванням величини зносу. У цьому випадку треба зазначити, що собівартість об'єктів ІВ і ринкова вартість цього об'єкта є відмінними величинами, вони будуть збігатися за умови збалансованості ринку. Але професійний оцінювач зобов'язаний застосовувати всі три підходи, це дасть змогу провести зіставлення між цими величинами.

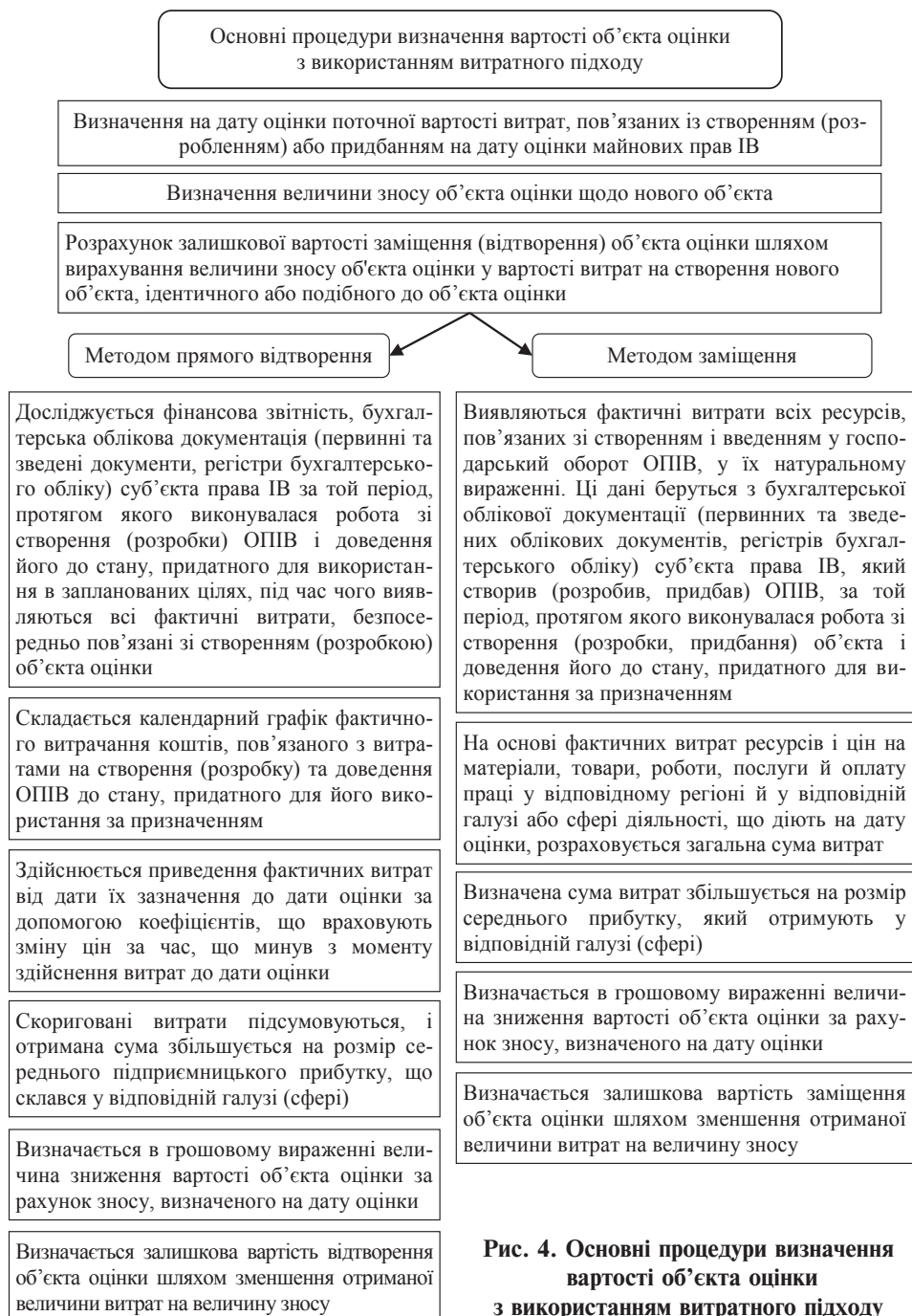
Існують обставини, коли оцінка нематеріальних активів, у тому числі об'єктів ІВ, дійсно має сенс. Наприклад, як зазначає П.Н. Цибульов [2, с. 42], коли об'єкт ІВ не призначено для отримання доходу чи коли через певні обставини ринкову вартість важко визначити іншими підходами. Витратний підхід застосовується для оцінки тих об'єктів оцінки, які виникають на створені самим правоволодільцем ОПІВ і для яких на дату оцінки не існує активного ринку (науково-дослідні і дослідно-конструкторські розробки, програмні продукти спеціального призначення та ін.).

Згідно з Методикою оцінки майнових прав інтелектуальної власності визначення вартості об'єкта оцінки проводять через використання витратного підходу *методами прямого відтворення і заміщення*, що включають у себе такі основні процедури (рис. 4).

3.1. *Метод прямого відтворення* переважно є методом розрахунку вартості унікальних видів ІВ.

3.2. *Метод заміщення* широко використовується при оцінці прав на ОІВ масового попиту, наприклад, програмного забезпечення для ЕОМ

або спеціалізованого програмного забезпечення, наприклад автоматизованого ведення бухгалтерського обліку [2, с. 12]. Тим не менше, ці об'єкти можуть бути оцінені за допомогою і доходного, і порівняльного підходів для зіставлення отриманих вартостей.



**Рис. 4. Основні процедури визначення вартості об'єкта оцінки з використанням витратного підходу**



3.3. Український вчений П.Н. Цибульов [2, с. 48] пропонує *метод фактичних витрат та метод приведених витрат*.

Розрахунок вартості ОІВ *методом фактичних витрат* здійснюється для визначення балансової (бухгалтерської) вартості для оприбуткування і відображення цієї вартості в балансі підприємства як активу підприємства.

Вартість визначається шляхом підсумовування всіх фактичних затрат, що понесло підприємство, зокрема:

- витрати на придбання самого ОІВ;
- проценти, що сплачені комерційному банку за кредит при придбанні ОІВ, націнки, комісійні нагородження;
- митні збори;
- витрати на транспортування, зберігання, доставку, що сплачуються стороннім організаціям тощо.

Під вартістю виготовлення визнаються фактичні витрати, пов'язані з використанням у процесі виготовлення об'єкта оцінки основних засобів, сировини, матеріалів, палива, енергії, трудових ресурсів та інших витрат на виготовлення об'єкта майна [2, с. 49].

3.4. *Метод приведених витрат* відрізняється від методу фактичних витрат тим, що суму фактичних витрат перераховують у поточну вартість на дату оцінювання (рис. 5). Російський науковець О.В. Шипова [5, с. 43] називає цей метод *методом вихідних витрат* і зазначає, що він полягає у підсумовуванні історичних (первинних) витрат, перелічених з урахуванням вимог індексу інфляції цієї галузі. Історичні витрати можуть не збігатися з первинними витратами, оскільки після придбання активу з ним можуть бути пов'язані деякі додаткові витрати, наприклад, на його вдосконалення, які вже не можна віднести до первинних. Вони є відмінними від поточної вартості об'єктів ІВ.

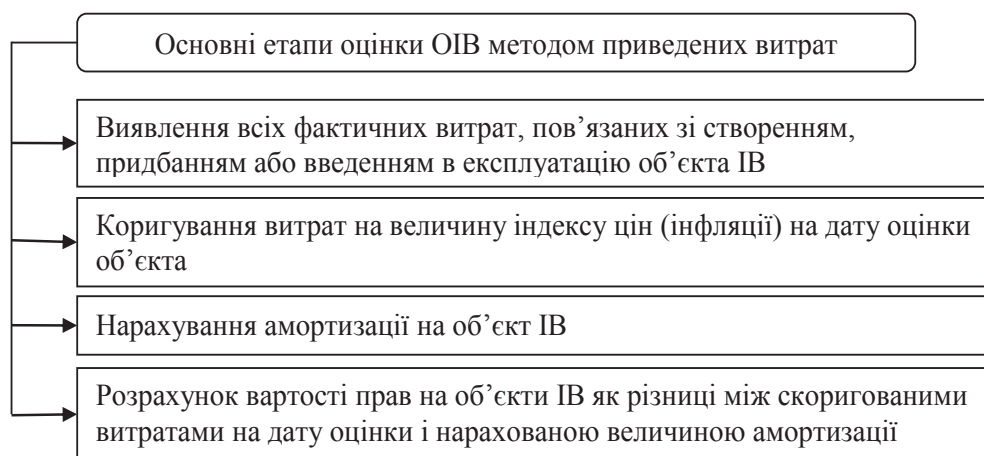


Рис. 5. Основні етапи оцінки ОІВ методом приведених витрат

Метод найчастіше використовується для оцінки тих об'єктів, які не приносять прибуток і не формуватимуть майбутні прибутки. Цим мето-

дом можуть бути оцінені ті ОІВ, які мають соціальне значення або беруть участь в оборонних програмах безпеки на регіональному або державному рівнях.

Чим ширше враховані реальні витрати, тим більш обґрунтованим є результат оцінки, тому облік понесених витрат повинен включати в себе не лише витрати на розробку й охорону прав власності, але й у тому числі витрати на: виробництво дослідних зразків продукції, організацію реалізації продукції, підготовку виробництва для введення ОІВ у виробничий процес [2, с. 50].

П.Н. Цибульов зазначає, що витратний підхід має істотні обмеження при оцінці ОІВ зі значним строком служби через труднощі з вимірювання величини морального зносу [2, с. 42]. Крім цього результати підходу на основі активів відображають вартість повного права власності, тому при оцінці часткових прав власності необхідне коригування отриманих результатів. У тому випадку, коли при витратному підході вартість об'єкта буде вищою, ніж при застосуванні інших методів оцінки ОІВ, це свідчить про невелику конкуренцію на ринку і є сигналізатором можливого майбутнього підвищення ціни. Якщо ситуація склалася навпаки: при витратному підході вартість об'єкта виявилася нижчою, ніж при порівняльному і доходному підходах, то це є передумовою зниження цін і підвищення конкурентної боротьби.

