

## ЗМІСТ

		Економічна теорія
Задоя А.А., Кузьминов С.В.	Взаимодействие рыночных и нерыночных аспектов в экономических реформах конца 1940-х – середины 1960-х гг. ....	5
Ядгаров Я.С.	Общее и особенное в теории прибыли К. Маркса и О. Бём-Баверка ....	11
Гриньов А.В., Компанієць О.А.	Знання як основний ресурс сучасної економіки.....	16
Остроумов В.В.	Особенности отражения «закона рынков Сэя» в творчестве российских последователей классической политической экономии .....	22
		<b>Фінанси</b>
Долгальова М.О., Шестакова О.В.	Дослідження стратегічного управління ліквідністю комерційного банку .....	28
Корженко К.А.	Аналіз формування цінової політики та рівня торговельної націнки підприємств роздрібною торгівлі на ринку канцелярських товарів .....	32
Філатова С.О., Колісник М.О.	Економічне обґрунтування інвестиційного проекту .....	38
Кухтій Л.П.	Глобальна фінансова криза та її вплив на діяльність банківської системи України .....	43
		<b>Економіка підприємства</b>
Холод Б.І., Зборовська О.М.	Системний підхід – основа сучасного управління діяльністю промислових підприємств .....	48
Дробязко С.І.	Методичні основи управління витратами підприємства .....	55
Момот В.Є., Перваков О.С.	Форми залучення приватного капіталу для реформування комунальних монополій.....	61
Краснокутська Н.С.	Методологічні основи оцінювання реалізації потенціалу підприємства .....	67
Бейдик Н.М.	Формування продовольчих кластерів у регіональному аспекті.....	73
		<b>Менеджмент</b>
Гармидер Л.Д.	Классификация трудовых потоков логистики .....	78
Кришан О.Ф.	Управління факторами, що впливають на ефективність інвестиційного проекту в процесі його реалізації.....	86
Петренко С.А.	Інтеграційні системи управління як джерело підвищення конкурентоспроможності підприємства .....	92

<b>Татаринов В.В.</b>	Управление инновационным спросом на малых предприятиях машиностроения в Украине.....	101
<b>Світове господарство</b>		
<b>Тараненко І.В.</b>	Інноваційна складова формування конкурентоспроможності економіки України в контексті циклічного розвитку .....	107
<b>Галась О.І., Круцяк Д.Б.</b>	Внутрішні інвестиції як стабілізаційний інструмент економічного розвитку держави .....	115
<b>Тригуб С.О.</b>	Особливості вільних (спеціальних) економічних зон та їх вплив на стимулювання діяльності підприємств .....	120
<b>Красовська О.Ю.</b>	Міжнародна конкурентоспроможність національних систем вищої освіти в сучасній економіці знань .....	127

Журнал затверджено до друку за рекомендацією вченої ради Дніпропетровського університету економіки та права (протокол № 2 від 18 березня 2010 р.) і вченої ради Національного гірничого університету (протокол № 3 від 3 березня 2010 р.).

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

**Редакційна колегія:**

*О.І. Амоша*, доктор економічних наук;  
*І.В. Багрова*, доктор економічних наук;  
*О.С. Галушко*, доктор економічних наук;  
*А.О. Задоя*, доктор економічних наук  
(заступник головного редактора);  
*Г.О. Крамаренко*, доктор економічних наук;  
*Л.Ю. Мельник*, доктор економічних наук;  
*В.Є. Момот*, доктор економічних наук;  
*В.А. Павлова*, доктор економічних наук;  
*Ю.Є. Петруня*, доктор економічних наук  
(заступник головного редактора);  
*В.А. Ткаченко*, доктор економічних наук;  
*Л.В. Пилипчак*, відповідальний секретар.

Тематична спрямованість – дослідження проблем і сутності процесів, що відбуваються в економіці у зв'язку із сучасними тенденціями розвитку суспільства.

Цільове призначення – висвітлення результатів новітніх досліджень та актуальних досягнень в галузі економічної науки та підприємництва у сучасному аспекті економічного і політичного устрою України.

Для економістів, вчених, студентів, аспірантів та всіх тих, хто цікавиться актуальними напрямками розвитку економіки.

Матеріали публікуються українською, російською і англійською мовами.

© «Академічний огляд», 2010

© Дніпропетровський університет економіки та права, оформлення, 2010

# CONTENTS

## Economic theory (Economics)

<b>A. Zadoia, S. Kuzminov</b>	Interaction of market and non-market aspects in the economic reforms of the late 1940s and middle 1960s.....	5
<b>Ya. Yadgarov</b>	General and individual in K. Marx's Theory of Profit.....	11
<b>A. Grynyov, O. Kompaniets'</b>	Knowledge as the main source of modern economy.....	16
<b>V. Ostroumov</b>	The peculiarities of "Say's Market Laws" reflection in the creative works of Russian followers of classical political economy.....	22

## Finance

<b>M. Dolgal'ova, O. Shestakova</b>	Study of commercial bank strategic liquidity management .....	28
<b>K. Korzhenko</b>	Pricing policy formation and trading margin level of retail enterprise analysis on the stationary market .....	32
<b>S. Filatova, M. Kolisnyk</b>	Economic verification of investment project.....	38
<b>L. Kuhtiy</b>	Global financial crisis and its influence on the activity of banking system of Ukraine .....	43

## Operations management

<b>B. Kholod, O. Zborovs'ka</b>	System approach as the basis of modern industrial enterprises activity management.....	48
<b>S. Drobyazko</b>	Methodical principles of enterprise expenses management.....	55
<b>V. Momot, O. Pervakov</b>	Forms of private capital attracting for reforming communal monopolies .....	61
<b>N. Krasnokuts'ka</b>	Methodological principles of enterprise potential realization evaluation .....	67
<b>N. Beydyk</b>	Regional aspect of food clusters forming .....	73

## Management

<b>L. Garmider</b>	Logistics labor flow classification .....	78
<b>O. Kryshan</b>	Managing factors that influence the efficiency of investment project in the process of its realization.....	86
<b>S. Petrenko</b>	Integration management systems as a source of enterprise competitiveness increase .....	92
<b>V. Tatarinov</b>	Innovation demand management at small machine-building enterprises in Ukraine.....	101

## World Economy

<b>I. Taranenکو</b>	Innovative constituent in the formation of Ukrainian economy competitiveness in the context of cyclic progress .....	107
---------------------	--	-----

<b>O. Galas', D. Kruttsyak</b>	Home investment as stabilization tool of state economic development.....	115
<b>S. Trigub</b>	Features of free (exclusive) economic zones and their effect on the stimulation of enterprise operation.....	120
<b>O. Krasovs'ka</b>	International competitiveness of national higher education systems in modern economy of education .....	127

Журнал «Академічний огляд» – фахове видання, затверджене постановою Президії ВАК України від 8.07.2009 р. № 1-05/3.

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 автора і редакції. При передрукуванні посилання на **«Академічний огляд»** обов'язкове.

Редактор *Л.В. Пилипчак*  
Коректори: *Г.Ю. Половна,*  
*Є.О. Лемець*  
Комп'ютерна верстка  
і дизайн обкладинки – *О.М. Гришкіна*

*Свідоцтво про державну реєстрацію  
КВ № 7155 від 3 квітня 2003 р.*

Підписано до друку 2.04.2010. Формат 70×108/16.  
Ум. друк. арк. 11,90. Тираж 300 пр. Зам. № .

**Адреса редакції та видавця:**  
49000, м. Дніпропетровськ,  
вул. Набережна Леніна, 18.  
Дніпропетровський університет економіки та права  
**Тел/факс** (056) 778-58-66, 778-05-28.  
**e-mail:** rio@duep.edu

Віддруковано у ТОВ «Роял Принт».  
09040, м. Дніпропетровськ, вул. Запорізьке шосе, 40, кв.194.  
Тел. (056) 794-61-05, 04  
Свідоцтво ДК № 3505 від 23.06.2009 р.

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 330.101:330.83

А.А. ЗАДОЯ, доктор экономических наук, профессор,  
первый проректор Днепропетровского университета экономики и права

С.В. КУЗЬМИНОВ, кандидат экономических наук, доцент, директор Института  
международной экономики Днепропетровского университета экономики и права

## ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РЫНОЧНЫХ И НЕРЫНОЧНЫХ АСПЕКТОВ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕФОРМАХ КОНЦА 1940-х – СЕРЕДИНЫ 1960-х гг.

У статті проаналізовано діалектику реальних економічних процесів та їх відображення у науковій літературі на прикладі економічних реформ 40–60-х років ХХ ст., які проводилися у Радянському Союзі.

В статье проанализирована диалектика реальных экономических процессов и их отражение в научной литературе на примере экономических реформ 40–60-х годов ХХ в., проводимых в Советском Союзе.

The dialectics of the real economic processes and their reflections in scientific literature is analyzed in article. This is made on example of the economic reforms 40–60-s years 20<sup>th</sup> century, conducted in the Soviet Union.

*экономические реформы, экономическая история, рыночные механизмы регулирования экономики, экономическая политика*

Для человека, изучающего экономическую историю, особое значение имеет соединение ее двух аспектов: истории изменений в реальной экономике (способах производства, уровне развития производительных сил, содержании производственных отношений, экономических институтов и учреждений) и истории развития экономической мысли. При анализе диалектического взаимодействия этих двух аспектов возникает вопрос: что является причиной, а что следствием? Происходят ли вначале какие-то изменения в реальной экономике, которые потом находят свое отображение и обобщение в работах представителей экономической науки, или наоборот – сначала появляются экономические идеи, реализация которых приводит к изменениям в реальной экономической жизни?

Было бы ошибкой однозначно ответить на этот вопрос. Свидетельством более сложной взаимосвязи может служить история экономики и экономической мысли в ХХ в. С одной стороны, имен-

но экономический кризис 1929–1933 гг. подтолкнул экономистов к изменению оценки способности рыночной экономики к саморегулированию и пересмотру роли государства. Как следствие – появление известной работы Дж.М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.). Однако дальнейшее развитие европейских стран на протяжении следующих 40 лет происходило под влиянием именно кейнсианских идей, а следовательно, понять и объяснить исторические события реальной экономики без знания кейнсианской теории невозможно. Такая же сложная диалектика обнаруживается и при анализе теоретических разработок относительно коллективных валют (в частности работ лауреата Нобелевской премии по экономике Роберта-Александера Манделла относительно оптимальных зон обращения валюты) и внедрения общей европейской валюты – евро. Экономическая мысль не является зеркалом, которое лишь отображает реальную действительность; она совершает активное влияние

на экономические процессы, иногда выступая даже первопричиной направлений и темпов их изменений.

Подтверждением справедливости данного утверждения может служить анализ экономических реформ, проведенных в СССР в 40–60-х гг. XX в., и их отражения в исследованиях советских и, в частности, украинских экономистов.

Целью данной статьи является исследование взаимосвязи реальной экономической действительности и ее теоретического отражения в работах экономистов, позволяющее продемонстрировать их диалектическое единство и взаимообусловленность.

Исследуемый период был достаточно благоприятным для проведения экономических реформ. С одной стороны, экономический механизм, созданный в 30-е годы, был разрушен войной и восстанавливать его не имело смысла; с другой стороны, сформировавшаяся в военные годы система управления хозяйством была непригодна для мирного времени. Поэтому было расчищено поле для проведения реформ, которые имели своей целью поднять эффективность экономики, обеспечить ее постепенный переход от экстенсивных к интенсивным факторам роста. Основными реформами этого периода были: денежная реформа 1947 г.; реформа сельского хозяйства 1953 г.; реформа денег и цен 1961 г.; реформа в промышленности и строительстве 1957 г.; реформа 1965 г. («косыгинская» реформа).

Кардинальная реформа денежного обращения была задумана сразу же после окончания Великой Отечественной войны. Молодые экономисты В. Дьяченко и Я. Кронрод отстаивали идею усиления роли денег, расширения товарного производства и использования закона стоимости в условиях социализма еще во второй половине 1940-х гг. Анализируя «Капитал» К. Маркса, Я. Кронрод утверждал, что социализм является закономерной стадией развития товарного производства [1]. Следовательно, распределение конечного продукта должно происходить не через административно-распределительную систему, а через

добровольную покупку товаров и услуг потребителем. Практическим воплощением этих идей стала денежная реформа с одновременным отказом от карточной системы распределения в 1947 г.

Отказ от карточного распределения основных потребительских благ стал не только признаком того, что послевоенное восстановление проходит успешно. Более важно то, что он сигнализировал о готовности политического руководства страны повернуться лицом к потребностям людей, формировать структуру производства не только исходя из производственных возможностей, но и учитывая реальные запросы населения, воплощенные в спросе на конечные товары и услуги.

Тем не менее, сразу же возникла другая проблема. Рост доходов в сочетании с сохранением фиксированных низких цен на товары послужили причиной дефицита этих товаров, в частности продовольствия. Голод 1947–1948 гг. подтолкнул к реформированию аграрного сектора.

Основными элементами реформы аграрных отношений в СССР, провозглашенной на пленуме ЦК КПСС 1953 г., были значительное повышение закупочных цен на сельхозпродукцию, уменьшение натуральных налогов на личные подсобные хозяйства жителей сел, расширение возможностей для материального поощрения работников колхозов [3]. Эти мероприятия должны были стимулировать трудовую активность крестьян и уменьшить административную и налоговую нагрузку на сельхозпредприятия. В дальнейшем подобные мероприятия многократно повторялись с целью дальнейшего стимулирования агросектора советской экономики, который оставался хронически проблемным с начала 1940-х гг. Поэтому определить время завершения реформы практически невозможно, поскольку она стала перманентной.

На начальном этапе реформа дала ощутимый положительный эффект [6]. Увеличилось производство всех основных продуктов растениеводства и животноводства. Ускоренными темпами

начала осуществляться механизация и электрификация сельского хозяйства, мелиорация земель. Но в целом аграрная реформа 1953 г. была половинчатой и внутренне конфликтной. Так, с одной стороны, колхозы и совхозы переходили на хозрасчет (т. е. финансировали собственные расходы лишь за счет самостоятельно заработанных средств), а с другой — оставалась система принудительной продажи государству подавляющего большинства выращенной продукции по фиксированным ценам. Хозяйства получили относительную свободу в вопросах что и сколько сеять, но эта свобода очень ограничивалась государственным вмешательством со стороны разного рода областных и республиканских комиссий, инспекций, управлений, которые порождали все возрастающее количество контрольных цифр, нормативов и распоряжений.

Идейное наполнение и результаты реформ невозможно рассматривать в отрыве от эволюции и борьбы экономических школ в СССР. Если реформы 1947 и 1953 гг. были в значительной мере продиктованные острой необходимостью восстановить довоенный уровень жизни населения и потенциал экономики и сначала не задумывались как стратегические, то уже следующая — реформа организации управления промышленностью и строительством — задумывалась как системная. Значительную роль в этом сыграло то, что в 1950-х гг. советскими экономистами (прежде всего, профессорами Московского государственного университета В. Черковцом и Н. Цаголовим) на основе марксистских идей была создана политическая экономия социализма. Это позволило анализировать социалистическое хозяйство не просто как результат политических решений в экономике, а действительно как систему экономических отношений, с ее специфическими законами и особенностями, что и было отображено в учебнике по политэкономии, изданном кафедрой политэкономии МГУ [2].

Основным законом социалистической экономики считалась планомерность ее развития. Причем в отличие от

тогдашней экономической системы западных стран, где планомерность охватывала преимущественно сферу производства, социалистическая экономика должна быть планомерной во всех элементах — производстве, распределении, обмене и даже в потреблении.

В такой системе и потребности должны были быть запланированными. Вместо того, чтобы постоянно гнаться за возрастающими потребностями, предлагалось активно влиять на индивида со стороны общества, формировать его личность и потребности. Итак, решение конфликта между безграничностью потребностей и ограниченностью ресурсов предлагалось снимать не только за счет повышения эффективности использования ресурсов, но и путем активного и сознательного формирования потребностей. То есть, если общество может производить много книг, то нужно прививать любовь к чтению литературы, а если возникают постоянные проблемы в животноводстве, то необходимо активнее пропагандировать потребление рыбы и овощей.

Такое видение основной проблемы экономики в определенном понимании обогнало свое время и в большей мере отвечает постиндустриальному обществу современных развитых стран. Но теперь идею возможности системного влияния на материальные и нематериальные потребности индивида успешнее реализуют не государственные учреждения, а большие корпорации. Рекламная компания сегодня в значительной мере является не подачей объективной информации, а попыткой сформировать сознание и подсознание индивида за счет контролируемого влияния извне. В Советском Союзе единство общественного и личного воплотилось в лозунге: «Гармоническое, всестороннее развитие личности является объективно заданной целью развития общества».

Возвращение к человеку, его потребностям требовало более сбалансированного распределения ресурсов между созданием средств производства и производством потребительских товаров. Гипертрофированное развитие тяже-

лой индустрии, характерное для 1930–1940-х гг., надо было скорректировать в пользу легкой промышленности и производства бытовой техники. Но развитие – это не только средства и ресурсы, но и управленческая система. Если продукция тяжелой промышленности характеризуется относительной однородностью и, соответственно, предприятия таких отраслей контролировать легко, то для потребительских товаров характерно разнообразие, а в идеале – соответствие уникальным вкусам большого количества потребителей. Таким образом, планировать ассортимент, устанавливать объемы производства нужно оперативно, мгновенно реагируя на изменения во вкусах.

Именно такой была цель реформы 1957 г. Путем приближения контролирующих органов непосредственно к предприятию планировалось не только предоставить административно-командной машине большую гибкость, но и преодолеть узковедомственный подход руководителей предприятий, когда предприятие отчитывалось только перед своим отраслевым министерством и было заинтересовано в выполнении плана любой ценой, совсем не интересуясь тем, как его деятельность влияет на предприятия других областей, нужна ли его продукция, удовлетворяет ли она потребителя. В ходе реформы предлагалось снова возвратиться от отраслевого к территориальному принципу управления промышленностью и строительством. Заново созданные совнархозы (в Украине их было 11, а по всему СССР – более 100) должны были обеспечивать комплексный подход к развитию народного хозяйства на своей территории. Одновременно большое количество предприятий передавалось из центрального в республиканское подчинение.

Параллельно с этим надо было продолжать реформу цен, начатую с повышения закупочных цен на продукцию агросектора. В 1957 г. В. Дяченко разработал проект реформы, в рамках которой предполагалось установление цен на основе учета спроса и предложения, их оперативное изменение торговыми

организациями, а также приведение денежной массы в соответствие с товарной.

Но отчасти из политических соображений, а отчасти из-за отсутствия глубоких научных разработок в сфере денежного обращения предложенная реформа была значительно урезана. Фактически она свелась к деноминации советского рубля (1 новый за 10 старых) с 1 января 1961 г. В последующие несколько лет цены на потребительские товары несколько повысились, но кардинально ситуация в легкой и пищевой промышленности не изменилась. Эти отрасли остались в советской экономике.

Изменение в политической власти в конце 1964 г. открыло дорогу наиболее масштабной реформе послевоенного периода в СССР. Она преподносилась как разрыв с проявлениями прожектёрства и волюнтаризма, присущими советской экономической политике 1950-х – начала 1960-х гг., декларировалось повышение научного уровня руководства экономикой, основанного на законах политэкономии социализма.

Традиционно проведение реформы связывали с усложнением экономических связей, которое снижало эффективность директивного планирования, и с желанием более полно использовать интенсивные факторы экономического роста. Фактически проблема заключалась в невозможности сохранять старую организацию общесоюзного планирования в условиях постоянного экономического роста. В 1966 г. промышленность СССР включала более 300 отраслей, 47 тыс. предприятий и 12,8 тыс. строительных организаций. Детальное согласованное планирование деятельности такой исполинской машины превращалось в непосильную задачу в годы, когда наиболее распространенным инструментом экономических расчетов оставались деревянные счёты.

В среде технократически настроенной интеллигенции особую популярность приобрели идеи академика В. Глушкова, который с 1962 г. развивал программу тотальной информатизации экономических процессов, кото-



рая должна была основываться на базе Единой государственной сети вычислительных центров. Считалось, что конечным результатом реализации программы могло стать создание гигантской экономико-математической модели, которая бы регулярно обновлялась путем введения разнообразнейших первичных данных, полученных вычислительными центрами от предприятий и организаций. В идеале такая модель стала бы почти точной копией реальности и позволила бы не только эффективнее балансировать плановые показатели для каждого хозяйствующего субъекта, но и проводить экономические эксперименты, не подвергая риску реальную экономику.

Но не технократические идеи стали основанием для новой реформы. Впервые ее концепция была изложена в статье профессора Харьковского государственного университета Э. Либермана «План, прибыль, премия» в газете «Правда» [7]. Статья вдохновила общесоюзную экономическую дискуссию в печати и серию экономических экспериментов, которые подтвердили эффективность предложенных мероприятий.

Реализация реформы пришлось на период VIII пятилетки (1965–1970 гг.), которая получила название «золотой», поскольку дала колоссальный прирост объемов национального производства и дохода. Темпы роста национального дохода в СССР в этот период были почти такими же высокими, как в Японии, вдвое более высокими, чем в США и Германии, и втрое превосходили аналогичный показатель для Великобритании. Реформа значительно улучшила ритмичность поставок и платежей, ускорив обращение денежной массы, улучшила использование основных фондов, которое привело к повышению производительности труда.

Во второй половине 1960–1970 гг. реформа была подвергнута жесткой критике со стороны группы ученых, авторов так называемой СОФЭ – системы оптимального функционирования экономики (Н. Федоренко, В. Новожилов, С. Шаталин и др.) [4, 5]. Авторы СОФЭ

в качестве альтернативы либеральной, по своей сути, реформе предложили создать «конструктивную» экономико-математическую модель социалистической экономики. Как альтернатива «описательной» политической экономии СОФЭ должна была полностью вытеснить товарное производство, заменив его системой экономико-кибернетических операций. Концепция СОФЭ нашла поддержку в аппарате ЦК КПСС, Институте США и Канады, Центральном экономико-математическом институте. В тот же время Совет министров СССР, Госплан и ведущие экономисты Института экономики Академии наук (Я. Кронрод, Н. Цаголов) выступали категорически против. В результате дискуссии, которая развернулась на рубеже 1960–1970-х гг. недостаточная нежизнеспособность СОФЭ была доказана, но и либеральная реформа начала сворачиваться. В значительной мере этому оказывали содействие не только авторы СОФЭ, но и партийные функционеры высшего ранга, члены ЦК КПСС. Политизируя дискуссию вокруг реформы, они обвинили А. Косыгина и его единомышленников в отходе от социалистических идей, заигрывании с Западом и т. п. В результате реформа в первой половине 1970-х гг. была свернута, а предприятия снова потеряли большую часть самостоятельности.

Хотя сегодня доминирует мысль о неудаче «косыгинской» реформы 1965 г., но она все же имела большое значение для дальнейшего развития многих стран:

1. Реформа оказывала содействие росту капиталовложений в производство и вывела предприятия СССР (и, в частности, Украины) на довольно высокий для своего времени технологический уровень, который большинство из них не смогли превзойти даже в первом десятилетии XXI в.

2. Реформа обозначила возможности и направления трансформации административно-командной экономики в более эффективную модель смешанной экономики путем постепенных преобразований. Идеи реформы широко

использовались в градуалистских моделях рыночных преобразований, например, в Китае.

Но в СССР возможность эффективных и относительно безболезненных преобразований была утрачена. Реставрация диктата партийной номенклатуры означала консервацию эволюции общественных отношений. Началась эпоха так называемого «застоя», которая была прервана лишь «горбачевскими» реформами середины 1980-х гг.