**Висновки.** Таким чином, у статті розглянуто основні три підходи при оцінці майнових прав, що є визнаними як на міжнародному рівні, так і на рівні держави. Перевагою доходного підходу є те, що він є універсальним і має теоретичне обґрунтування, яке дозволяє визначити вартість використання активу для різних цілей. Недолік підходу полягає в тому, що інформацію для розрахунків досить складно добути. Перевага порівняльного підходу полягає в тому, що при оцінці використовується ринкова інформація. Недоліком підходу є складність самих факторів порівняння та у врахуванні особливостей вигід, що є орієнтирами для порівняння та визначення вартості об'єкта ІВ. Перевага витратного методу полягає в тому, що він може використовуватися для ОІВ, який не призначений для отримання доходу, або коли через певні обставини ринкову вартість важко визначити іншими підходами. Недоліком підходу є те, що ціна і ринкова вартість об'єкта, який оцінюється, є різними величинами, вони будуть збігатися лише за умови збалансованості ринку.

У сфері оцінної діяльності законодавство передбачає, що професійний оцінювач зобов'язаний враховувати і використовувати три підходи при оцінці прав на ОІВ. Отже, для того, щоб отримати у рамках використаних підходів одну підсумкову величину, оцінювачеві потрібні теоретичні знання, професійні навички, досвід і правильне використання цих методів. Це особливо важливо для українського ринку в умовах дефіциту і розкиду в даних, з точки зору їх надійності і застосовності.

Остаточна думка професійного оцінювача, яка базується на сукупності усіх факторів оцінної роботи, важливіша, ніж окремі показники або їх комбінації, які отримані у рамках того або іншого підходу.

*Список використаної літератури*

1. Національний стандарт 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав», затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 10.09.2003 р. № 1440 // <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1185-2007-%EF>
2. Цибулев П.Н. Оценка интеллектуальной собственности: учеб. пособие / П.Н. Цибулев — К.: Ин-т интелект. собств. и права, 2005. — 192 с.
3. Козырев А.Н. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности / А.Н. Козырев, В.Л. Макаров. — М.: Интерреклама, 2003. — 352 с.
4. Методика оцінки майнових прав інтелектуальної власності, затв. Наказом Фонду державного майна України від 25.06.2008 р. — № 740. // <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0726-08>
5. Шипова Е.В. Оценка интеллектуальной собственности: учеб. пособие / Е.В. Шипова. — Иркутск: БГУЭП, 2003. — 122 с.

В статье раскрыты методы, которые применяются в разрезе трех основных подходов к оценке объектов интеллектуальной собственности (ИС). Отмечены преимущества и недостатки отмеченных подходов. Выявлены проблемы, которые связаны с оценочной деятельностью объектов ИС.

**Ключевые слова:** интеллектуальная собственность, подходы к оценке, методы оценки, затраты, доходы, рыночная стоимость.

Methods of which are used in the cut of three basic going near the estimation of objects of intellectual property (IP) are exposed in the article. Advantages and lacks of the noted approaches are marked. Problems, related to evaluation activity of objects IP, are educed.

**Key words:** intellectual property, going near estimation, methods of estimation, expenses, profits, market value.

*Надійшло 8.12.2010.*

УДК: 338.1

*Н.О. Черненко*

## **К ВОПРОСУ УПРАВЛЕНИЯ ОСНОВНЫМИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ФОНДАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Статья посвящена проблеме управления основными производственными фондами и активами предприятия, которые составляют неотъемлемую часть производственного процесса. Финансовое состояние предприятия, конкурентоспособность его продукции на рынке зависят от решения этой проблемы. Предложен методический подход, позволяющий соизмерить дополнительные капитальные вложения, которые необходимы для управления основными производственными фондами, и ожидаемый от этого эффект, а также установить границы, когда полученный эффект считается достаточным, а дополнительные капитальные вложения целесообразными.

**Ключевые слова:** основные производственные фонды, модернизация оборудования, активные и пассивные основные фонды, коэффициент дисконтирования, фактор времени.

**Постановка проблеми.** Основные производственные фонды (ОПФ) представляют одну из важнейших составляющих производственного потенциала предприятия; этим определяется значимость управления ими.

Повышение эффективности использования ОПФ может быть достигнуто различными путями, которые следует разделить на два направления: первое — структура и качество основных фондов, второе — использование имеющегося потенциала ОПФ. Основным производственным фондам присуще свойство инерционности, состоящее в том, что изменение ОПФ требует определенных затрат и времени. Чем более велики эти потребности, тем выше степень инерционности. Традиционное деление ОПФ на активную и пассивную части до некоторой степени отражает инерционность ОПФ: пассивные фонды в большинстве случаев обладают высокой степенью инерционности, активные — более мобильны и потому менее инерционны. Обычно к активным ОПФ относят оборудование, к пассивным — здания, сооружения, передаточные устройства [2]. Эти группы ОПФ составляют преобладающую часть ОПФ и в дальнейшем будем рассматривать только их.

**Целью** нашей статьи является обоснование методического подхода, позволяющего соизмерить дополнительные капитальные вложения, которые необходимы для управления основными производственными фондами, и ожидаемый от этого эффект, а также установить границы, когда полученный эффект считается достаточным, а дополнительные капитальные вложения целесообразными.

**Изложение основного материала.** Управление ОПФ зависит от цели, которую намечено достигнуть. Эти цели могут быть связаны с большим или меньшим увеличением объема производства, улучшением качества продукции. Во всех случаях больше всего подвергается изменению наиболее мобильная часть — рабочие машины и транспортные средства и в меньшей степени — пассивные основные фонды.

В табл. 1 указаны способы управления активными и пассивными основными фондами для наиболее важных целей управления.

Таблица 1

**Способы управления активными и пассивными основными фондами  
для наиболее важных целей управления**

| Цели управления ОПФ                                                                          | Способы управления ОПФ для достижения цели                                                                                                                                                                                                               |                            |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|
|                                                                                              | Активные ОПФ                                                                                                                                                                                                                                             | Пассивные ОПФ              |
| Увеличение объема производства в относительно небольшом объеме без реконструкции предприятия | Замена рабочего оборудования и транспортных средств на более производительные, более полное использование рабочего оборудования во времени (устранение простоев), увеличение сменности в отдельных случаях — замена некоторой части другого оборудования | Как правило, не изменяются |

| Цели управления ОПФ                                                                                                                      | Способы управления ОПФ для достижения цели                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                             |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                          | Активные ОПФ                                                                                                                                                                                       | Пассивные ОПФ                                                                                                                                                                                                               |
| Увеличение объёма производства в значительной мере — осуществление модернизации и реконструкции предприятия                              | Замена рабочего оборудования и транспортных средств на более производительные и (или) увеличение количества оборудования. Замена другого оборудования с целью повышения его пропускной способности | Реконструкция и расширение отдельных зданий, сооружений и передаточных устройств с целью увеличения их пропускной способности. Строительство новых зданий и сооружений в дополнение к существующим или в замен существующих |
| Модернизация и реконструкция с целью повышения эффективности работы предприятия (при сохранении или малом изменении объёма производства) | Замена различного оборудования на более совершенное или модернизация существующего оборудования с целью снижения ресурсоёмкости производства продукции                                             | Как правило, не изменяются или мало изменяются                                                                                                                                                                              |
| Улучшение качества продукции, включая снижение ресурсоёмкости использования продукции у потребителя                                      | Модернизация или замена рабочего оборудования и в отдельных случаях — другого оборудования вследствие изменения технологии, используемого сырья, материалов, полуфабрикатов                        | Модернизация или реконструкция отдельных зданий, сооружений и передаточных устройств                                                                                                                                        |

Данные табл. 1 характеризуют качественную сторону управления ОПФ. Количественная оценка целесообразности способа управления ОПФ производится путем определения эффективности соответствующих преобразований, так как они должны быть подчинены главной цели — повышению эффективности производства (с учетом социальных и экологических последствий). Наиболее сложной является оценка экологической эффективности (целесообразности) реконструкции, так как она связана с большими отрезками времени, но здесь эта проблема не рассматривается [1]. Представляет интерес рассмотреть более простые случаи — замена или модернизация оборудования.

Здесь могут возникнуть следующие ситуации:

- 1) модернизация существующего оборудования без замены его;
- 2) замена оборудования на новое;
- 3) заменяемое оборудование полностью амортизировало свою стоимость, и его остаточная стоимость равна нулю;
- 4) заменяемое оборудование не полностью амортизировало свою стоимость, и его остаточная стоимость не равна нулю.

Ожидаемый эффект от модернизации оборудования:

— увеличение объема производства без изменения качества продукции;

- улучшение качества продукции без изменения объема производства;
- увеличение объема производства и улучшение качества продукции;
- экономия ресурсов на изготовление продукции как самостоятельная цель или в сочетании с приведенными случаями.

В общем случае эффект представляет превышение результата над затратами, что можно представить в двух формах [3]:

$$\mathcal{E} = R - Z, \quad (1)$$

$$\mathcal{E} = \frac{R}{Z} > 1, \quad (2)$$

где  $Z$  – затраты (инвестиции), грн;

$R$  – результат или экономия в текущих затратах (увеличение дохода, прибыли), обусловленная инвестициями.

Таким образом, вопрос сводится к соизмерению дополнительных капитальных вложений и ожидаемого в связи с этим эффекта и установлению границы, когда полученный эффект считается достаточным, а дополнительные капитальные вложения целесообразными.

Показателем целесообразности инвестиций с целью повышения эффективности использования оборудования является срок окупаемости дополнительных капитальных вложений за счет увеличения прибыли или экономии в текущих издержках (себестоимости). В каждой из перечисленных ситуаций всегда существует несколько вариантов решения вопроса (различная степень модернизации или различные типы нового оборудования со своими характеристиками). Если даже предполагается один вариант решения вопроса, то всегда существует вариант отказа от намеченного решения и, следовательно, минимальное число рассматриваемых вариантов – два.

Обозначим:  $T$  – срок окупаемости;  $T_0$  – желательный срок окупаемости;  $\tau$  – расчетный период;  $t$  – текущий год,  $t = \overline{1, \tau}$ ;  $K_1, K_2$  – капитальные вложения по вариантам,  $K_1 > K_2$ ;  $C_1, C_2$  – текущие издержки по вариантам;  $\Pi_1, \Pi_2$  – прибыль по вариантам;  $K_{0t}, K_{it}$  – капитальные вложения по базовому и  $i$ -ому вариантам в  $t$ -ом году;  $C_{0t}, C_{it}$  – годовые текущие расходы по базовому и  $i$ -ому вариантам в  $t$ -ом году;  $\Pi_{0t}, \Pi_{it}$  – прибыль по базовому и  $i$ -ому вариантам;  $n$  – число вариантов модернизации;  $i$  – индекс варианта,  $i = \overline{1, n}$ ;  $\alpha$  – коэффициент учета разновременных затрат.

Тогда:

$$T = \frac{K_1 - K_2}{C_2 - C_1} \leq T_0, \quad (3)$$

$$T = \frac{K_1 - K_2}{\Pi_1 - \Pi_2} \leq T_0. \quad (4)$$

Желательный срок окупаемости устанавливается инвестором в зависимости от его финансовых возможностей и характера производства, куда направляются инвестиции. Чем короче срок окупаемости, тем выше



эффективность использования инвестиций. Если  $T > T_0$ , то вариант с большими капитальными вложениями нецелесообразен.

Если определяется эффективность модернизации в пределах цеха, участка и при этом сохраняются главные параметры предприятия, а также цена продукции, то расчет производится по формуле (3), в случаях изменения цены, например, при улучшении качества продукции — по формуле (4).

Формулы (3), (4) применяются для сравнения двух вариантов в тех случаях, когда процессы статичны или динамика их выражена слабо. Если требуется произвести оценку за более-менее длительное время, то затраты по элементам формул (3) и (4) рассчитываются с учетом фактора времени и приводятся (дисконтируются) обычно к началу расчетного периода.

В таком случае формулы (3) и (4) принимают следующий вид:

$$T = \frac{\sum_{t=1}^{\tau} (K_{it} - K_{0t}) \cdot \alpha}{\sum_{t=1}^{\tau} (C_{0t} - C_{it})^{\alpha}} \leq T_0, \quad (5)$$

$$T = \frac{\sum_{t=1}^{\tau} (K_{it} - K_{0t}) \cdot \alpha}{\sum_{t=1}^{\tau} (P_{it} - P_{0t})^{\alpha}} \leq T_0, \quad (6)$$

где  $\alpha$  — коэффициент, учитывающий фактор времени, рассчитывают по формуле [4, 5]:

$$\alpha = \frac{1}{(1 + E)^T}, \quad (7)$$

где  $E$  — коэффициент дисконтирования. Для сравнения проектных вариантов его следует принимать на уровне (0,05–0,08).

В формулах (5), (6) за базовый принимается вариант с наименьшими капитальными вложениями и каждый последующий вариант сравнивается с базовым, попарное сравнение вариантов между собой не производится, так как при этом изменяется база для сравнения. Наиболее эффективным, признается вариант с наименьшими сроками окупаемости в пределах желательного.

При расчетах по приведенным формулам следует принимать только предстоящие — будущие капитальные вложения; прошлые капитальные вложения, овеществленные в основных производственных фондах, не учитываются.

**Выводы.** Оценка вариантов по предложенным формулам является сравнительной, так как в ее процессе определяется лучший (с наименьшими сроками окупаемости) вариант из числа сравниваемых. Однако это не означает, что этот лучший вариант обязательно должен быть осуществлен, например, он может оказаться неприемлемым по

величине необходимых капитальных вложений. В связи с этим дополнительно со сравнительной производится и абсолютная оценка лучшего варианта. Она производится по формулам (3), (4), где за базу принимается вариант отказа от осуществления лучшего варианта, то есть сохранение существующего положения. Если срок окупаемости при таком сравнении по лучшему варианту оказывается больше желательного, то от этого (и тем более остальных вариантов) следует отказаться и сохранить существующее положение или искать другие, более эффективные варианты.

*Список использованной литературы*

1. Грищенко О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / О.В. Грищенко // <http://www.aup.ru/books/m67/3.htm>
2. Зайцев Н.Л. Экономика промышленного предприятия: учебник / Н.Л. Зайцев. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 384 с.
3. Пичужкин И.В. Экономика организаций (фирм): учеб. пособие / И.В. Пичужкин. — М.: Юрайт - Издат, 2003. — 319 с.
4. Экономика предприятия: учебник для вузов / под ред. В.П. Грузинова. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. — 535 с.
5. Экономика предприятия: учебник для вузов / под ред. В.Я. Горфинкеля. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ—Дана, 2001. — 718 с.

Статтю присвячено проблемі управління основними виробничими фондами та активами підприємства, що складають невід'ємну частину виробничого процесу. Фінансовий стан підприємства, конкурентоспроможність його продукції на ринку залежать від вирішення цієї проблеми. Запропоновано методичний підхід, який дозволяє порівняти додаткові капітальні вкладення, що необхідні для управління основними виробничими фондами, з очікуваним від цього ефектом та встановити межі, коли отриманий ефект вважається достатнім, а додаткові капітальні вкладення доцільними.

**Ключові слова:** основні виробничі фонди, модернізація устаткування, активні й пасивні основні фонди, коефіцієнт дисконтування, фактор часу.

The article is devoted to the decision of management problem of the basic production funds and enterprise actives which are an integral part of the industrial process. The financial condition of enterprise, the competitiveness of its production at the market depends on the way how to solve this problem out. The methodical approach is offered. It helps to commensurate additional capital investments which are necessary for management of the basic production funds and expected effect from this offer and also to determine the limits when the gained effect is considered sufficient and additional capital investments are expedient.

**Key words:** the basic production funds, equipment modernization, active and passive fixed capital, discounting factor, the time factor.

*Надійшло 8.12.2010.*

## АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ЭМПИРИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ ВЛИЯНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

В статье проводится анализ результатов эмпирических исследований влияний человеческого капитала на экономический рост, на основе которых выделяются субпеременные, такие как продолжительность, уровень и качество жизни, уровень и продолжительность образования, качество и объемы финансирования здравоохранения, интеллектуальные способности человека; определяется сила их влияния и показатели взаимозависимости.

**Ключевые слова:** *человеческий капитал, экономический рост, «индустрия знаний», качество жизни.*

### **Актуальность темы исследования.**

На современном этапе развития мировой экономики все большую актуальность получают исследования, связанные с оценкой, анализом и прогнозами экономического роста стран всего мира, базирующиеся на показателе уровня человеческого капитала. Именно влияние человеческого капитала отражает социальную характеристику развития общества и дает возможность определить роль и место отдельного индивида в развитии мировой экономики. Данные вопросы затрагивались многими учеными в разные века, но лишь в настоящее время, в условиях всевозрастающей роли информационных технологий и коммуникаций, индивидуальные способности человека приобретают одно из лидирующих значений.

### **Постановка проблемы исследования.**

Сложность проблемы оценки экономического роста, как в отдельной стране, так и в глобальном масштабе, заключается в том, что, во-первых, достаточно проблематично из всего спектра показателей выбрать именно те, которые имеют существенное влияние на результирующий показатель, а, во-вторых, в рамках конкретного показателя сложно определиться с самими динамическими рядами и группировкой независимых переменных. Эмпирический анализ современных экономических исследований позволяет упростить данную модель, воспользовавшись полученными результатами и вводя, опираясь на них, соответствующие ограничения.

### **Анализ последних исследований и публикаций.**

Вопросы исследования влияния человеческого капитала на экономическое состояние страны и ее экономический рост интересовали ученых еще в XVII–XVIII веке, существенно повышая значение человека в развитии экономики страны, что прослеживается в работах Уильяма Петти, Адама Смита, Карла Маркса. Современные ученые экономисты, такие как Р.М. Нуреев, Г. Беккер, дают расширенное теоретическое обоснование данной проблеме, а Д.В. Лии, С. Гоитц, Д. Ху, Д. Астерио, Г.М. Агиомиргианакис, И.Л. Гласер, И.Н. Вульф, П. Калаитзидакис, Т.П. Мамунеас, А. Саввидес, Т. Стэнгос, Т.К. Лин, К. Папагеогиу, Г. Ренис, Ф. Стюарт, А. Рамирес и другие дают практическое обоснование и имплементируют теоретические выкладки на реальные статистические данные.

**Целью данной статьи** является анализ эмпирических исследований человеческого капитала как фактора экономического роста.

**Задачи исследования:**

- сформулировать понятие человеческого капитала и дать ему оценку;
- проанализировать исторические подходы к формированию концепции человеческого капитала;
- оценить результаты современных эмпирических исследований в области анализа человеческого капитала как фактора экономического роста.

**Изложение основного материала.**

Определяя понятие человеческого капитала необходимо выделить два его главных аспекта: человеческий капитал как запас имеющихся у человека знаний, навыков, мотивации, опыта, здоровья, влияющих на производительность труда и способствующих росту его доходов; человеческий капитал как поток доходов, обеспечивающий их более высокий уровень при вложении инвестиций в собственное развитие. Согласно обобщающему подходу Р.М. Нуреева [23], человеческий капитал представляет собой совокупность всех качеств работника, которые могут быть использованы в процессе производства, такие как приобретенные знания, навыки, опыт, мотивация, энергия, выносливость и общие параметры здоровья.

При описании инвестиции в человеческий капитал, выделяется несколько основных их форм: образование, здравоохранение, воспитание, культура, спорт, а также весь дополнительный комплекс мер, связанных с подготовкой человека к производственному процессу (поиск информации, трудовая миграция, переквалификация и др.).

Современные тенденции, связанные со стремлением интенсифицировать производственные процессы при помощи повышения производительности труда и связанные с этим повышение инвестиционной привлекательности именно человеческого капитала, требуют глубокого исторического анализа, для определения сути данных процессов.

Исторической основой концепции человеческого капитала являются исследования Уильяма Петти [19], который в работе «Политическая арифметика», изданной в 1676 г., представил первую попытку оценить стоимость человеческого капитала и его влияние на экономическое благополучие Англии. По его подсчетам стоимость населения Англии была больше вещественной стоимости практически в два раза.