Проведенное исследование позволяет сделать вывод, что долгосрочным следствием сворачивания экономической реформы середины 1960-х гг. стало укоренившееся взаимное недоверие между учёными-экономистами и хозяйственниками разных рангов – от директора предприятия до главы правительства. Волонтаристское сворачивание «косыгинской» реформы вопреки научным доводам, достигнутым позитивным результатам и просто здравому смыслу, было воспринято научной общественностью как яркое проявление невежества партийно-хозяйственной номенклатуры и её откровенной неспособности воспринимать эффективные методы управления экономикой. Вероятно, именно поэтому вплоть до конца 1980-х гг. в СССР публикация серьёзных работ по вопросам повышения качества управления экономикой страны практически прекратилась. Традиция такого негативного отношения к правительству страны со стороны учёных продолжается в Украине до сих пор. На каждый десяток негативных публикаций по поводу ошибок правительства едва ли найдётся хотя бы одна, в которой содержатся конструктивные предложения по реформированию экономики страны.

С другой стороны, и хозяйственники не питают особой симпатии к учёным. Стойкое недоверие к отечественным разработкам привело, в частности, к тому, что рыночные реформы, проводимые с начала 1990-х гг., конструировались практически исключительно на основе западных рецептов, совершенно не адаптированных к украинским реалиям. Отсюда и плачевный результат. Очевидно, что такое взаимное пренебрежение разрушительно сказывается как на украинской науке, так и на украинском бизнесе. Окончание этой «холодной войны», несомненно, принесло бы огромную пользу всему украинскому обществу в целом.

#### Список использованной литературы

1. Кронрод Я.А. Деньги в социалистическом обществе. Очерки теории / Я.А. Кронрод. – М.: Госфиниздат, 1954. – 374 с.
2. Курс политической экономии / под ред. Н.А. Цаголова. – М.: Из-во МГУ, 1968. – Т. 2.
3. Історія селянства Української РСР. У 2 т. – К., 1967. – Т. 2. – С. 413.
4. Федоренко Н.П. О разработке системы оптимального функционирования экономики / Н.П. Федоренко. – М.: Наука, 1968. – 286 с.
5. Федоренко Н.П. Вспоминая прошлое, заглядываю в будущее / Н.П. Федоренко. – М.: Наука, 1999. – С. 143–144.
6. Сельское хозяйство СССР. Статистический сборник. – М., 1971. – С. 34.
7. Либерман Е.Г. План, прибыль, премия / Е.Г. Либерман // Правда. – 1962. – 9 сентября.

*Надійшло до редакції 2.02.2010*

УДК 330.101:330.13

Я.С. ЯДГАРОВ, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой  
Всероссийского заочного финансово-экономического института (ВЗФЭИ)

## ОБЩЕЕ И ОСОБЕННОЕ В ТЕОРИИ ПРИБЫЛИ К. МАРКСА И О. БЁМ-БАВЕРКА

У статті досліджуються теоретичні засади марксистського та маржиналістського підходів до визначення суті та джерел прибутку. Виділено особливі заслуги Маркса та Бём-Баверка у дослідженні теорії прибутку. Розглянута діалектика глибинних та поверхневих форм існування прибутку.

В статье исследуются теоретические основы марксистского и маржиналистского подходов к определению сути и источников прибыли. Выделены особые заслуги Маркса и Бём-Баверка в исследовании теории прибыли. Рассмотрена диалектика глубинных и поверхностных форм существования прибыли.

In article theoretical bases Marxism and marginalism under-moves to determination of the essences and sources of the profit are researched. Special services by Marks and Bohm-Bawerk in study of the theories of the profit is chosen. The dialectics deep and surface forms of existence of the profit are considered.

*прибыль, прибавочная стоимость, норма эксплуатации, капитал, марксизм, маржинализм, норма прибавочной стоимости, норма прибыли*

Теория прибыли – одна из наиболее дискуссионных теорий экономической науки в прошлом и настоящем. Во многом тенденциозным версиям ее интерпретации на всем протяжении XIX в. в трудах лидеров классической политической экономии и в особенности К. Маркса в период маржиналистской революции в конце того же столетия были противопоставлены принципиально новые (и альтернативные по своей сути) теоретические концепции на этот счет. И одним из ярких новаторов в области маржиналистской интерпретации теории прибыли явился О. Бём-Баверк.

Изыскания в области теории прибыли, связанные с творчеством К. Маркса и О. Бём-Баверка, являются и ныне важной исходной составляющей для подавляющего большинства ученых-экономистов, пытающихся осмыслить природу и механизм формирования прибыли (процента) на капитал. При этом теоретическая позиция Маркса сводится к тому, что прибыль создается и соответственно может приумножаться лишь производительным трудом рабочих в сфере производства. В свою оче-

редь О. Бём-Баверк привержен другой, так сказать, крайней позиции, а именно: доход капиталиста (прибыль) возникает благодаря производительной функции особенного фактора – времени, в течение которого его капитал посредством «окольных методов» производства обрабатывается и обеспечивает ему ожидаемое вознаграждение.

Рассмотрим вначале те ключевые положения, которые вызывают наибольший интерес в теории прибыли К. Маркса.

Размышления о природе происхождения прибыли одним из завершителей классической политической экономии К. Марксом тесно связаны с его ключевой теорией – *теорией прибавочной стоимости*, повествование о которой он начинает в главе 4 тома I «Капитала». В этой теории доказывается, что хотя *рабочая сила как товар* продается по стоимости, но именно этот товар является тем единственным и специфическим товаром, ценность которого (в товарах, необходимых для рабочего и его семьи) не может устанавливаться при капитализме в точном соответствии с принципом

трудовой теории ценности (стоимости). При этом разгадка данного явления у К. Маркса достаточно проста, и суть ее примерно такова: *труд количественному измерению поддается с точностью, а оценка ценности рабочей силы — это в большей степени проблематика*, как выразился Р. Арон, определяемая «*состоянием нравов и коллективной психологии, что признавал сам Маркс*» [1, с. 167].

Отсюда вывод автора «Капитала» однозначен — *источником прибавочной стоимости является только «неоплаченный труд» производительных рабочих, продающих свою рабочую силу*. Механизм же извлечения прибавочной стоимости в его понимании — это данность, которая также проста и очевидна: в течение «*необходимого времени*», которое всегда меньше фактически отработываемого времени, рабочий отработывает своим «*необходимым трудом*» ценность своей рабочей силы, чтобы получить ее в форме заработной платы, а в течение «*прибавочного времени*» имеет место уже «*прибавочный труд*», который и создает желанную капиталистами «*прибавочную стоимость*». И поскольку, таким образом, налицо эксплуатация, то в числе других предлагается и «формула», с помощью которой следует измерять уровень (а по Марксу, «норму») этой эксплуатации, а именно: «*норма эксплуатации — это результат отношения между размером прибавочной стоимости и размером соответствующего оплате рабочей силы переменного капитала* (ибо постоянный капитал, выраженный в машинах и сырье, может только переносить свою ценность на продукт, но не создавать дополнительно и стоимости).

В развитие этих размышлений в главе 2 первой части тома III «Капитала» К. Маркс оперирует нижеследующими причинно-следственными суждениями о неких превращенных формах [5, с. 50, 51]:

— превращение прибавочной стоимости в прибыль следует выводить из превращения нормы прибавочной стоимости в норму прибыли, а не наоборот;

— ...норма прибыли, а потому такая форма прибавочной стоимости, как

прибыль, обнаруживаются на поверхности явлений;

— ...та превращенная форма, в которой противостоят друг другу капитал и наемный труд, замаскировывается вмешательством таких отношений, которые кажутся независимыми от нее, ...так что прибыль кажется избытком продажной цены товаров над их имманентной стоимостью.

Как видим, К. Маркс различает некое первичное понятие «норма прибавочной стоимости» (или по-другому, «норма эксплуатации») и вторичное понятие — «норма прибыли». При этом последнюю характеристику он считает превращенной (внешней) формой первого понятия. И используя их, ему, кстати, удается продемонстрировать прекрасное понимание «*секретов*» хозяйственного механизма рыночной экономики в условиях свободной конкуренции.

Например, по «логике» теории прибавочной стоимости — чем продолжительнее рабочий день, тем большей может быть масса прибавочной стоимости и норма эксплуатации. Но К. Маркс считает, что нельзя признать лучшим и правильным способ увеличения прибавочной стоимости посредством удлинения «прибавочного времени», которое, доставляя «*абсолютную прибавочную стоимость*» при прочих равных условиях, может вызвать дополнительные накладные расходы, снизить отдачу каждого часа рабочего времени, не говоря уже о неизбежных протестах самих рабочих (хотя именно так, казалось бы, можно рассчитывать на прибыль, если признать, что ее создает затраченный труд, а не капитал).

Более того, автор «Капитала» подверг уничижительной критике «теорию последнего часа» Н. Сениора именно в связи с содержащейся в ней идеей и даже попыткой числовых выкладок о том, что лишь в течение «последнего часа» рабочего дня якобы создается чистая прибыль капиталиста. Ведь Н. Сениор в самом деле полагал, что «если бы рабочий день был сокращен на 1 час, то исчезла бы чистая прибыль, а если бы на 11/2

часа, то исчезла бы и валовая прибыль» [4, с. 236].

По твердому убеждению К. Маркса, несмотря на то, что сокращение продолжительности необходимого времени (необходимого труда) за счет повышения производительности труда будет, доставляя «относительную прибавочную стоимость», одновременно и усиливать тенденцию нормы прибавочной стоимости к снижению, каждый капиталист, тем не менее, как бы интуитивно стремится к максимизации именно нормы прибыли, поскольку в ней, а не в прибавочной стоимости самой по себе, залог успеха в жесткой конкурентной борьбе (вспомним, что Марксова норма прибыли исчисляется по отношению прибавочной стоимости к совокупному капиталу, т. е. к сумме постоянного и переменного капитала).

Суждения К. Маркса о норме прибыли во многом совпадают с положениями Д. Рикардо. В частности, по Марксу, также естественным является обусловленный конкуренцией механизм *перелива капитала* из одного занятия в другое, что способствует тенденции нормы прибыли к понижению, образованию *средней нормы прибыли*. Имеющееся различие в их суждениях состоит не только в той на первый взгляд формальности, что К. Маркс рассматривает распределение между секторами экономики общей массы прибавочной стоимости, а Д. Рикардо — прибыли, но, прежде всего, в толковании сути закона о тенденции нормы прибыли к понижению.

Это расхождение таково: Д. Рикардо трактует указанную тенденцию как следствие конкурентной борьбы, вынуждающей капиталистов направлять свой капитал в более прибыльные «ниши» экономики, что обуславливает мультипликационный эффект постепенного снижения нормы прибыли, усиливаемый требованием затрат «все большего и большего труда», но всякий раз прерываемый «благодаря усовершенствованиям в машинах... а также открытиям в агрономической науке». По Марксу же (главы 13–15 тома III), «дело» обстоит принципиально иначе, ибо в его трак-

товке тенденция нормы прибыли к понижению — это исторический феномен механизма саморазрушения капитализма через неизбежное в погоне за устойчивой «нормой прибыли» изменение органического строения капитала в пользу увеличения в его общем объеме доли постоянного и соответственно уменьшения доли переменного капитала, являющегося возделенным источником прибавочной стоимости, а последняя — «руководящим мотивом, пределом и конечной целью капиталистического производства» (глава 11, том I).

Видный оппонент экономического учения К. Маркса, и в том числе его теории прибыли, О. Бём-Баверк значительный период жизни был охвачен службой в ряде высших государственных инстанций Австрии: он трижды удостоивается поста министра финансов; назначается председателем Верховного апелляционного суда и президентом Академии наук; получает статус пожизненного члена верхней палаты парламента.

Имя этого ученого, практика и государственного деятеля широко известно мировой экономической науке прежде всего тем, что он в составе знаменитой триады «австрийской школы» (Менгер — Бём-Баверк — Визер) продолжил во многом небезуспешный «поиск» решения проблемы ценообразования на факторы производства «без математики», сконцентрировав внимание на одной из основополагающих идей своего учителя — факторе времени превращения благ отдаленного порядка в благо первого порядка. При этом нельзя, конечно, отрицать, что даже в своей нашумевшей «теории ожидания» О. Бём-Баверк целиком опирается на характерные для «австрийской школы» принципы субъективизма, выдвинув в рамках этой теории положение о происхождении прибыли как о процессе ожидания, т. е. когда «будущее благо» превратится в «настоящее благо».

Центральная идея «теории ожидания» — возникновение прибыли (процента) на капитал — была вкратце изложена О. Бём-Баверком еще в его «Основах теории ценности хозяйственных благ». Там, в частности, говорится, что

в связи с продолжительностью времени, в течение которого производительные средства, т. е. материальные блага более отдаленного порядка, превращаются в ее продукт, *возникает разница в ценности этих средств и продукта и что «величина этой разницы в ценностях бывает то больше, то меньше, смотря по продолжительности периода времени...»* [2, с. 137]. Отсюда ученым делается главный вывод: «Эта-то разница и представляет собой ту складку, в которой скрывается прибыль на капитал» [2, с. 137–138].

Однако целостная «Теория ожидания» О. Бём-Баверка, разработанная в книге «Позитивная теория капитала», несмотря на свою субъективную основу, содержит немало «острых» положений. Под их влиянием, как выразился Дж. Хикс в своей книге «Стоимость и капитал» [6], всякий, «кто занимается изучением капитала, рано или поздно становится жертвой теории Бём-Баверка», но затем «большинство исследователей в конце концов отказываются от этой теории, даже если им нечем ее заменить». Эта теория привлекает читателя формальной идеей отказа происхождения процента на капитал благодаря производительности последнего. По версии ее автора, *рабочие в отличие от капиталистов недооценивают свое будущее*, не стремясь к ожиданию плодов своего труда. *Капиталисты, напротив, предпочитают «окольные», а не «прямые методы» производства*, требующие сравнительно большего времени, в течение которого прирост совокупного продукта от воздействия «первичных» факторов производства уменьшается. Поэтому, по Бём-Баверку, *чем больше «капитализована» экономика, т. е. чем выше степень «окольности», тем ниже норма прироста продукции и, соответственно, норма процента, так как ее определение рассматривается им как результат обмена труда на предметы потребления.*

Итак, О. Бём-Баверк, отрицая «теорию вознаграждения» Н. Сениора, подобно К. Марксу, как бы признает возникновение «прибавочной ценности» в процессе переноса капиталом (как произведенного средства производства)

своей ценности на продукт, но в отличие от него обращается к другой, хотя также мнимой причине «самовозрастания стоимости», а именно ко времени, в течение которого оборачивается капитал. Более того, в отличие от К. Маркса, О. Бём-Баверк утверждает, что *процент на капитал являет собой общеэкономическую категорию*, которая возникает не только при капитализме, но там и тогда, где и когда имеет место обмен товарами текущего и будущего потребления.

Таким образом, по Бём-Баверку, в отличие от К. Маркса не неопределенность денежной «стоимости рабочей силы» создает «прибавочную стоимость» с участием при этом капитала, а, наоборот, специфический ресурс «капитал», который участвует в процессе производства во времени, не поддается точному денежному измерению, и поэтому *в зависимости от размера капитала и продолжительности производственного процесса складывается больший или меньший процент на капитал как заслуга тому, кто позволяет себе подобное «ожидание».*

Чтобы доказать свою «версию», О. Бём-Баверк рассматривает ситуацию выпуска продукции при фиксированных параметрах количества труда и оборотного капитала (имея в виду питание, одежду и другие предметы потребления для рабочих) и при средней продолжительности «периода производства» (так как реальная структура производственных фондов неодинакова). Но при этом очевидны не только *статический подход исследования*, но и *ошибочное допущение неотвратимости удлинения среднего периода производства в результате перманентного внедрения достижений научно-технического прогресса со всеми вытекающими отсюда негативными последствиями.*

Тем не менее, О. Бём-Баверк верен субъективизму, заявляя о существовании трех независимых «причин» или «оснований», которые склоняют людей выразить готовность приобрести блага именно сегодня, а не завтра, из-за чего, в конечном счете, и создается процент на капитал. Первую он связывает с существованием в обществе всегда мало-

обеспеченных людей, одни из которых надеются на обогащение, а другие нет, но в целом и те, и другие сегодняшние блага предпочитают будущим. Вторая причина распространяется на ту часть общества, которая, на его взгляд, имеет отношение к «окольному» производству сегодня больше, чем к «непосредственному» производству в будущем, к надежде получить больше продукта (соответственно выгоды) теперь же, тем более что, по его мысли, отдача в дальнейшие периоды производства будет якобы снижаться.

Одно из критических осмыслений теории ожидания О. Бём-Баверка заслуженно связывают с именем Ф. Хайека, доказавшего, в отличие от своего соотечественника, что в течение экономического цикла в фазе подъема период производства имеет тенденцию к сокращению, а в фазе спада — к увеличению. В экономической литературе подобного рода эффект именуют обычно «эффектом гармошки», как предложил его назвать Н. Калдор, хотя сам Ф. Хайек называл его «эффектом Рикардо», указывая на ссылку последнего на общий рост денежной платы как на следствие замещения труда машинами [см. 3, с. 500].

В заключение представляется целесообразным подчеркнуть, что, в наше время исследователям не следует ставить вопрос — чья теория из рассмотренных выше теорий правомерна, а чья — нет. Важно учитывать то обстоятельство, что и К. Маркс, и О. Бём-Баверк затрагивают в своих теориях весьма важные факторы, связанные с сущностными аспектами и механизмом формирования

прибыли в предпринимательской деятельности, осуществляющейся исключительно в конкурентной среде. Этим обстоятельством и обусловлена актуальность беспристрастного анализа нововведений в теорию прибыли как в творчестве автора «Капитала», так и одного из лидеров австрийской школы маржинализма — О. Бём-Баверка.

#### Список использованной литературы

1. Арон Р. Этапы развития социологической мысли / Р. Арон; общ. ред. и предисл. П.С. Гуревича. — М.: Прогресс, Политика, 1992. — 608 с.
2. Бём-Баверк Ойген фон. Основы теории ценности хозяйственных благ / Ойген фон Бём-Баверк; [предисл. Й.А. Шумпетер; пер. с нем. Л.И. Форберта, А. Санина] // Избранные труды о ценности, проценте и капитале. — М.: Эксмо, 2009. — 912 с.
3. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг; пер. с англ. — 4-е изд. — М.: Дело Лтд, 1994. — 668 с.
4. Маркс К. Критика политической экономии / К. Маркс // Процесс производства капитала. — М.: Политиздат, 1983. — Т. I. — Кн. I. — VI. — 592 с.
5. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / К. Маркс; под ред. Ф. Энгельса // Процесс капиталистического производства, взятый в целом. — М.: Политиздат, 1978. — Т. III, кн. III. — Ч. I. I—IV. — 648 с.
6. Хикс Дж.Р. Стоимость и капитал / Дж.Р. Хикс. — М.: Прогресс, 1993. — 488 с.

*Надійшло до редакції 2.02.2010*

## ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 330.1:001.9

А.В. ГРИНЬОВ, доктор економічних наук, професор  
Східноєвропейського університету економіки і менеджменту

О.А. КОМПАНІЄЦЬ, старший викладач  
Східноєвропейського університету економіки і менеджменту

## ЗНАННЯ ЯК ОСНОВНИЙ РЕСУРС СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Досліджено відмінність між знанням та інформацією. Розглянуто процес формування знань в організації. Визначено основні властивості знань як основного ресурсу в умовах постіндустріального суспільства. Уточнено значення поняття «знання» як економічної категорії.

Исследовано различие между знанием и информацией. Рассмотрен процесс формирования знаний в организации. Определены основные свойства знаний как основного ресурса в условиях постиндустриального общества. Уточнено значение понятия «знание» как экономической категории.

The difference between knowledge and information has been investigated. The process of forming of knowledge has been considered. Basic characteristics of knowledge as the most valuable resource in conditions of postindustrial society have been defined. The meaning of the concept «knowledge» as an economic category has been specified.

*постіндустріальне суспільство, знання, інформація, дані, ресурс, конкурентні переваги*

Сучасна економіка характеризується підвищенням частки високотехнологічних галузей у структурі ВВП та широким розповсюдженням і використанням знань, що є ознакою формування так званого постіндустріального суспільства або суспільства знань.

Термін «постіндустріалізм» був введений у науковий обіг на початку ХХ ст. ученим А. Кумарасвами, який спеціалізувався на доіндустріальному розвитку азійських країн. У сучасному значенні цей термін вперше був застосований американським соціологом Д. Пісменом у 1958 р., а широкі визнання концепція постіндустріального суспільства отримала в результаті робіт професора Гарвардського університету Деніела Бела, зокрема, після виходу в 1973 р. його книги «The coming of post-industrial society: A venture of social forecasting».

Переважає більшість дослідників називали як головні ознаки постіндустріального суспільства радикальне прискорення технічного прогресу, зниження ролі матеріального виробництва, що виражалось, зокрема, у зменшенні його

частки у сукупному суспільному продукті, розвитку сектора послуг та інформації, зміні мотивів і характеру людської діяльності, появи нового типу ресурсів, що залучаються у виробництво, суттєвій модифікації всієї соціальної структури. Одне з найбільш розгорнутих визначень постіндустріального суспільства наведено Д. Беллом: «Постіндустріальне суспільство, – пише він, – це суспільство, в економіці якого пріоритет перейшов від переважного виробництва товарів до виробництва послуг, проведення досліджень, організації системи освіти та підвищення якості життя; в якому клас технічних спеціалістів став основною професійною групою і, що найголовніше, в якому впровадження нововведень більшою мірою залежить від досягнень теоретичного знання... Постіндустріальне суспільство... передбачає виникнення інтелектуального класу, представники якого на політичному рівні є консультантами, експертами або технократами» [1, 2].

У рамках постіндустріальної теорії у розвитку цивілізації досить чітко прослі-



джуються три великі епохи, які утворюють тріаду: доіндустріальне – індустріальне – постіндустріальне суспільства.

У теорії постіндустріального суспільства технологічний прогрес та кодифікація теоретичного знання стали визначальними факторами формування нового суспільства, а еволюція людства розглядається через призму прогресу знань.

Саме отримання наукою і теоретичними знаннями якісної нової ролі в суспільстві в цілому лягло в основу технологічного зрушення, що визначило у післявоєнний період перехід від індустріальної системи до постіндустріальної. Перетворення, які нам доводиться спостерігати, торкнулися різних галузей матеріального виробництва і сфери послуг, відобразилися на структурі зайнятості та ключових характеристиках технологічних процесів і формах організації виробництва. У сучасній економіці змінюється роль факторів виробництва завдяки заміні матеріальних компонентів готового продукту інформаційними складовими. Саме на цій основі зменшується значення мінеральної сировини і праці, як базових виробничих факторів, а знання та інформація перетворюються на основний ресурс виробництва в будь-якій його формі [4].

За цих обставин нагальним для сучасних компаній стає розкриття сутності та специфічності знань як головного економічного ресурсу будь-якого підприємства.

Мета дослідження полягає у визначенні сутності поняття «знання», в тому числі як економічної категорії, та визначенні його основних характеристик як основного економічного ресурсу в умовах постіндустріального суспільства.

Для досягнення мети були визначені такі завдання:

- уточнити поняття терміна «знання»;
- розкрити відмінність між поняттями «знання» й «інформація»;
- розглянути властивості знання як основного ресурсу сучасної економіки.

Питанню визначення сутності терміна «знання», в тому числі як еконо-

мічної категорії, присвятили свої праці Пітер Друкер, Ікудзіро Нонака, Томас Девенпорт та Лоренс Прусак, Енні Брукінг, Карл Фраппаоло, Карл Віг, Петер Сенге та ін. Слід зазначити, у Західній Європі, США та Японії цьому питанню присвячено значну кількість праць. Серед російських та вітчизняних фахівців слід назвати праці Бориса Мільнера, Георгія Гольдштейна, Марини Марінічевої, Тетяни Гаврилової, Валерія Геєця, Ірини Журавковської та ін.