Последующее развитие исследований в области оценки стоимости человеческого капитала нашло свое отражение в работах Адама Смита «Исследования о природе и причинах богатства народов» опубликованной в 1776 г. и «Теории нравственных чувств» (1759 г.). Согласно предложенной теории развитие государства зависит от эффективности разделения труда как сравнительного преимущества того или иного класса людей. При этом, природные различия, особенности воспитания и образования являются не недостатком, а сравнительным преимуществом, позволяя определенному классу или группе людей специализироваться на производстве того или иного товара или работе в той или иной области. Разделение труда в процессе производства представляет существенные конкурентные преимущества, что позволяет повышать качество произ-

водимой продукции, но, с другой стороны, ограничивает человека. При этом для удовлетворения своих растущих потребностей человек должен иметь права на обмен производимой продукцией. Сущность обмена состоит в том, что он вызывает последующее углубление разделения труда, которое базируется на инвестициях в человеческий капитал, позволяющих совершенствовать и развивать свои сравнительные преимущества.

В работах К. Маркса человек хоть и не рассматривался как капитал, но выделялась «личная зависимость», в соответствии с которой определялось место и роль человека в процессе производства. При этом личная зависимость затрагивала не только производственный процесс, но и отношения распределения, обмена и потребления. Данное разделение предполагало выделение принадлежности человека к тому или иному классу, общине, сословию, коллективу, и закреплялось нормами права, морали, традициями, религией, а также довольно часто регламентировалось государством.

Развитие экономики на современном этапе предполагает усиление роли человеческого капитала в связи с переходом к информационной эре развития. Если рассматривать лимитирующие факторы, как определяющие эффективность развития, то для аграрной экономики таковым была земля, для индустриальной экономики — капитал, а для современного этапа ограничивающим фактором выступают знания и информация. Наука превращается в мощную производительную силу, являющуюся одновременно и стимулом и результатом научно-технической революции. Это приводит к существенным изменениям в территориальном размещении производительных сил, согласно которому, исторически, экономические центры размещались либо на пересечении торговых путей, либо вблизи источников сырья и энергии, либо, как в настоящий момент, вокруг научно-исследовательских центров.

Перемещение интереса от материального производства к «индустрии знаний», характерное для развитых стран, является подтверждением прогнозов развития общества, высказанных К. Марксом относительно перемещения экономики «по ту сторону материального производства». На нынешнем этапе личность выступает как самоцель общечеловеческого развития, одновременно являясь главным орудием прогресса, что предопределяет выбор целей и способов их достижения при помощи решения гуманитарных, а не технологических задач [23, с. 218]. Соответственно, экономическое развитие формирует предпосылки создания концепции человеческого капитала как фактора экономического роста.

Современный этап развития теории человеческого капитала отражен в работах многих ученых-экономистов, базовыми из которых являются исследования Г. Беккера [5]. Его подход основывается на выделении в общем объеме знаний человека производственных навыков и мотивации, которые могут дать в будущем уровень отдачи, аналогичный отдаче от инвестиций в основной капитал.

Современные исследования, впитавшие в себя исторические концептуальные подходы и соответствующие сегодняшнему дню тенденции, позволяют оценить влияние человеческого капитала на экономический рост. Разделение на переменные позволяет детально

рассмотреть каждый элемент в экономической системе, и уже в совокупности сделать соответствующие выводы.

Анализируя человеческий капитал и его влияние на экономический рост, необходимо отметить общность выводов по многим исследованиям. Бесспорным является общее положительное влияние уровня образования и знаний населения страны на экономический рост в данном государстве. К таким выводам пришли Д.В. Лии и Т.Х. Лии [15] в своем исследовании 17 стран на основе результатов международного тестирования в области точных наук учеников средних школ. Исследования внутри отдельной страны на примере США показали аналогичную зависимость. Так, С. Гоитц и Д. Ху [10], анализируя процент людей в возрасте старше 25 лет и имеющих, по крайней мере, среднее образование, определили четкую положительную зависимость между ростом человеческого капитала и экономическим ростом отдельных штатов. К аналогичным результатам пришли Д. Астерио, Г.М. Агиомиргианакис [2], проводя исследования показателя уровня всеобщего образования в Греции за более чем тридцатилетний период (1960–1994 гг.). При этом выявлена не только односторонняя корреляционная зависимость влияния человеческого капитала на экономический рост, но и обратная зависимость, согласно которой уровень начального и среднего всеобщего образования стимулирует рост экономики, а также является его следствием.

Согласно исследованиям уровня всеобщего школьного образования в 112 странах за период 1960–1985 гг. И.Л. Гласера [9], существует положительная односторонняя зависимость между уровнем образования и ростом экономики.

Но не все исследования представляют собой четкую картину, подтверждающую теоретическое предположение о положительной зависимости между этими показателями. Например, в исследованиях И.Н. Вульффа [22], проведенных на базе 24 развитых стран Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) за сорокалетний период (1950–1990 гг.) и охватывающих разнообразные переменные (такие как: уровень всеобщего школьного образования, процент населения с разным уровнем образования, средняя продолжительность лет обучения, расходы на образование и науку и др.), не выявлено существенного влияния уровня образованности населения на рост производительности труда, и как следствие экономический рост в целом. Аналогичные результаты получены П. Калаитзидакис, Т.П. Мамунеас, А. Саввидес и Т. Стэнгос [14] при исследовании подобных переменных, но уже в 93 странах мира за период с 1960 до 1990 гг. При этом часть переменных имеет положительную корреляцию, часть отрицательную, а часть не показывает существенной зависимости. Но при всем этом авторы дают заключение, что возможна зависимость нелинейного типа и для оценки сущности данного явления должны применяться другие нелинейные методы анализа.

Оценивая продолжительность периода обучения для людей находящихся в трудоспособном возрасте, и Т.К. Лин [16] при исследовании Тайваня за 1965–2000 гг., и К. Папагеогиу [18] в масштабном анализе 80 стран за период с 1960 до 1987 гг. находят существенную положительную зависимость между образованием и экономическим ростом. Интересным является то, что их анализ дает возможность выявить влияние каждого



уровня образования, разделяя его на начальное, среднее и высшее. Исходя из этого, начальное образование, главным образом, влияет на объем производства, а образование на уровне среднем и высшим — на внедрение инновационных технологий и научно-технический прогресс. Таким образом, повышение качества начального образования и количества населения имеющего этот уровень, позволяет добиваться экономического роста за счет количественного увеличения объемов ВВП, а увеличение доли населения, имеющего среднее и высшее образование, а также рост его уровня, дает возможность повышать производительность за счет интенсификации производства и использования современных технологий.

К этим же результатам, но уже непосредственно по Тайваню, пришел Я. Чуанг [8]. Акцентируя свое исследование на влиянии высшего образования на экономический рост и стимулирование экспорта, он обнаружил существенную одностороннюю положительную зависимость.

Характерным является то, что вне зависимости от того, проводится анализ для развивающихся стран или стран развитых, данные формы взаимозависимостей в той или иной мере отражают системную динамику развития государства. Анализ, проводимый исключительно на базе развивающихся стран за период с 1960 по 1992 гг. Г. Ренис, Ф. Стюарт и А. Рамирес [20], показал существенную причинно-следственную двустороннюю зависимость между человеческим капиталом и экономическим ростом. Влияние человеческого капитала осуществляется посредством роста внутренних инвестиций и сбережений, а также через перераспределение доходов. Обратная же связь основана на увеличении государственных расходов на здравоохранение, образование и науку, связанных с общеэкономическим ростом и увеличением ВВП.

Р. Джадсон [13] при исследовании 69 стран за период с 1960 до 1990 гг. вывел собственный показатель, учитывающий количество лет обучения трудоспособного населения и расходы на образование, на основе которого определил высокую корреляционную зависимость между аккумуляцией человеческого капитала и экономическим ростом, основанную на локализации средств, направляемых на образование. Он смог разделить страны на две группы на основе эффективности размещения инвестиций в секторе образования. Та группа стран, в которой наблюдалось неэффективное размещение инвестиций, показывала незначительный уровень влияния образования на экономический рост, вторая же группа демонстрировала существенную положительную зависимость.

Исследования И. Виид и С. Кампф [21] базировались на глобальной оценке уровня IQ выборки людей, как среднего показателя уровня ума населения страны. При этом, масштабность данного исследования позволила охватить 97 стран за период с 1965 по 1990 гг. Кроме ожидаемой положительной зависимости ученые смогли выявить отличительные черты данного показателя от других, оценив влияние уровня IQ как существенно большее по сравнению с другими измерителями человеческого капитала, такими как умение читать и писать, уровень начального образования, среднее количество лет обучения и т. д.

Оценка человеческого капитала лишь на основе ума и образованности населения не является полной, если в системе показателей не отражены элементы качества и продолжительности жизни. Именно к такому выводу

пришел Р. Барро [4], объединив при анализе показателей количество лет обучения и среднюю продолжительность жизни, что позволило выявить положительную корреляционную зависимость между этими переменными и показателем экономического роста в анализируемых 100 странах за период с 1960 по 1990 гг. При этом были получены интересные результаты, основанные на разделении анализируемых показателей в зависимости от пола исследуемых субъектов. Средняя продолжительность жизни как мужчин, так и женщин положительно влияет на экономический рост государства, а вот среднее количество лет обучения в школах оказывает положительное влияние лишь при оценке мужской части населения. Образование женщин показывает отсутствие существенного влияния на анализируемую переменную.

В своих более ранних исследованиях Р. Барро совместно с К. Салаи-Мартин [3], анализируя количество лет обучения, среднюю продолжительность жизни и государственные расходы на образования в 100 странах за период с 1960 до 1985 годов, пришли к аналогичным выводам, что средняя продолжительность жизни и государственные расходы на образование имеют высокий положительный уровень корреляции с показателем экономического роста, а оценка влияния уровня образования требует разделения объекта исследования по половому признаку.

Большая часть исследований посвящена анализу исключительно уровня продолжительности жизни как базового элемента оценки уровня человеческого капитала. Так, например, С. Арора [1] анализируя динамику развития 10 высокоразвитых стран за более чем 120-летний период (с 1870 по 1994 гг.) на основе 5 переменных, отражающих среднюю продолжительность жизни, сделал заключение о том, что повышение уровня здравоохранения и, как следствие, продолжительности жизни, позволило увеличить темп экономического роста более чем на 40%. Такие же выводы отражены в исследованиях С. Чакраборти [7], но уже по 95 странам за период с 1970 по 1990 гг. Хотя сокращение динамического ряда при исследовании дало несколько иные результаты при оценке именно развитых стран, что отражено в исследованиях А. Бхаргава, Д.Т. Джеймисон, Л.Дж. Лау, С.Дж.Л. Мюррей [6]. Базой исследования выступило 95 стран за период с 1965 по 1990 гг. На основе анализа влияния показателя вероятности дожития до 60 лет в возрасте 15 лет было выявлена необходимость разделения исследуемых стран на несколько категорий. Первая – это слаборазвитые страны, в которых данная зависимость есть сильной и положительно скоррелированной, а вторая категория – это высокоразвитые страны, где уровень здоровья отражает слабую и в основном отрицательную зависимость.