Аналіз літератури з цієї проблематики свідчить про наявність різних точок зору щодо визначення поняття «знання», що проявляється в різноманітності та численності його визначень (табл. 1).

Незважаючи на те, що поняттям «знання» та його змістом вчені займаються досить багато, але на сьогодні ще не сформульоване єдине наукове визначення названого поняття. Та все ж слід звернути увагу на деякі спільні риси – знання визначається як деяка вдосконалена, еволюціонована інформація.

Дискусії з приводу розмежування понять «інформації» та «знання» не припиняються, хоча про відмінність рис знання порівняно з емпіричною інформацією говорив ще Платон. Але як на практиці, так і в теоретичних дослідженнях, досить часто ці поняття використовують як взаємозамінні. Так, зокрема, Когут та Задер визначали інформацію як знання, яке може бути передане без втрати цілісності, тобто визначали її як форму знання. Виробники інформаційних технологій теж вносять певну плутанину в це питання, зводять весь процес управління знаннями лише до технологічного аспекту. Будь-яка технологія, що пов'язана з кодовою інформацією, підтримує, на їхню думку, процеси роботи зі знаннями. Проте «знання», на відміну від «інформації», завжди пов'язане з унікальністю людини, її поглядами, переконаннями та досвідом. «Інформація стає знанням, коли вона усвідомлюється людиною, стає частиною навколишнього світу, впливає на думку людини та вчинки» [10]. На думку В.Л. Іноземцева, «інформація не може бути застосована, не будучи усвідомлена, таким чином, щоб

## Зміст поняття «знання»

№ з/п	Автор	Визначення поняття «знання»
1	П. Друкер	Інформація, яка має практичну цінність, та яка слугує для отримання конкретних результатів. Явище, коли хтось щось змінює, або стаючи причиною для дії, або роблячи людину (або установу) здатною до іншої більш ефективної діяльності [3]
2	Е. Брукінг	Сукупність систематизованої інформації і розуміння сенсу, закладеного у цій інформації [5]
3	К. Фраппаоло, Т. Коулопоулос	Інформація, що знаходиться у свідомості людей та використовується для прийняття рішення в ситуації невизначеності [6]
4	М. Марінічева	Необхідна людям інформація, яка використовується ними за певними правилами та відповідно до певних процедур з урахуванням відношення (розуміння, схвалення, ігнорування, погодженість, заперечення) людей до цієї інформації [7]
5	Т. Девенпорт, Л. Прусак	Мінлива суміш практичного досвіду, індивідуальних цінностей, контекстної інформації та інтуїції експертів, що створює основу для оцінки та об'єднання нового досвіду та нової інформації [8]
6	І. Журавковська	Необхідна інформація, використана згідно з певними правилами та з урахуванням ставлення особи, що її інтерпретує (відповідно до розуміння, досвіду, ігнорування, згоди чи незгоди) [9]
7	І. Нонака	Обґрунтовані та підтвержені вірування або переконання, які збільшують здібність будь-якого суб'єкта до ефективних дій та залежать від прихованого бачення, вражень та ідеалів співробітників. Знання – це контекстна інформація [10]
8	М. Румізен	Інформація в контексті, здатна привести до розуміння, що спонукає до дії [11]
9	У. Букович, Р. Уільямс	Це все, що має вартість для організації та укладене у працюючих у ній людях або виникає з виробничих процесів, систем та організаційної культури, включаючи знання та навички конкретних людей, норми та системи цінностей, бази даних, методології та програмне забезпечення, виробничий досвід, ліцензії тощо [12]
10	Б. Мільнер	Знання являє собою сукупність оформленого досвіду, цінностей, контекстуальної інформації, експертного розуміння, що становлять основу для оцінки й інтеграції нового досвіду й інформації [14]

вступити в процес виробництва, вона має втратити свою об'єктивну форму і прийняти форму суб'єктивну, тобто перетворитися з інформації в знання» [15]. Карл Віг різницю між інформацією та знаннями визначив таким чином: «знання складаються з істин і уявлень, точок зору і концепцій, думок та припущень, методологій і ноу-хау. Ми накопичуємо знання, організовуємо їх, інтегруємо і зберігаємо протягом довгого часу, щоб застосувати в конкретній ситуації. Інформація складається з фактів і даних; ми послідовно застосовуємо знання для інтерпретації наявної інформації для того, щоб приймати рішення» [13].

Беззаперечною є наявність тісного взаємозв'язку між поняттями «дані», «інформація» та «знання». Дж. Харрінгтон та Ф. Воул [17] дослідили цей зв'язок за допомогою моделі під назвою «етапи набуття мудрості» (рис. 1). Рух у такій моделі відбувається у бік суб'єктивізації та ускладнення, а кожна стадія включає в себе обробку і трансформацію того, що було отримано на попередній стадії, для досягнення розвитку. Дані перетворюються в інформацію, яка, у свою чергу, є свого роду «сировиною» для виготовлення знання, які, у свою чергу, стають фундаментальною основою організації будь-якого процесу. Мудрість визначається як здатність знання до багаторазо-



Рис. 1. Модель розвитку знань

вого використання у майбутніх проектах з передбачуваним результатом.

Також слід зазначити, що у визначенні значення терміна «знання» використовується підхід, в основі якого лежить уявлення про те, що знання неможливо відокремити від діяльності й те, що знання того що, хто, як, коли, де і для чого буде виконуватися дія, є найважливішим ресурсом фірми [14].

Компанії, які мають у своєму розпорядженні знання здатні не тільки використовувати його як окремий ресурс, а й можуть за його допомогою координувати використання своїх традиційних ресурсів або комбінувати їх новими та особливими способами, що може забезпечити більшу вигоду. Тобто можна зробити висновок, що знання становлять найбільш важливий ресурс, а здатність отримувати, інтегрувати, накопичувати, зберігати та застосовувати їх – найбільш важливий метод створення стабільних конкурентних переваг, навіть за інших рівних умов діяльності.

Стійкий успіх фірми залежить від наявності у неї унікальних ресурсів і організаційних здібностей (компетенцій), якими досить впевнено можна вважати саме знання, а всебічний розвиток унікальності компанії є основою для пропозиції споживачам неповторних товарів і послуг. Фактично змістом успішності стало вважатися не придушення за будь-яку ціну суперника в ринковій конкуренції, а створення власних, важко копіюваних іншими фірмами організаційних здібностей як застави лідерства в бізнесі.

Стійкість переваги, що базується на знаннях, характерна для тих організацій, які знають щось, що забезпечує можливість синергізму знань, недоступну конкурентам, оскільки чим більше

організація знає, тим більше вона може дізнатися. Нові знання інтегруються з тими, що існують в організації для розробки унікального бачення і створення нових значущіших знань. Отже, істотність знання як основи конкурентної переваги йде від знання більшого, ніж у конкурентів, за наявності тимчасових обмежень для конкурентів у досягненні такого ж рівня знань. На відміну від фізичних ресурсів знання збільшують свій економічний потенціал повернення при використанні, тобто виникає цикл, що самовідтворюється [4]. Якщо організація може ідентифікувати ті сфери діяльності, де її знання роблять їй перевагу порівняно з конкурентами, і якщо ці унікальні знання здатні забезпечити отримання ефекту, то може виникнути потужна, істотна конкурентна перевага фірми у виділених сферах.

У цьому сенсі кожній організації необхідно чітко ідентифікувати ті сфери, з яких вона може отримати необхідні знання. Розрізняють кілька сегментів як джерела знань [16]:

- знання про покупців;
- знання про конкурентів;
- знання про продукт;
- знання про процес;
- знання про фінанси;
- знання про людей.

Розглядаючи знання як найважливіший фактор виробництва, слід відзначити, що з одного боку, вони подібні до інших факторів виробництва, але в той же час мають ряд унікальних властивостей, які виділяють їх із загальної множини ресурсів.

Знання самі по собі майже ніколи не продаються та не купуються. У ролі товару є, головним чином, рішення, що отримуються за допомогою знань, збільшуючи їх вартість. Таким чином, можна

стверджувати, що цінність знання визначається цінністю рішень, при чому ці рішення, на відміну від знань як таких, можуть бути взаємозамінними.

Як економічний ресурс знання може мати різні матеріальні та нематеріальні форми існування.

Що стосується закону рідкості ресурсу, то тут теж слід відзначити певні особливості. Суть закону полягає в тому, що всі економічні ресурси мають загальну властивість – вони рідкісні, оскільки існують в обмеженій кількості. Знання ж, у разі їх використання одним суб'єктом, не виключає свого використання іншим та не передбачає зменшення його обсягу.

Закон прибутковості та граничної корисності у відношенні до знання діє така само, як і на інші економічні ресурси, тобто зростання знань приводить до зростання продуктивності праці та ефективності вкладень у певний ресурс.

Знання як головний фактор формування конкурентного потенціалу організації, можуть класифікуватися на: корінні; такі, що забезпечують успіх; інноваційні [4]. Корінні знання являють собою наявність необхідного мінімуму і їх рівень забезпечує «участь у грі». Володіння ними не може забезпечити тривалу конкурентну значущість фірми, але створює певний бар'єр входу в галузь для інших. Корінні знання зазвичай мають всі учасники галузі, і, отже, вони забезпечують певну перевагу перед фірмами, що бажають увійти до галузі.

Знання, що забезпечують успіх, забезпечують фірму конкурентним потенціалом. Фірма може мати загалом той самий рівень, кругозір або якість знань, як і її конкуренти, хоча специфічні знання можуть допомогти їй використовувати стратегію диференціації. Ці фірми можуть обрати конкуренцію за знаннями в схожій конкурентній позиції, сподіваючись, що вони знають більше конкурентів.

Інноваційні знання дають фірмі можливість лідувати в галузі. Вони часто надають фірмі можливість змінювати «правила гри».

При цьому слід пам'ятати, що знання не статичні, і те, що сьогодні є інно-

ваційним знанням завтра невідворотно стане корінним. Таким чином захист і поліпшення конкурентної позиції потребують постійного навчання і сприйняття знань. Здатність фірми навчатися, акумулювати знання з набутого досвіду може забезпечити їй стратегічну перевагу.

Спираючись на проведений вище аналіз, слід зробити висновок, що знання можна визначити як результат осмислення інформації на підставі практичного досвіду, що в контексті здійснення певного виду діяльності перетворюється на найважливіший ресурс в умовах сучасної економіки та використовується організацією для отримання стійких конкурентних переваг і, як наслідок, забезпечує максимальний результат.

#### Список використаної літератури

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество / Д. Белл. – М.: Академия, 1999. – 956 с.
2. Иноземцев В. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы / В. Иноземцев. – М.: Логос, 2000. – 304 с.
3. Друкер П. Посткапиталистическое общество / П. Друкер // Новая индустриальная волна на Западе. Антология / под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Academia, 1999. – С. 70–100.
4. Гольдштейн Г.Я. Стратегический инновационный менеджмент: тенденции, технологии, практика: монография / Г.Я. Гольдштейн. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2002. – 179 с.
5. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал / Э. Брукинг. – СПб.: Питер, 2001. – 288 с.
6. Коулопоулос Томас М. Управление знаниями / Т.М. Коулопоулос, К. Фраппаоло. – М.: Изд-во Эксмо, 2008. – 218 с.
7. Мариничева М. Управление знаниями на 100%: Путеводитель для практиков / М. Мариничева. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 320 с.
8. Davenport T. Working Knowledge: How Organizations Manage What They Know / T. Davenport, L. Prusak. – Boston:

Harvard Business School Press, 1998. – 199 с.

9. Жураковська І.С. Управління знаннями як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємства в інформаційному суспільстві / І.С. Жураковська // Проблеми науки. – 2007. – № 7. – С. 24–28.

10. Нонака И. Компания – создатель знания: Управление знаниями; пер. с англ. / И. Нонака. – Альпина Бизнес Букс, 2006. – 476 с.

11. Румізен М. Управление знаниями. Полное руководство / М. Румізен. – М.: АСТ, Астрель, 2004. – 318 с.

12. Букович У. Управление знаниями: руководство к действию / У. Букович, Р. Уильямс. – М.: ИНФРА-М., 2002. – 504 с.

13. Wiig K. Knowledge Management Foundation / K. Wiig. – Arlington: Schema Press, 1993. – P. 14.

14. Мильнер Б.З. Управление знаниями в современной экономике / Б.З. Мильнер. – М.: Институт экономики РАН, 2008. – 400 с.

15. Иноземцев В. Постиндустриальная экономика и «постиндустриальное общество»: терминологические и концептуальные проблемы / В. Иноземцев // Общественные науки и современность. – 2001. – № 3. – С. 140–152.

16. [http://www.cecsi.ru/coach/knowledge\\_management.html](http://www.cecsi.ru/coach/knowledge_management.html)

17. Харрингтон Дж. Совершенство управления знаниями / Дж. Харрингтон, Ф. Воул; пер. с англ. А.Л. Раскина; под науч. ред. А.Б. Болдина. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2008. – 272 с.

*Надійшло до редакції 14.09.2009*

УДК 330.821.5(470)

*В.В. ОСТРОУМОВ*, аспирант Всероссийского заочного  
финансово-экономического института (ВЗФЭИ)

## ОСОБЕННОСТИ ОТРАЖЕНИЯ «ЗАКОНА РЫНКОВ СЭЯ» В ТВОРЧЕСТВЕ РОССИЙСКИХ ПОСЛЕДОВАТЕЛЕЙ КЛАССИЧЕСКОЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

У статті розглядаються особливості осмислення «закону ринків Сєя» в творчості російських прихильників цього «закону». Особлива увага приділяється сутності цієї одіозної концепції економічної науки XIX – початку XX ст., в основі якої лежать розвинуті Ж.Б. Сєєм смітіанські постулати про «економічну людину» і «невидиму руку», гнучкі ціни і процентну ставку.

В статье рассматриваются особенности осмысления «закона рынков Сэя» в творчестве российских приверженцев данного «закона». Особое внимание уделяется сущности этой одиозной концепции экономической науки XIX – начала XX вв., в основе которой лежат развитые Ж.Б. Сэем смитианские постулаты об «экономическом человеке» и «невидимой руке», гибких ценах и процентной ставке.

The article reveals the peculiarities of Say's market law in the works of Russian scientists. Special attention is focused on the nature of this odious concept of the economic science of XIX – the beginning of XX centuries, which is based on Smith's theories of «an economic person» and «an invisible hand», as well as flexible prices and interest rate developed by J.B. Say.

*«закон рынков Сэя», «экономические кризисы», «общее экономическое равновесие», «экономический либерализм»*

В наступившем в начале XIX в. постмануфактурном (постсмитианском) периоде сложились конкретно-исторические предпосылки, обусловившие особый интерес ученых-экономистов к изучению такой вновь возникшей проблематики, как необходимость сохранения и поддержания в экономике конкурентной среды и равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением и обеспечения тем самым ее бескризисного функционирования. Существенную лепту в осмысление данной проблематики внес один из ярких французских смитианцев этого периода Ж.Б. Сэй, предложивший в своем «Трактате политической экономии» (1803) весьма неординарную, базирующуюся на принципах *laissez faire*, концепцию макроэкономического равновесия. И эту концепцию в экономической литературе стали именовать, как известно, «законом рынков Сэя».

Однако вплоть до 30-х гг. XX в. сэевский «закон» сопровождали диаметрально противоположные оценки представителей альтернативных школ и направлений экономической мысли. В частности представители мейнстрима докейнсианского научного экономического сообщества – от классиков до неоклассиков – воспринимали его в качестве основополагающего признака, по которому, говоря словами Дж.К. Гэлбрейта, «экономисты отличались от дураков» [1]. А их оппоненты – приверженцы экономического романтизма, утопического социализма и марксистского учения – категорически отвергали этот «закон», полагая, что он, постулируя идеи саморегулируемости экономики, нарочито уводит исследователя от признания возможности не только частных, но и общих экономических кризисов.

Между тем, как адептов, так и противников «закона рынков Сэя» на

всем протяжении XIX — начала XX вв. объединяет то, что и те, и другие, соответственно, разделяя либо отвергая сэвский «закон», существенно продвинули политэкономические изыскания и обогатили теоретико-методологические основы экономической науки в области проблематики общего экономического равновесия, способствуя тем самым формированию современной интерпретации теории экономических циклов. Поэтому едва ли оправдана столь распространенная среди экономистов прошлого и современности характеристика «закона рынков Сэя» как некая тривиальная и малозначительная концепция всего докейнсианского периода в эволюции теоретической экономики.

Следовательно, для этого, чтобы дать объективную оценку места и роли «закона рынков Сэя» на этапе безусловного доминирования в истории экономической науки принципов *laissez faire*, осуществление комплексного историко-экономического анализа вопросов, которые в реальной действительности затрагивает этот «закон», настоятельно необходимо и свидетельствует об актуальности исследования данной направленности. Проведение такого исследования и составляет цель данной статьи.

В исследуемом периоде (XIX — начало XX вв.) приверженность положению «закона рынков Сэя» выражали в своих сочинениях Д. Рикардо (1817), Т. Мальтус (1820), Дж.С. Милль (1848), Л. Вальрас (1874), А. Маршалл (1890), Ш. Жид (1906), Ш. Рист (1918), А. Эспинас (1891) и другие крупные зарубежные ученые-экономисты [2–8], а из числа отечественных — А. Шторх (1815), И. Вернадский (1881) [9–10].

В данной работе в качестве основной поставлена задача раскрыть особенности осмысления сэвского «закона» в трудах выше названных отечественных авторов и, в частности, такие как:

— неправомерность разделения экономики на производственную и непродовственную сферы (А.К. Шторх);

— «эффективный спрос» достижим при определяющей роли в экономике не крупных, а малых форм предприни-

мательской деятельности (И.В. Вернадский).

А.К. Шторх (1766–1835), как и Ж.Б. Сэй во Франции, явился одним из первых в России пропагандистов смитианского экономического учения. В знак признания научных заслуг он стал первым действительным членом (ординарным академиком) Академии наук России по экономике и статистике, занимал пост вице-президента АН в течение 1830–1835 гг. Его шеститомный «Курс политической экономии, или Изложение начал, обуславливающих народное благоденствие» вышел в свет на французском языке за два года до публикации «Начал» Д. Рикардо, то есть в 1815 г., предвосхитив многие начинания английского коллеги. Характерно также то, что многие страницы «Курса» А.К. Шторха сопровождают его многочисленные критические комментарии сэвских воззрений о производительном и непроизводительном труде в хозяйственной жизни. Причем в их заочном споре с Ж.Б. Сэем на эту тему, как стало очевидно позднее, победа оказалась на стороне российского ученого, разработавшего целостное учение о нематериальном (нравственном) капитале. Кроме того, лично ознакомившись с «курсом» А.К. Шторха К. Маркс в своем «Капитале» с почтением отзывался именно о творчестве данного российского смитианца, относя Ж.Б. Сэя к числу родоначальников вульгарной буржуазной политической экономии.

Принципиальные расхождения А.К. Шторха с Ж.Б. Сэем в отношении производительного и непроизводительного труда отразились и при осмыслении других категорий и теорий политической экономии, считавшихся в ту пору наиболее актуальными и значимыми. В частности, по Шторху, в отличие от Ж.Б. Сэя и многих других смитианцев, производительный труд создает не только материальные (внешние), но и нематериальные (внутренние) ценности (блага). Совокупность вещественных (материальных) благ характеризуется им как народное (национальное) богатство, а невещественных (нематериальных)

благ — национальной цивилизацией. Совокупность же народного богатства и национальной цивилизации являет собой «народное благоденствие», которое, с его точки зрения (несмотря на свою неоднородность), может и накапливаться, и обращаться [11].

Отсюда налицо и принципиальное различие в воззрениях А.К. Шторха и Ж.Б. Сэя на то, что подлежит реализации (распределению) в процессе воспроизводства, способствуя (или нет) макроэкономическому равновесию и, соответственно бескризисному (либо нет) развитию и иным результатам, обусловливающим ключевые содержательные аспекты «закона рынков Сэя». Дело в том, что согласно Сэю (и его «закону»), доходы, на которые подлежат реализации товары и услуги, свое первичное, так сказать, происхождение имеют только благодаря производительному труду в сфере материального производства. А по Шторху — доходы имеют первичный (равнозначный) характер как в сфере материального, так и нематериального производства. Следовательно, А.К. Шторх, в целом позитивно воспринимая постулаты «закона рынков Сэя» и оставаясь приверженным принципам *laissez faire*, вполне правомерно отвергал сэевский (да и смитовский) тезис о первичности и вторичности сфер производства и потребления и, соответственно, производительного и непроизводительного труда.

И.В. Вернадский (1821–1884), защитив магистерскую и докторскую диссертации по политэкономической проблематике в 1850–1856 гг., преподавал на кафедре политической экономии, а после перевода в Санкт-Петербург с 1856 по 1867 гг. преподавание этой дисциплины (в Главном педагогическом институте и Александровском лицее) сочетал с выполнением обязанностей чиновника по особым поручениям при Министерстве внутренних дел. Ему довелось также основать и редактировать журналы «Экономический указатель» (1857–1861) и «Экономист» (1858–1864). Кроме того, в период с 1867 по 1876 гг. он занимал должность управляющего

конторой Госбанка в Харькове и одновременно председателя общества взаимного кредита и товарища председателя статистического комитета [12].

Как ученого-экономиста И.В. Вернадского отличают близость одновременно к «манчестерской школе» и «школе Сэя», последователи которых (соответственно, в Англии и во Франции) придерживались принципов экономического либерализма и идей саморегулируемости экономики. Но обращает на себя внимание то обстоятельство, что, отрицательно относясь к социализму и общинному земледелию, он вполне лояльно воспринимал идею о необходимости всемерного развития малых форм бизнеса, предпринимательской деятельности. Это особенно очевидно в одном из последних его сочинений, связанных с комментариями («заметками»), которые он написал по материалам первой, второй и третьей (главы 1–5) Книг в «Курсе политической экономии» А.К. Шторха, осуществив перевод лишь первого тома и части второго тома (продолжение третьей книги) этой книги на русский язык и ее издание в Санкт-Петербурге в 1881 г.

Вышеуказанные комментарии («заметки») И.В. Вернадского включены в полном объеме в состав переведенного до конца и изданного на русском языке в 2008 г. (М.: Издательский дом «Экономическая газета», 2008. — № 1. — 1120 с.) «Курса» А.К. Шторха. Данная часть в книге А.К. Шторха размещена под названием «Заметки И.В. Вернадского к «Курсу политической экономии, или Изложению начал, обусловливающих народное благоденствие» А. Шторха».

В «Заметках» И.В. Вернадского, на первый взгляд, прослеживается солидарная позиция с сэевским осмыслением механизма достижения макроэкономического равновесия, сущностных аспектов экономических кризисов и других составляющих знаменитого «закона рынков Сэя». Он даже недвусмысленно, подобно Сэю — Рикардо, утверждает о возможности только случайных частных (а не общих) кризисов, заявляя так: «Бывают случаи значительного уменьшения



или значительного накопления одного рода капиталов при ущербе другого рода капиталов. Такие явления суть явления аномальные, и подобного рода положению капиталов придается название кризиса» [13].

В развитие этого заявления далее И.В. Вернадский приводит следующие комментарии и пояснения в поддержку положений «закона рынков Сэя» и личного авторитета Ж.Б. Сэя [14]:

1) Под кризисом разумеется такого рода изменение в состоянии капиталов, по которому они представляются в значительной несоразмерности с потребностями данного момента времени, поэтому кризис может быть или в виде значительного увеличения капиталов, или в виде значительного уменьшения, то есть, когда капиталов более потребностей или когда их недостает на удовлетворение потребностей.

2) Кризисы обыкновенно бывают вследствие различного рода событий как естественных, так и событий, выходящих из известного положения обществ. Явления природы вроде неурожая, наводнения производят влияние на капиталы, то же бывает и во время политических потрясений: война уничтожает значительные массы капиталов; ...перемены в политической системе производят известного рода потрясение в государстве: таким образом, уничтожение крепостного права повело к экономическому кризису.