Анализ по 18 странам Латинской Америки, проведенный Д. Майер [17], показал похожие результаты, согласно которым существует выразительная причинно-следственная зависимость между состоянием здоровья и уровнем экономического роста в этих странах.

В исследованиях И. Гупта, А. Митра [11] для индийских штатов и К. Гиймах-Бремпонг, М. Вилсон [12] для 21 страны Африки и 23 стран Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), большее внимание было уделено детальному анализу уровня жизни населения, базирующемуся не только на показателе средней продолжительности

ти жизни и расходах на здравоохранение, но и на показателе смертности новорожденных. Это позволило выявить существенную положительную двустороннюю зависимость между инвестициями в здравоохранение и экономическим ростом в странах. Лучшее состояние здоровья населения стимулирует рост экономики, в связи с увеличением производительности труда, с другой стороны высокие темпы прироста ВВП дают возможность увеличивать расходы на здравоохранение.

**Выводы.** Важность и значение роли человеческого капитала в развитии экономик всего мира является очевидным и подтверждается как теоретическими обоснованиями, так и практическими выводами. Анализ проведенных эмпирических исследований позволил сформулировать ряд субпеременных, которые входят в систему показателей человеческого капитала и оказывают непосредственное влияние на развитие отдельных стран и глобальный экономический рост, к ним можно отнести продолжительность, уровень и качество жизни, уровень и продолжительность образования, качество и объемы финансирования здравоохранения, интеллектуальные способности человека. При этом большая часть исследований показала необходимость разделения анализируемых стран на основе дисперсионного анализа на группы, позволяющие получить релевантные выборки данных. Горизонт исследования, охватывающий последние полвека, позволил оценить влияние процессов информатизации на экономический рост стран.

*Список использованной литературы*

1. Arora S. Health, Human Productivity, and Long-Term Economic Growth / S. Arora // *The Journal of Economic History*. – 2001. – № 61.
2. Asteriou D. Human Capital and Economic Growth. Time Series Evidence from Greece / D. Asteriou, G.M. Agiomirgianakis // *Journal of Policy Modeling*. – 2001. – № 23.
3. Barro R. Economic Growth / R. Barro, X. Sala-i-Martin. – New York-St.Louis-San Francisco: McGraw-Hill, 1995. – 540 p.
4. Barro R.J. Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study / R.J. Barro // *NBER Working Papers*. – 1996. – № 5698.
5. Becker Gary S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education / Gary S. Becker. – Chicago: University of Chicago Press., 1964, 1993. – 330 p. ISBN 978-0-226-04120-9.
6. Bhargava A. Modelling the Effects of Health on Economic Growth / A. Bhargava // *Journal of Health Economics*. – 2001. – № 20.
7. Chakraborty S. Endogenous Lifetime and Economic Growth / S. Chakraborty // *Journal of Economic Theory*. – 2004. – № 116.
8. Chuang Y. Human Capital, Export, and Economic Growth: A Causality Analysis for Taiwan, 1952–1995 / Y. Chuang // *Review of International Economics*. – 2000. – № 8.
9. Glaeser E.L. Why Does Schooling Generate Economic Growth? / E.L. Glaeser // *Economics Letters*. – 1994. – № 44.
10. Goetz S.J. Economic Growth and Human Capital Accumulation: Simultaneity and Expanded Convergence Tests / S.J. Goetz, D. Hu // *Economics Letters*. – 1996. – № 51.

11. Gupta I. Economic Growth, Health and Poverty: An Explanatory Study for India / I. Gupta, A. Mitra // *Development Policy Review*. – 2004. – № 22.
12. Gyimah-Brempong K. Health Human Capital and Economic Growth in Sub-Saharan African and OECD Countries / K. Gyimah-Brempong, M. Wilson // *The Quarterly Review of Economics and Finance*. – 2004. – № 44.
13. Judson R. Economic Growth and Investment in Education: How Allocation Matters? / R. Judson // *Journal of Economic Growth*. – 1998. – № 3.
14. Kalaitzidakis P. Measures of Human Capital and Nonlinearities in Economic Growth / P. Kalaitzidakis // *Journal of Economic Growth*. – 2001. – № 6.
15. Lee D.W. Human Capital and Economic Growth. Tests Based on the International Evaluation of Educational Achievement / D.W. Lee, T.H. Lee // *Economics Letters*. – 1995. – № 47.
16. Lin T.C. Education, Technical Progress, and Economic Growth: The Case of Taiwan / T.C. Lin // *Economics of Education Review*. – 2003. – № 22.
17. Mayer D. The Long-Term Impact of Health on Economic Growth in Latin America / D. Mayer // *World Development*. – 2001. – № 29.
18. Papageorgiou C. Distinguishing between the Effects of Primary and Post-primary Education on Economic Growth / C. Papageorgiou // *Review of Development Economics*. – 2003. – № 7.
19. Petty W. Essays on Mankind and Political Arithmetic, by Sir William Petty // <http://www.gutenberg.org/dirs/etext04/mkpa10h.htm>
20. Ranis G. Economic Growth and Human Development / G. Ranis, F. Stewart, A. Ramirez // *World Development*. – 2000. – № 28.
21. Weede E. The Impact of Intelligence and Institutional Improvements on Economic Growth / E. Weede, S. Kampf // *Kyklos*. – 2002. – № 55.
22. Wolff E.N. Human Capital Investment and Economic Growth: Exploring the Cross-Country Evidence / E.N. Wolff // *Structural Change and Economic Dynamics*. – 2000. – № 11.
23. Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики: учебник/ Р.М. Нуреев. – М.: Норма, 2008. – 640 с.

У статті проводиться аналіз результатів емпіричних досліджень впливу людського капіталу на економічне зростання держави, на основі яких виділяються субзміни, такі як тривалість, рівень і якість життя, рівень і тривалість освіти, якість і обсяги фінансування охорони здоров'я, інтелектуальні здібності людини; визначається сила їхнього впливу і показники взаємозалежності.

**Ключові слова:** людський капітал, економічне зростання, «індустрія знань», якість життя.

There is analyzed in the article the results of empirical research on the effects of human capital on economic growth of a state, based on which there are marked out such subindexes as length, level and quality of life, level and duration of education, the quality and amount of financing health care, intellectual abilities of people, determined by the strength of their influence and indicators of interdependence.

**Key words:** human capital, economic growth, «the knowledge industry», quality of life.

*Надійшло 12.01.2011.*

## ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ ПІДХОДІВ ДО ФОРМУВАННЯ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті дано характеристику системи управління витратами та розглянуто основні підходи до формування систем управління витратами.

**Ключові слова:** витрати, управління витратами, системи управління витратами.

**Вступ.** У сучасних умовах управління витратами розглядається як засіб здобуття підприємством високого економічного результату, оскільки у загальному вигляді він визначається різницею доходу від продажу продукції і витрат на її виробництво і збут. Виробничі витрати займають основне місце у структурі витрат підприємства, концентруючи в собі результати усієї його діяльності. У розвитку теорії управління виробничими витратами на сучасному етапі слід наголошувати на створенні такої системи управління виробничими витратами, що забезпечує підприємству можливість успішно конкурувати на ринку, і, відповідно, додаванні системі необхідних для реалізації цього завдання властивостей і якостей. А для цього потрібно мати уявлення про досвід формування систем управління витратами.

**Постановка завдання.** Досвід свідчить, що питанням управління виробничими витратами на рівні підприємств постійно надається значна увага. Проблемам управління витратами присвячено багато праць, у яких досліджено питання обліку, оцінки ефективності використання витрат та їх прогнозування, формування стратегії і тактики зниження витрат. Удосконалення діючих систем знайшло своє відображення у фундаментальних дослідженнях таких вчених, як К. Друрі, Г. Фандель, Б. Хауке, Дж. Фостер та Ч. Хоргрен. Необхідність комплексного підходу до вирішення проблем удосконалення управління виробничими витратами у сучасних умовах обґрунтована у працях С. Аптекаря, М. Білопольського, С. Голова, К. Ковальчука, Г. Ляшенко, О. Орлова, М. Чумаченка та ін.

Незважаючи на значні досягнення в теорії і практиці управління витратами, існує коло питань, недостатня розробка яких знижує його ефективність на вітчизняних підприємствах; теоретичні праці із створення систем управління витратами відстають від потреб практики. У більшості праць управління витратами розглядається, як правило, з точки зору організації бухгалтерського і управлінського обліку і вирішення виключно облікових завдань. Для сучасного періоду розвитку економіки характерна адаптація управління витратами до ринкових умов господарювання. З одного боку, система управління витратами має враховувати багаторічний досвід її становлення та розвитку; з іншого — забезпечувати підвищення конкурентоспроможності підприємства. Система управління витратами підприємства має відповідати умовам ринкового середовища. Це означає, що систему управління витратами підприємства потрібно адаптувати до нового середовища і використовувати ринкові інструменти для



коригування стратегії розвитку підприємства. Саме розгляд цього аспекту управління витратами і становить **мету** цієї статті.

**Результати досліджень.** Будь-яка діяльність, перш за все виробнича, потребує певних ресурсів. Обсяг використаних ресурсів підприємства у грошовому вимірі для досягнення певної мети — це витрати підприємства. Як відомо, витрати бувають інвестиційні (разові) і поточні. Інвестиційні витрати, або інвестиції, спрямовуються на створення або придбання активів або соціальних благ. Ці витрати зазвичай розглядаються окремо із специфічною методикою їх обґрунтування [1].