3) Некоторые экономисты отрицают существование подобного рода избытка, но это не подвержено сомнению как факт, не в том смысле, чтобы могло быть какое-нибудь производство, которое превзошло бы потребности всех индивидуумов, но оно может превзойти спрос, то есть что не будет соответствующих производству средств со стороны лиц, которые имеют потребности. Следовательно, в этом отношении, в смысле превышения запроса, может быть избыток, хотя излишка во всех продуктах не может существовать.

4) Из всех этих соображений мы видим подтверждение того, что необходима свобода капиталов; но в настоящее

время есть много противников этой свободы, многие видят в ней возвышение капиталистов, стремящихся, как говорят, образовать отдельную касту; ...путь и доступ к капиталу открыт для всякого труда, и капиталисты не могут образовать касты.

5) Если, например, мы видим в стране почти стационарное положение капиталов, то есть не видим материального увеличения их, но в то же время видим постоянное питание этими капиталами известной доли труда, то из этого мы не можем заключить, что капиталы не приносят пользу, и в этом отношении мнение экономистов, обвинявших Сэя в неправильности понятия о народном капитале, несправедливо.

6) Те, которые говорят в интересах народного капитала о народном сбережении, которые поощряют эти сбережения, и видят в них окончательную цель народной деятельности, ошибаются; можно сберечь чрезвычайно много, как, например, в прежнее время зарывали капиталы, но из этих капиталов огромная масса гибла без пользы для дальнейшего производства; сбережение без производительности составляет явление аномальное и увеличивает только массу лежачего, мертвого капитала. Для того, чтобы сбережение могло приносить пользу, необходимо обратить его или в производство, или в потребление, без этого капитал не имеет значения, поэтому не усиление народного сбережения поднимает народное благосостояние, а обращение сбережений к производству...

7) Сбережение само по себе не приносит особой пользы и приносит ее только тогда, когда поступает в руки умелого человека; употребление капиталов требует известной массы знаний, без участия народного труда самый громадный капитал остается без пользы, уменьшается в своей ценности, и народ с огромным капиталом может оставаться в жалком положении: это мы видим в тех странах, которые имеют огромное богатство природное и не умеют извлекать из него пользы.

8) Для успешного производства необходимо, чтобы был на него сбыт,

то есть, чтобы существовало известное отношение между запросом и предложением производства; ...сбыт произведений обуславливает рациональность производства; этот факт всем известен, но до сих пор значение его весьма мало оценено, подтверждение чему видно как из частной, так и из административной деятельности; такой разлад происходит от ошибочного убеждения многих в том, что для производства нужен только труд и материал. Если же судить на основании выше данных, то увидим, что продукты подобного производства могут обратиться в лежащий капитал.

Итак, судя по приведенным выше комментариям и пояснениям И.В. Вернадского, он всецело солидаризируется с такими положениями «закона рынков Сэя», как:

- обусловленность экономических кризисов вследствие дисбаланса между совокупным спросом и совокупным предложением;

- невозможность одновременного излишка во всех продуктах;

- настоятельная необходимость полной свободы предпринимательской деятельности (экономических свобод) и открытости рынков;

- нецелесообразность сбережений и непроизводительного потребления предпринимателями и наемными рабочими.

Однако, несмотря на, казалось бы, полную солидарность с постулируемыми в «законе рынков Сэя» положениями, И.В. Вернадский позволяет себе на страницах своих «Заметок» сделать одну весьма важную оговорку. Суть этой оговорки сводится к тому, что, по Вернадскому, в отличие от Ж.Б. Сэя, эффективный спрос – спрос, соответствующий потенциалу производственных мощностей национальной экономики и создаваемый без какого-либо участия в этом государства, – такой спрос не обязательно должен создаваться и обеспечиваться крупным и высокопроизводительным фабрично-заводским производством. Напротив, полагает российский ученый, полностью «сбыта или запроса» следует обеспечивать: «мелкими владениями»;

«мелким капиталом»; «мелкой обработкой, то есть в форме ремесленной»; «соединением мелких собственников» посредством «основания ассоциаций и различного рода обществ». При этом он подчеркивает, что [15]:

- тот народ, который стремится развить у себя усиленную фабричную производительность продуктов, запрос на которые весьма незначителен, поступает очень неразумно, ибо если он делает затраты на техническое устройство производства, то эти затраты при сделанном нами условии не окупятся;

- наилучшая обработка является через соединение малых владений, в виде большой обработки, следовательно, фабричное производство как большая обработка для более успешного и лучшего ведения своего дела также должна состоять из многих мелких собственников, соединенных между собой общими интересами;

- есть компании, где существует множество собственников, у которых капиталы хотя и незначительные, но в соединении образуют большую ответственность, и производство каждого отдельного собственника никогда не может дойти до таких размеров, как при этом соединении, следовательно, эта форма соответствует более рациональному устройству; ...эта форма вполне применима и послужила основанием ассоциаций и различного рода обществ;

- как владение малое приносит более пользы, то желательно бы, чтобы оно было распространено, при этом чтобы существовало соединение мелких собственников; ...этот закон относится ко всем родам производства.

Таким образом, отечественные (российские), как и зарубежные последователи классической политической экономии, солидаризировались с положениями «закона рынков Сэя», но в то же время выдвинули собственные оригинальные идеи, положения и дополнения. В частности А.К. Шторх, в целом позитивно воспринимая постулаты сэевского «закона» и оставаясь приверженным принципам *laissez faire*, вполне обоснованно отвергал тезис Ж.Б. Сэя

(и других смитианцев) о первичности и вторичности сфер производства и потребления и соответственно производительного и непроизводительного труда. В свою очередь И.В. Вернадский, в отличие от постулируемого в «законе рынков Сэя» положения об автономности достижимости соответствующего потенциалу производственных мощностей национальной экономики спроса, полагает, что «эффективный спрос» может обеспечить не крупное высокопроизводительное фабрично-заводское производство, а главным образом мелкое товарное производство, представленное «мелкими владениями», «мелким капиталом», «мелкой обработкой» и их «ассоциациями и различного рода обществами».

В конечном счете влияние «закона рынков Сэя» на создание современной концепции общего экономического равновесия и преодоления экономических кризисов заключается в том, что уравновешивающий хозяйственную жизнь механизм не может ассоциироваться ни с простым применением аппарата спроса – предложения, ни с мерами, являющимися исключительной прерогативой государства.

#### Список использованной литературы

1. Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества // Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество. Избранное. – М.: Эксмо, 2008. – С. 362.
2. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо. – Соч. в 5 т. – М.: Госполитиздат, 1955. – Т. I. – 360 с.
3. Мальтус Т. Принципы политической экономии, рассматриваемые в расчете на их практическое применение / Т. Мальтус. – Лондон, 1820.
4. Милль Дж.С. Основы политической экономии и некоторые аспекты их приложения к социальной философии /

Дж.С. Милль. – В 3-х т. – М.: Прогресс, 1980–1981. – 253 с.

5. Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии / Л. Вальрас. – М.: Изограф, 2000. – 421 с.

6. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – В 3-х т. – М.: Издательская группа «Прогресс», 1993. – 994 с.

7. Жид Ш. История экономических учений / Ш. Жид, Ш. Рист. – М.: Экономика, 1995. – 544 с.

8. Эспинас А. История экономических учений: пер. с французского / А. Эспинас. – СПб.: Электронные интегральные системы, 1998. – 183 с.

9. Шторх А. Курс политической экономии, или Изложение начал, обусловливающих народное благоденствие / А. Шторх. – М.: Издательский дом «Экономическая газета», 2008. – 430 с.

10. Заметки И.В. Вернадского к «Курсу политической экономии» А. Шторха // Шторх А. Курс политической экономии ... – С. 650–651.

11. Шторх А. Курс политической экономии, или Изложение начал, обусловливающих народное благоденствие / А. Шторх. – М.: Издательский дом «Экономическая газета», 2008. – С. 80–82, 99, 761–764.

12. Ядгаров Я.С. История экономических учений: учебник / Я.С. Ядгаров. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М. – 2005. С. 161–162.

13. Заметки И.В. Вернадского к «Курсу политической экономии» А. Шторха // Шторх А. Курс политической экономии, или Изложение начал, обусловливающих народное благоденствие. Размышление о природе национального дохода. – С. 1075.

14. Там же. – С. 1075–1079.

15. Заметки И.В. Вернадского к «Курсу политической экономии» А. Шторха. – С. 1087, 1088.

*Надійшло до редакції 2.02.2010*

Ф І Н А Н С И

УДК 336.713:658

*М.О. ДОЛГАЛЬОВА*, кандидат економічних наук, доцент  
Дніпропетровського університету економіки та права

*О.В. ШЕСТАКОВА*, студентка  
Дніпропетровського університету економіки та права

## ДОСЛІДЖЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

У статті розглянуто деякі аспекти державного регулювання ліквідності комерційних банків. Проаналізовано питання макроекономічних та мікроекономічних факторів, що впливають на ліквідність комерційних банків та сучасне управління ліквідністю.

В статье рассмотрены некоторые аспекты государственного регулирования ликвидности коммерческих банков. Проанализированы вопросы макро- и микроэкономических факторов, которые влияют на ликвидность коммерческих банков и современное управление ликвидностью.

The article is devoted to some aspects of state regulation of banking liquidity. Micro- and macroeconomic factors that have influence on liquidity of commercial banks and contemporary management of cash position are investigated. Current liquidity status of Ukrainian commercial banks has been analyzed and recover arrangements are proposed.

*ліквідність, грошові кошти, банки*

Незважаючи на тимчасове скрутне становище, банківська система України має великий потенціал. Основним завданням банку при проведенні операцій є своєчасне повернення запозичених грошових коштів. З цією метою комерційні банки повинні так організувати і прогнозувати свою діяльність, щоб у будь-який момент можна було знайти вільні ресурси для виконання своїх зобов'язань. Ліквідність має важливе значення не тільки для самого банку, але і для клієнтів, що є необхідною умовою стійкості його фінансового стану. Тому актуальна ця проблема тим, що від вибору правильної стратегії управління ліквідністю комерційного банку залежить фундамент побудови банківського бізнесу. Виходячи з вище викладеного, ми доходимо висновку про необхідність розробки ефективних управлінських інструментів, які дали б змогу відстежувати і зменшувати вплив негативних внутрішніх і зовнішніх факторів на рівень ліквідності банку, що є особливо значущим в умовах фінансової нестабільності.

Дослідженню банківської ліквідності присвячено багато наукових праць. Фундаментальними з цієї проблематики є праці Пітера С. Роуза та Дж.Ф. Сінкі. Дослідження ліквідності комерційних банків проводили такі відомі вітчизняні науковці, як: О. Деркач, Т.Т. Ковальчук, Т. Кривов'яз, В.І. Міщенко, А.М. Мороз та ін.

Дослідити проблему управління ліквідності українських комерційних банків, внести пропозиції щодо удосконалення управління ліквідністю.

В Україні широко застосовуються різні методи державного регулювання ліквідності комерційних банків, які полягають як у встановленні Національним Банком різних норм і обмежень, що належать до діяльності комерційних банків, так і в системі оподаткування їх діяльності, що існує на сьогодні. У зв'язку з цим можна виділити ряд принципових моментів, що безпосередньо впливають на ліквідність комерційного банку.

По-перше, на діяльність комерційних банків впливають наслідки ре-

стрикційної політики НБУ, що проводиться в рамках монетарної політики. Наприклад, встановлення високої облікової процентної ставки, зміна норм обов'язкового резервування і мінімального статутного фонду, встановлення певних економічних нормативів безпосередньо впливають на структуру і ефективність активних і пасивних операцій комерційних банків [1].

По-друге, на ліквідність банків впливає фіскальна політика держави в банківській сфері. Норми ліквідності зазвичай встановлюються у формі відношення різних статей активів балансу до всієї суми або до певної групи пасивів. Найчастіше використовуються коефіцієнти, що дають кількісне співвідношення ряду статей активу і пасиву з однаковою терміновістю погашення.