Поточні виробничі і пов'язані з виробництвом витрати — циклічні або безперервні. Вони повторюються з кожним циклом виготовлення продукту (основні матеріали, технологічна енергія, заробітна плата виробничих робітників та ін.) або потрібні постійно для управління і підтримки виробничої системи у стані готовності (заробітна плата управлінського персоналу, амортизація основних засобів та ін.). Поточні витрати формують собівартість продукції і, таким чином, безпосередньо впливають на величину прибутку підприємства. На рівні підрозділів підприємств, які є центрами витрат і не формують власний прибуток, витрати є основним показником ефективності їх діяльності. Витрати формують собівартість продукції підприємства. Та варто відзначити, що сукупні операційні витрати за певний період і собівартість всієї готової (товарної) продукції підприємства за цей же період, як правило, не збігаються. Це зумовлюється коливаннями залишків незавершеного виробництва, витратами майбутніх періодів і вживанням різних методів обчислення собівартості продукції (за повними і неповними витратами).

Функціонально управління витратами означає постановку проблеми, пошук і ухвалення рішень, розподіл відповідальності за ними, виконання рішень, контроль за виконанням і коригування. Управління витратами — це безперервний у часі процес комплексного впливу на витрати господарюючого суб'єкта з метою забезпечення їх оптимального рівня, структури і динаміки. Основними елементами системи управління витратами є об'єкти управління витратами (рівень, формування і структура витрат), технологія управління витратами (здійснення процедур, необхідних для виявлення відхилень фактичних показників витрат від планових), суб'єкти управління витратами (структурні підрозділи підприємства, що здійснюють процедури управління витратами), предмети управління витратами (окремі характеристики стану витрат: дотримання лімітів фонду оплати праці, витрат сировини та ін.).

Протягом значного періоду часу витрати визначали та обліковували за допомогою так званого «котлового» методу, тобто усі кошти, витрачені на виробництво, обліковувалися з початку звітного періоду, незалежно від місць їх споживання та цільового призначення. Недолік цього методу полягає у тому, що він не розкриває структуру витрат, а тому не дозволяє визначити, які витрати можуть бути зменшені і на яких ділянках виробництва.

Сучасні дослідники пов'язують виникнення теорії управління витратами з другою половиною XIX ст., коли у 1887 р. було опубліковано перше видання теоретичної праці Дж. Фелса і Е. Гарке «Виробничі рахунки: принципи і практика їх ведення». Ця праця витримала шість перевидань



і здобула на рубежі століть найбільшу популярність серед видань з названої теми [2]. Підхід до управління витратами, що був запропонований Фелсом і Гарке, передбачав створення системи, призначеної для підвищення інформативності даних про витрачені кошти і підсилення контролю за їх використанням. Основні нововведення полягали в тому, що усі витрати були розділені на фіксовані (постійні) і змінні. При цьому вважалося, що фіксовані витрати не залежать безпосередньо від проведення господарських операцій або обсягу виробленої продукції. Це привело до думки, що збільшення обсягу виробництва можна досягти при витраті менших ресурсів. Виділення із загальної маси витрат умовно-змінних багато у чому визначило можливість їх нормування, встановлення норм використання ресурсів на певний обсяг готової продукції. Окрім того, було встановлено більш точний зв'язок між витратами на виробництво готової продукції та її собівартістю, що стало підґрунтям для формування в подальшому системи «стандарт-кост».

Праця Фелса і Гарке відповіла на багато питань, але це були теоретичні відповіді. Разом з тим уже в 1889 р. ці відповіді знайшли практичне відображення у першій системі порівняння фактичних витрат з нормованими. Цю систему створив Дж.П. Нортон. Вона базувалася на практичному використанні методу «рахунків за відділами» («Departmental Accounts»), за яким фактичні витрати кожної ділянки виробництва або виробничого процесу порівнювалися з витратами за цими процесами, які були прийняті за норму. У той час існували ціни на кожен виробничий процес за галузями промисловості, в основному відомі як «каунтрі прайсес» («Country Prices»), тобто ціни, за якими роботу виконувала фірма — виробник продукції. Унаслідок того, що виробничий процес був нормований, з'явилася можливість визначення ефективності кожного процесу.

Наступним етапом розвитку теорії управління витратами була класифікація Дж. Манном умовно-постійних або накладних витрат, тобто витрат, які не могли бути безпосередньо віднесені на одиницю продукції, на витрати, пов'язані із закупівлею сировини, реалізацією готової продукції; або безпосередньо на процес виробництва. Це дало можливість в подальшому виключити їх з нормування і зосередитися лише на витратах, пов'язаних із виробництвом, а отже, більш достовірно визначати результати виробництва, не спотворювати їх жодними невиробничими накладними витратами.

Подальший розвиток теорія управління витратами отримала у праці О.Г. Черча «Адекватний розподіл виробничих витрат», пов'язаній з обліком робочого та машинного часу. О.Г. Черч запропонував розподілити виробничі ділянки на декілька виробничих центрів залежно від складності устаткування, що використовується, та розподілити накладні витрати між ними на основі відпрацьованих машино-годин.

Одним з найважливіших завдань подальшого розвитку управління витратами став пошук відповідей на питання: у якій пропорції потрібно включати до собівартості умовно-постійні витрати, тобто визначення собівартості та створення системи планування витрат і контролю за випуском продукції. Ця концепція отримала назву «директ-костинг» і була запропонована Дж. Харрісоном у 1936 р. [3]. Базується вона на ідеях Г. Шмаленбаха, який використовував терміни «Teilkostenrechnung» (облік

часткових витрат) та «Grenzkosten-rechnung» (облік граничних витрат). Сутність концепції полягає в тому, що в основу собівартості продукції покладено тільки умовно-змінні витрати. Непрямі витрати виключаються із собівартості як такі, що зумовлюються не процесом виробництва, а перебігом часу. Парадоксальність цього твердження стримувала поширення «директ-костингу», який лише у 1953 р. був описаний Національною асоціацією бухгалтерів США та у подальшому став найбільш поширеним методом управління витратами.

З еволюцією теорії управління витратами став очевидним той факт, що для підприємства важлива не стільки собівартість продукції, точне визначення якої і дотепер не має однозначного вирішення, скільки запобігання невиправданим витратам, яких можна було б уникнути. Вирішенням цього завдання стала поява на початку ХХ ст. системи порівняння фактичних витрат з нормативними, або система «стандарт-кост», яка була створена Г. Емерсоном і Ч. Гаррісоном [4]. Основною метою системи було визначення ефективності роботи підприємства за рахунок порівняння фактичних витрат з нормативними. Ця система була першою, у якій першочерговим завданням був контроль і регулювання витрат, а не тільки їх облік. На базі системи «стандарт-кост» Дж.А. Хіггінсом у 1952 р. у праці «Облік за центрами відповідальності» було сформовано концепцію центрів відповідальності, призначену для визначення та обліку відповідальності певних керівних осіб за фінансові результати їх діяльності.

Органічним розвитком системи «стандарт-кост» і методу обліку за центрами відповідальності стала поява методу управління витратами під назвою «JIT» («Just-in-time», або «точно в час»), запропонованого Р.А. Хауеллом і С.Р. Соусі. На відміну від традиційних аналітичних прийомів аналізу, пов'язаних з визначенням використання робочого часу, визначенням продуктивності праці тощо, тут в основу покладено визначення та аналіз відхилень від графіка роботи і стандартів (норм).

У 1933 р. у СРСР було опубліковано переклад книги Ч. Гаррісона «Стандарт-кост», а роком пізніше і книги іншого американського економіста Т. Дауні «Стандарт-кост у системному обліку», де розглядався спрощений варіант цієї системи, викладалися методи і техніка бухгалтерських проводок у стабільній оцінці з подальшим коригуванням їх для приведення результатів обліку до фактичного рівня. Діючий у той час Інститут техніки управління зробив детальне вивчення можливих шляхів реалізації і практичного використання системи «стандарт-кост» у СРСР. Великий внесок у вирішення цього питання зробили Е.Г. Ліberman та М.Х. Жебрак, які представили цю систему в модифікованому вигляді як нормативний метод обліку витрат. Ця система передбачала складання попередньої калькуляції нормативної собівартості з кожного виробу на основі тих норм та кошторисів, що діють на підприємстві на початок місяця; ведення протягом місяця обліку змін норм, що діють, для коригування нормативної собівартості на початок наступного місяця; визначення впливу цих змін на собівартість продукції та ефективності заходів, що послужили причиною зміни норм; документування фактичних витрат протягом місяця із поділом їх на витрати за нормами і відхиленнями від норм; встановлення причин і винуватців виявлених відхилень від норм для вживання оперативних заходів; визначення фактичної собі-

вартості випущеної продукції як алгебраїчної суми нормативної собівартості, відхилень від норм і змін норм. Отже, її найважливішими елементами були калькуляція нормативної собівартості; облік змін норм; облік відхилень від норм; обчислення фактичної собівартості продукції (робіт).

Найбільш відомі сучасні методи управління витратами наведено у табл. 1. В основі кожного з представлених підходів лежить використання конкретних методів і концепцій. Умовою успішного використання цих підходів є те, що жоден з них не може вважатися універсальним для усіх підприємств. А до вибору конкретного методу управління витратами потрібно підходити ситуаційно з урахуванням конкретних управлінських завдань, забезпечуючи при цьому системний характер управління. Потрібно пам'ятати, що вибір того чи іншого підходу, так або інакше, пов'язаний із зіставленням вигод від його використання з витратами на його здійснення.

Останнім часом набули розвитку методи управління формуванням та розподілом непрямих витрат. Це пояснюється тим, що нині частка цього елемента в структурі загальних витрат збільшується.

Таблиця 1

#### Характеристики основних підходів до формування систем управління витратами

| Підхід                 | Основні методи                                                        | Сутність методів                                                                                                                                                                                                                        |
|------------------------|-----------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Методи контролю витрат | Стандарт-кост (Standard-costing)                                      | Метод передбачає попереднє нормування витрат за елементами та статтями витрат; складання нормативних калькуляцій; окремий облік нормативних витрат та відхилень; аналіз відхилень; уточнення калькуляцій при зміні норм                 |
| Методи зниження витрат | Попроцесний облік (Activity-based costing)                            | Метод передбачає використання норм та нормативів, складання кошторисів та облік відхилень. По завершенні кожної операції накопичуються витрати у відношенні до їх середнього рівня, які перераховуються надалі на одиницю продукції     |
|                        | Процесно-орієнтоване управління витратами (Activity-based management) | Метод передбачає створення системи переносу витрат підприємства на вартість продукції, для якої потрібно понести ці витрати, а також удосконалення операцій за рахунок управління носіями функцій, що сприяють виникненню витрат        |
|                        | Метод порівняння ключових показників та процесів (Bench-marketing)    | Метод передбачає розгляд рівнів розвитку підприємств як контрольних значень (бенч-марків), вивчення етапів діяльності кращих підприємств та факторів здійснення (enablers), які сприяють підвищенню конкурентоспроможності підприємства |
|                        | Метод калькулювання цільової собівартості (Targetcosting)             | Метод передбачає визначення цільової ціни на продукцію, відповідно до якої визначається бажана сума прибутку та собівартості продукції, яка є критерієм для розробки, виробництва та просування продукції                               |

| Підхід                          | Основні методи                                                | Сутність методів                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|---------------------------------|---------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                 | Метод безперервного вдосконалення (Kaizen-costing)            | Метод передбачає забезпечення необхідного рівня собівартості та пошук можливостей зниження витрат до певного цільового рівня                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|                                 | Реінжинірінг бізнес-процесів (Business process reengineering) | Метод передбачає визначення пріоритетних бізнес-процесів для ефективної роботи підприємства; аналіз та оцінку їх оптимальності за витратами, якістю тощо; формування оптимальної моделі виконання процесу; визначення критеріїв якості кінцевих та проміжних результатів та нормативів їх виконання; розробку регламентів бізнес-процесів; організацію моніторингу впровадження оптимізованих бізнес-процесів |
| Методи стратегічного управління | Аналіз ланцюжків вартостей (Value chain analysis)             | Метод передбачає визначення послідовності процесів, які формують максимальну додану вартість продукції; аналіз цих процесів та моделювання ланцюжків вартості, визначення можливих шляхів оптимізації бізнес-процесів                                                                                                                                                                                         |
|                                 | Стратегічне позиціонування (Strategic positioning analysis)   | Метод передбачає формування стратегій сталого розвитку конкурентних переваг – низької собівартості (лідювання за витратами) та диференціацію продукції. Лідювання за витратами базується на економії за рахунок масштабів виробництва; використання досвіду управління собівартстю у вигляді формування емпіричних залежностей витрат від різних факторів бізнесу; суворий контроль за витратами              |
|                                 | Аналіз витратоформуючих факторів (Cost driver analysis)       | Метод передбачає проведення аналізу витрат на більш високому рівні їх формування з подальшою розробкою планів та програм розвитку за рахунок впровадження організаційно-технічних та економічних інновацій                                                                                                                                                                                                    |

До найбільш перспективних методів можна віднести побудований на базі обліку витрат за функціями функціонально-вартісний аналіз, бюджетування на нульовому базисі, формування цільових витрат організації, стратегічне управління витратами тощо.

Управління витратами — це система впливу на складові елементи постачальницької, виробничої та збутової діяльності підприємства за допомогою динамічної інформаційної системи діагностики об'єктів витрат, яка забезпечує превентивний та оперативний вплив на витрати, визначення потенційної сфери оптимізації і зниження витрат, формування ефективних управлінських рішень з управління витратами для підвищення конкурентоспроможності підприємства. Це визначення дозволяє виділити ряд необхідних умов, які складають основу системи управління витратами: системний характер управління; наявність релевантної структурованої інформації, необхідної для вирішення конкретних управлінських завдань; урахування взаємопов'язаних процесів постачання, виробництва

і збуту продукції; спрямованість на підвищення конкурентноспроможності підприємства на певних ринках.

Управління витратами як цілісна система складається зі стратегічного та оперативного рівня, кожен з яких має свої цілі, принципи та методи. Так, стратегічний рівень управління витратами спрямований на координацію і реалізацію довгострокових цілей підприємства. Основною метою управління на цьому рівні є формування передумов для ефективного використання тих конкурентних переваг, що є у підприємства, а також створення нових для забезпечення успішної діяльності в перспективі. На цьому рівні використовуються такі методи, як управління факторами поведінки витрат, управління транзакційними витратами, управління факторами динаміки витрат, функціонально-вартісний аналіз з метою оптимізації структури «ланцюжків вартості» підприємства, стратегічний аналіз загальних витрат та ін. Якісні показники розроблених стратегій управління витратами доповнюються конкретним цифровим матеріалом оперативного рівня, основним завданням якого є надання допомоги менеджерам у досягненні запланованих рівней максимізації прибутку за рахунок дотримання зазначеного рівня витрат. Оперативний рівень орієнтований на короткостроковий період, тому його методи принципово відрізняються від методів стратегічного рівня. Вони в цілому включають в себе бюджетування, аналіз відхилень у системі «стандарт-кост», аналіз співвідношення «витрати-обсяг виробництва-прибуток», функціонально-вартісний аналіз.

Потрібно відзначити, що підприємства металургійного комплексу за часів планово-господарської економіки працювали в цілому у спільних для усього комплексу економічних умовах, до яких можна віднести: знеособлених споживачів із обмеженими правами вибору продукції; стандартні вимоги до якості продукції; відносно неширокий сортамент продукції; робота за довгостроковими договорами і відповідно гарантований збут; постачальники, зобов'язані забезпечувати запланований обсяг постачання; стабільні відпускні ціни на усі види продукції і ресурсів; гарантоване фінансування поточної діяльності. Відповідно до цих умов використовувався стандартизований комплекс документообігу на усі види діяльності, типові інформаційне забезпечення і технології управління. Все це стосується і систем управління витратами, у яких використовувалися складні кількісні показники витрат на здійснення діяльності, які розраховувалися за досить складними моделями.

У роки економічної перебудови дія зовнішніх факторів суттєво змінилася — вони стали більш жорсткими та динамічними, значно ускладнили діяльність металургійних підприємств в умовах конкурентних ринків. Відповідно до цього, системи управління витратами набули нових функцій. Витрати стали розглядати не тільки як показники кінцевого результату діяльності підприємств у довготривалому періоді, але і як метод діагностування конкретних поточних ситуацій у процесі цієї діяльності. Основною метою управління витратами стала їх мінімізація для досягнення підприємством конкурентних переваг. Але промислові підприємства і дотепер продовжують на практиці орієнтуватися на основні вимоги Методичних рекомендацій з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості [5]. Облік витрат на металургійних підприємствах, як і раніше, ведеться за укрупненими показниками, на рівні цехів і вище, не приділяється увага обліку ви-



трат за місцями їх виникнення, робочими місцями та ділянками цехів. Це відбувається частково для зменшення трудомісткості обліку, частково – за інерцією. Навіть комп'ютеризація обліку не привела до якісних зрушень у цій сфері. У цьому випадку знижується об'єктивність інформації, відсутня можливість її використання для цілей управління на тому рівні, де «створюється» собівартість, показники витрат є непридатними для поточного управління. Витрати на більш детальному рівні починають несистемно застосовувати лише при вирішенні окремих проблем, без їх ув'язки із підсумковими показниками виробництва в цілому. Згідно з діючими інструкціями накладні загальногосподарські витрати враховуються переважно «котловим» методом, з подальшим розподілом за формальними ознаками. Це призводить до необґрунтованого завищення цін на деякі види продукції і зниження на інші, що в умовах ринкової економіки впливає на зниження конкурентоспроможності підприємства. Інакше кажучи, такий формальний підхід до управління витратами є непридатним для управління в сьогодишніх умовах.

**Висновки.** Таким чином, можна зробити висновки, що система управління витратами металургійних підприємств потребує вдосконалення, одним із напрямів якого є більш оперативне формування та використання інформації про витрати, розширення місць її отримання та використання; надання інформації таких властивостей, щоб вона могла використовуватися для оперативного прийняття рішень; приведення усієї системи управління витратами до вимог, що їх формують нові ринкові умови господарювання.

#### *Список використаної літератури*

1. Аптекарь С.С. Планирование и анализ стоимостных показателей на металлургическом предприятии / С.С. Аптекарь, В.В. Краснов, В.А. Процев. – М.: Металлургия, 1986. – 224 с.
2. Шим Д.К. Методы управления стоимостью и анализа затрат / Д.К. Шим, Д.Г. Сигел; пер. с англ. А.П. Калужного. – М.: Филинь, 1996. – 344 с.
3. Гнилицкая Л.Н. Принятие управленческих решений на основе учета информации «директ-костинг» / Л.Н. Гнилицкая // Бухгалтерский учет и аудит. – 1999. – № 3. – С. 24–26.
4. Воронова Е.Ю. Система «стандарт-кост»: общая характеристика / Е.Ю. Воронова // Аудитор. – 2003. – № 4. – С. 32–39.
5. Методические рекомендации по формированию себестоимости продукции (работ, услуг) в промышленности, утвержденные приказом Министерства промышленной политики Украины от 09.07.2007 № 373 / Министерство промышленной политики Украины. – К.: ДП ДІКТЕД. – 305 с.

В статье дана характеристика управления затратами и рассмотрены основные подходы к формированию систем управления затратами.

**Ключевые слова:** *затраты, управление затратами, системы управления затратами.*

In the article description of control by expenses is given and the basic going is considered near forming of control system by expenses.

**Key words:** *expenses, management by expenses, control system by expense.*

*Надійшло 12.01.2011.*



## НАШІ АВТОРИ

**Барташевська Ю.М.** — аспірант Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля.

**Безменко Л.К.** — кандидат економічних наук, доцент Національної металургійної академії України.

**Березіна Л.М.** — кандидат економічних наук, доцент Полтавської державної аграрної академії.

**Бондаренко О.О.** — студент Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля.

**Вакульчик О.М.** — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри Академії митної служби України.

**Валіков В.П.** — кандидат економічних наук, доцент, проректор Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля.

**Вареник В.М.** — викладач Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля.

**Власова-Захарченко М.С.** — аспірант Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля.

**Виселко А.Д.** — старший викладач Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля.

**Войнаш Л.Г.** — заступник начальника управління кадрової політики, кооперативної освіти і науки, директор Навчально-методичного центру «Укоопосвіта».

**Гавриш О.М.** — кандидат філологічних наук, професор Київського національного університету будівництва та архітектури.

**Єгорова О.Ю.** — кандидат економічних наук, доцент Харківської національної академії міського господарства.

**Єгорова Ю.В.** — кандидат економічних наук, доцент Харківського державного технічного університету будівництва та архітектури.

**Задоя А.О.** — доктор економічних наук, професор, перший проректор Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля.

**Захарченко Д.** — доктор економічних наук, викладач Братиславського економічного університету.

**Захарченко П.** — кандидат технічних наук, професор, завідувач кафедри Київського національного університету будівництва та архітектури.

**Кіндрась О.В.** — асистент кафедри економіки та менеджменту Житомирської філії Європейського університету.

**Климова Н.В.** — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри Академії маркетингу і соціально-інформаційних технологій (АМСІТ).

**Климович Н.І.** — старший викладач Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля.

**Коваленко В.М.** — голова Автозаводської районної ради м. Кременчука.

**Козенков Д.Є.** — кандидат економічних наук, доцент Національної металургійної академії України.

**Костишина Т.А.** — доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри Полтавського університету економіки і торгівлі.

**Кузнецова С.А.** — доктор економічних наук, завідувач кафедри Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля.

**Кузьмінов С.В.** — кандидат економічних наук, доцент Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля.

**Ліпкова Л.** — доктор економічних наук, професор, декан факультету міжнародних відносин Братиславського економічного університету.

**Литвиненко О.М.** — викладач Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля.

**Магдіч А.С.** — старший викладач Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля.

**Макарова Н.С.** — кандидат економічних наук, доцент Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля.

**Македон В.В.** — кандидат економічних наук, доцент Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля.

**Можайкіна Н.В.** — кандидат економічних наук, доцент Харківської національної академії міського господарства.

**Момот В.Є.** — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля.

**Нусінова О.В.** — кандидат економічних наук, професор Міжнародного науково-технічного університету.

**Орлова В.М.** — кандидат технічних наук, доцент Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля.

**Палладін А.М.** — студент Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля.

**Пестовська З.С.** — старший викладач Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля.

**Петрашко Л.П.** — кандидат економічних наук, доцент ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана».

**Півень А.І.** — старший викладач Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля.

**Поповиченко І.В.** — кандидат технічних наук, доцент кафедри менеджменту, управління проектами і логістики Придніпровської державної академії будівництва та архітектури.

**Приходько Т.В.** — аспірант Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля.

**Пухальська А.П.** — магістрант Запорізького національного технічного університету.

**Романовський О.О.** — доктор педагогічних наук, професор, ректор Українсько-американського гуманітарного інституту «Вісконсінський Міжнародний Університет (США) в Україні».

**Рубець Д.С.** — аспірант Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля.

**Руденко О.В.** — кандидат економічних наук, доцент Криворізького економічного інституту ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана».

**Свінцицька О.М.** — кандидат економічних наук, завідувач кафедри економіки та менеджменту Житомирської філії Європейського університету.

**Слонєвська Н.І.** — аспірант КНТУ.

**Сосновський А.О.** — кандидат фізико-математичних наук, доцент Київського національного університету будівництва та архітектури.

**Тараненко І.В.** — кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля.

**Ткач В.О.** — кандидат економічних наук, докторант Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.

**Трушенко О.М.** — кандидат економічних наук, доцент Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля.

**Череп А.В.** — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри Запорізького національного університету.

**Черненко Н.О.** — кандидат економічних наук, доцент Національного технічного університету України «КПІ».

**Чорна О.Є.** — кандидат економічних наук, доцент, Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля.

**Шапіро І.А.** — аспірант Національної металургійної академії України.

## ЗМІСТ

|                                                                                                                                                                                                                                     |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <i>Барташевська Ю.М.</i> Обґрунтування вибору методу оцінки інвестиційних ризиків за їх рівнем .....                                                                                                                                | 3   |
| <i>Безменко Л.К.</i> Модель кластерно-параметричного аналізу виробничої діяльності підприємства.....                                                                                                                                | 10  |
| <i>Березіна Л.М.</i> Споживча кооперація у контексті формування та розвитку господарських відносин підприємств АПК.....                                                                                                             | 18  |
| <i>Вакульчик О.М.</i> Формування механізму фінансового управління машинобудівного підприємства на основі проєкції множини мотивів і цілей .....                                                                                     | 23  |
| <i>Вареник В.М.</i> Визначення дефініції «грошові потоки» .....                                                                                                                                                                     | 30  |
| <i>Войнаш Л.Г.</i> Кадрова політика підприємства в сучасних умовах розвитку національної економіки .....                                                                                                                            | 36  |
| <i>Єгорова О.Ю., Єгорова Ю.В., Можайкіна Н.В.</i> Проблеми та перспективи інноваційно-інвестиційного розвитку економіки України.....                                                                                                | 42  |
| <i>Задоя А.А., Палладин А.Н.</i> Численность населения как фактор экономической динамики .....                                                                                                                                      | 50  |
| <i>Захарченко П., Гавриш А., Сосновський А., Липкова Л., Захарченко Д.</i> Сравнительный анализ опыта реализации государственно-частного партнерства в проектах строительства транспортной инфраструктуры в Украине и Словакии..... | 59  |
| <i>Климова Н.В.</i> Формирование стратегии наращивания институционального потенциала инвестиционно-строительного комплекса Краснодарского края.....                                                                                 | 65  |
| <i>Климович Н.І.</i> Економіка України: сьогодення та перспективи розвитку.....                                                                                                                                                     | 71  |
| <i>Козенков Д.Є.</i> Управління розвитком підприємства на основі теорії життєвого циклу.....                                                                                                                                        | 77  |
| <i>Костишина Т.А.</i> Науково-методичні засади конкурентоспроможної оплати праці в умовах євроінтеграції та глобалізації .....                                                                                                      | 84  |
| <i>Кузнецова С.А.</i> Фінансовий моніторинг в Україні: якісний аспект .....                                                                                                                                                         | 90  |
| <i>Кузьмінов С.В., Бондаренко О.О.</i> Розвиток місцевого самоврядування як необхідний елемент еволюції ринкової економіки .....                                                                                                    | 97  |
| <i>Магдіч А.С.</i> Вплив глобальної кризи на економіки країн Центральної та Східної Європи .....                                                                                                                                    | 103 |
| <i>Макарова Н.С.</i> Можливості стратегії розвитку торговельних мереж....                                                                                                                                                           | 112 |
| <i>Македон В.В.</i> Досягнення синергетичного ефекту при злиттях і поглинаннях компаній .....                                                                                                                                       | 117 |
| <i>Момот В.Є., Валіков В.П., Коваленко В.М., Литвиненко О.М.</i> Врахування системи цінностей на рівні створення стратегії підприємства у галузі людських ресурсів .....                                                            | 125 |
| <i>Нусінова О.В.</i> Оцінка умовної ринкової вартості промислових підприємств.....                                                                                                                                                  | 134 |
| <i>Орлова В.Н.</i> Сбалансированная система показателей как инструмент стратегического управления торговыми предприятиями .....                                                                                                     | 141 |

|                                                                                                                                                                                                    |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <i>Пестовська З.С.</i> Методи прогнозування економічних показників: макро- та мікрорівні.....                                                                                                      | 151 |
| <i>Петрашко Л.П.</i> Трансформація ціннісних орієнтирів сучасного університету.....                                                                                                                | 158 |
| <i>Півень А.І.</i> Інтеграція системи стабілізаційного фінансового управління підприємством у механістичну та графові структури.....                                                               | 163 |
| <i>Поповиченко І.В.</i> Аналіз стратегічних підходів до управління виробничо-господарською організацією у динаміці .....                                                                           | 169 |
| <i>Приходько Т.В.</i> Класифікація ознак та порівняння змісту затрат, витрат та видатків виробництва.....                                                                                          | 176 |
| <i>Романовський О.О.</i> Базова концепція підприємницького університету.....                                                                                                                       | 182 |
| <i>Рубець Д.С.</i> Особливості розробки та реалізації стратегій для корпорацій холдингового типу.....                                                                                              | 196 |
| <i>Руденко О.В.</i> Відходи гірничо-збагачувального виробництва: особливості при визначенні їх об'єктом обліку .....                                                                               | 202 |
| <i>Свінцицька О.М., Кіндрась О.В.</i> Конкурентоспроможність видавничої продукції як фактор підвищення інвестиційної привабливості підприємств видавничої галузі.....                              | 207 |
| <i>Слоневська Н.І.</i> Шляхи вдосконалення оцінки ефективності праці спеціалістів на підприємствах будіндустрії .....                                                                              | 214 |
| <i>Taranenko I., Vlasova-Zaharchenko M., Vyselko A.</i> Peculiarities of enterprises' international competitive strategies formation and implementation under the conditions of globalization..... | 219 |
| <i>Ткач В.О.</i> Економічна безпека в умовах ринкових трансформацій.....                                                                                                                           | 228 |
| <i>Trushenko O.</i> Global risks and their impact on socio-economic development .....                                                                                                              | 234 |
| <i>Череп А.В., Пухальська А.П.</i> Методи оцінки інтелектуальної власності підприємств.....                                                                                                        | 241 |
| <i>Черненко Н.О.</i> К вопросу управления основными производственными фондами предприятия.....                                                                                                     | 249 |
| <i>Чорная О.Е.</i> Анализ результатов эмпирических исследований влияния человеческого капитала на экономический рост .....                                                                         | 255 |
| <i>Шаніро І.А.</i> Характеристика основних підходів до формування систем управління витратами промислових підприємств.....                                                                         | 263 |
| <b>Наші автори</b> .....                                                                                                                                                                           | 271 |

Наукове видання  
**ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ВЕКТОР ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**  
Збірник наукових праць  
Вип. 1 (10) 2011

Редактор Л.В. Пилипчак  
Коректори: М.С. Ярмолук, О.О. Шевцова  
Комп'ютерна верстка Г.М. Хомич

---

Підписано до друку 15.04.2011 р. Формат 70×100/16. Ум. друк. арк. 22,25. Тираж 300 пр. Зам. №

---

Видавництво ДУЕП імені Альфреда Нобеля.  
49000, м. Дніпропетровськ, вул. Набережна В.І. Леніна, 18.  
Тел. (056) 778-58-66, e-mail: rio@duer.edu

Віддруковано у ТОВ «Роял Принт».  
49040, м. Дніпропетровськ, вул. Запорізьке шосе, 40.  
Тел. (056) 794-61-05, 04.  
Свідоцтво ДК № 3505 від 23.06.2009 р.