Залежно від мети аналізу коефіцієнт ліквідності можна деталізувати за термінами. При цьому можна виділити такі показники ліквідності:

- миттєву (відношення каси і коштів на кореспондентських рахунках в інших банках до рахунків «до запитання»);

- короткострокову (відношення каси і коштів на кореспондентських рахунках в інших банках і короткострокових вкладень до зобов'язань з аналогічною терміновістю);

- загальну (відношення загальних активів до загальних зобов'язань).

Вітчизняні науковці ще виділяють надлишкову та вільну ліквідність, категорії яких не є тотожними [2].

Загальний резерв ліквідності комерційного банку залежить від норми обов'язкового резерву залучених коштів, що встановлюється НБУ, і рівня резерву ліквідності, що визначається банком самостійно, виходячи з потреб своїх клієнтів і самого банку в грошових коштах. Кожен комерційний банк прагне створити мінімальний резерв ліквідних коштів і забезпечити максимальний кредитний потенціал з урахуванням своєї ліквідності, надійності та прибутковості [3].

Розглянемо докладніше макроекономічні фактори, що впливають на ліквідність.

1. Економічна і політична обстановка в країні. Стабільність загальної

політичної і економічної обстановки в країні безпосередньо впливає на стабільність банківської системи в цілому і комерційного банку як ланки зокрема. Це визначається довірою до банків з боку населення, а також ступенем «політизованості» банківської системи. Будь-який прояв нестабільності в цих сферах призводить до різкого загострення проблеми ліквідності комерційних банків.

2. Ефективність державного регулювання і контролю. Комерційні банки регулюються державними засобами грошово-кредитного регулювання. Це виявляється у встановленні правових норм, що регулюють банківську діяльність в цілому, а також у встановленні нормативів і санкцій за їх порушення. Центральні банки країн з ринковою економікою регулюють платоспроможність комерційних банків за допомогою обмежень на їхню діяльність. Безпосередній вплив на ліквідність і платоспроможність мають, зокрема, такі особливості:

- рестрикційна політика Національного Банку (підвищення ставки рефінансування, зміна норм обов'язкового резервування, мінімального розміру власного капіталу, встановлення обов'язкових економічних нормативів безпосередньо впливають на структуру та ефективність активних і пасивних операцій банків);

- фіскальна політика держави (встановлення податків, непрямим і прямим платником яких є банк, безпосередньо впливають на його ліквідність і платоспроможність);

- операції Національного Банку на відкритому ринку з державними цінними паперами й іноземною валютою істотним чином впливають на процентні ставки, курси валют та ін.

Крім того, велике значення мають дієвість економічної політики, що проводиться, обґрунтованість встановлених нормативів і ефективність заходів щодо банків-порушників. Державне регулювання і контроль повинні стимулювати банки до підтримки достатнього рівня ліквідності.

3. Розвиток і ефективність сегментів фінансового ринку. Цей фактор обумовлює характер перерозподілу тимчасово

вільних грошових коштів між учасниками фінансового ринку і, зокрема, між банками. Так, високий рівень розвитку ринку дає банкам можливість швидкого залучення коштів з метою підтримки ліквідності, а стабільний стан ринку цінних паперів забезпечує можливість швидкої реалізації цінних паперів при необхідності. Цей фактор помітно впливає на ступінь ліквідності активів, оскільки необхідною умовою ліквідності активів є ринок, що склався, для їх реалізації.

4. Можливість залучення підтримки з боку держави. Виявляється через грошово-кредитну політику уряду і Національного Банку, що проводиться, наприклад, в можливості отримання державних кредитів з ресурсів Національного Банку.

На сучасному етапі розвитку макроекономічні фактори визначають загальну нестійкість банківської системи, завдаючи сильної негативної дії фінансовій стабільності комерційних банків, і, зокрема, їхній ліквідності. Перейдемо до розгляду факторів, що діють на мікрорівні, тобто на рівні самого банку.

1. Якість управління діяльністю банку. Професіоналізм і рівень кваліфікації керівників і працівників банку істотно впливає на стан ліквідності комерційного банку. Керівництво банку обґрунтовує переважний рівень ліквідності і забезпечує ухвалення рішень, що стосуються управління ліквідністю. Значну дію на якість функціонування банку справляє також і кваліфікація персоналу банку. Цей фактор є ключовим у забезпеченні ліквідності банку.

2. Достатність власного капіталу банку. Значна величина капітальної бази банку позитивно позначається на рівні його ліквідності, оскільки власний капітал виконує роль амортизатора у випадку виникнення непередбачуваних обставин, що можуть спричинити вилучення ресурсів, і, як наслідок, спричинити кризу ліквідності або платоспроможності. Цей показник має величезне значення для нормального функціонування банку, тому його мінімально допустима величина регулюється законодавством (Базельська угода II) [5].

3. Якість і стійкість ресурсної бази банку. Як відомо, ресурсна база є визначальним фактором для обсягу і ступеня розвитку активних операцій банку, а отже, її стабільність чинить вплив на фінансову стійкість і ліквідність банку. Персоналу банку необхідно здійснювати постійний контроль за цими показниками, проводити структурний аналіз пасивів з метою підтримки оптимальних значень для ресурсів, залучених на строковій основі, оскільки саме вони допомагають банку підтримувати збалансованість між активами і пасивами за термінами і сумами.

4. Ступінь залежності від зовнішніх джерел запозичення. Чим сильніше виражена у банку така залежність, тим серйозніше можуть виникнути проблеми у разі появи навіть тимчасової неплатоспроможності. Так, криза міжбанківського ринку, що розвинулася в 2009 р., показала ступінь нестійкості банківських структур при виникненні кризових ситуацій, коли навіть невеликі за обсягами неповернення коштів призвели деякі українські банки до керування тимчасовими адміністраторами. Сила дії вказаного фактора безпосередньо залежить від запасу фінансової міцності банку, а також від політики, що проводиться банком.

5. Збалансованість активів і пасивів за сумами і термінами. Цей фактор має основоположне значення в процесі підтримки ліквідності банку зокрема і його фінансовій стійкості в цілому. Така збалансованість майже унеможливує виникнення кризи ліквідності і платоспроможності у банку, оскільки зобов'язання банку будуть забезпечені наявними ресурсами, а узгодженість активів і пасивів у термінах забезпечить своєчасне виконання зобов'язань без збиткової реалізації активів. Чим вище ця узгодженість, тим збалансованіша політика, що проводилася банком, вище його ліквідність, стійкіше фінансовий стан.

6. Ризикованість активів банку означає вірогідність потенційних втрат при реалізації активів або ризик неповернення вкладених банком коштів. Ризикованість активів залежить від багатьох факторів внутрішнього і зовнішнього

порядку, таких як: стратегія банку при розміщенні коштів; структура і якість його кредитного портфелю; активність інвестування в цінні папери; якість фінансового аналізу, що проводиться; стан реального сектора економіки, державних фінансів тощо. Так, кредитний ризик як одна з складових ризиків активних операцій становить в умовах неплатежів і загальної економічної кризи вкрай серйозну проблему для українських банків, у зв'язку з чим особлива увага має приділятися оцінці кредитоспроможності та фінансового стану позичальників. У цілому чим вище ризик активних операцій банку, тим більше вірогідність виникнення втрат при трансформації активів у грошові кошти, а це, у свою чергу, негативно позначиться на його ліквідності.

7. Прибутковість активів банку. Цей фактор чинить різноспрямовану дію на ліквідність. З одного боку, чим більше частка активів, що працюють у балансі банку і чим вище їх ефективність, прибутковість, тим стійкіше фінансовий стан банку. З іншого боку, зростання прибутковості майже завжди пов'язане зі збільшенням ризику, у зв'язку з чим підвищуються вимоги до ліквідності.

8. Структура та диверсифікація активів. У процесі управління ліквідністю особливу увагу слід приділяти структурі активів. Наприклад, для здійснення розрахунково-касового обслуговування клієнтів, повернення коштів з рахунків до запитання банку необхідно мати певний запас високоліквідних активів. Враховуючи їх низьку або нульову прибутковість, банк повинен підтримувати частку цих активів на мінімально можливому рівні, достатньому, для того, щоб залишатися платоспроможним і ліквідним.

Диверсифікація активів, тобто розміщення їх за різними напрямками, справляє позитивну дію на рівень ліквідності, оскільки в цьому випадку сукупний ризик активів знижується. Проте не можна допускати і зайвої диверсифікації – це може призвести до некерованості портфелем активів, зростання організаційних витрат, пов'язаних з управлінням ним, і, як наслідок, до збитків. При диверсифікації активів необхідно враховувати дію такого фактора,

як фінансова стійкість клієнтів банку і банків-партнерів, бо це значною мірою впливає на стійкість фінансового становища банку, перспективи його розвитку, і, тим самим, на його надійність і ліквідність. Для того, щоб уникнути витрат, спричинених, наприклад, неповернення кредитів або необхідність нести відповідальність за гарантійними зобов'язаннями за неспроможних клієнтів, банку необхідно відстежувати зміни у фінансовому стані клієнтури, вивчати потреби та фінансове становище клієнтів, а також прагнути отримати максимально достовірну та всебічну інформацію про своїх партнерів.

Отже, для успішної роботи банку важливо сформулювати політику, яка дозволяла б визначати напрями використання коштів акціонерів і вкладників, регулювати склад і обсяг депозитного, кредитного, фондового портфелів, прогнозувати і долати ризики, а також виявляти обставини, за яких доцільно проводити ті або інші операції. Банківську політику можна визначити як стратегію і тактику банку у сфері організації та здійснення операцій і надання послуг з метою забезпечення його рентабельності, стійкості та ліквідності.

#### Список використаної літератури

1. Кочетков В.Н. Аналіз банківської діяльності: теоретико-прикладний аспект: монографія / В.Н. Кочетков. – К.: МАУП, 1999. – 192 с.
2. Міщенко В. Ліквідність банківської системи: економічна сутність, структура і методологічний підхід до аналізу / В. Міщенко, А. Сомик // Вісник НБУ. – 2008. – С. 6–9.
3. Кочетков В.Н. Основи управління сучасним комерційним банком: навч. посібник / В.Н. Кочетков. – К.: МАУП, 1998 – 172 с.
4. Інструкція «Про порядок регулювання діяльності банків в Україні» від 28 серпня 2001 року № 368.
5. Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards // <http://www.bis.org/publ/bcbs128.htm>

*Надійшло до редакції 2.02.2010*

## Ф І Н А Н С И

УДК 338.53:339.37

К.А. КОРЖЕНКО, аспірантка Харківського державного університету  
харчових технологій

## АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ТА РІВНЯ ТОРГОВЕЛЬНОЇ НАЦІНКИ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ НА РИНКУ КАНЦЕЛЯРСЬКИХ ТОВАРІВ

У результаті фінансово-економічної кризи в країні відбувається зниження прибутковості діяльності підприємств роздрібною торгівлі. Основним фактором, що регулює активність споживчого попиту – є ціна. Аналіз цінової політики та встановленого рівня торговельної націнки характеризує рівень роздрібного товарообігу, ефективності та прибутковості підприємства.

В результате финансово-экономического кризиса в стране происходит снижение прибыльной деятельности на предприятиях розничной торговли. Основным фактором, регулирующим активность потребительского спроса, является цена. Анализ ценовой политики и установленного уровня торговой наценки характеризует уровень розничного товарооборота, эффективность и доходность предприятия.

As a result of the financial and economic crisis in the country occurs reduction in the profitable activity in the enterprises of retail trade. Price is the basic factor, which regulates the activity of consumer demand. The analysis of price policy and established level of commercial price increase characterizes the level of retail commodity turnover, effectiveness and profitability of enterprise.

*роздрібна торгівля, ціна, споживчий попит, цінова політика, торговельна націнка, ефективність підприємства*

Основною проблемою, що розглядається у цій статті, є зниження ефективності функціонування підприємств роздрібною торгівлі на ринку канцелярських товарів. Причиною є виникнення глобальної економічної кризи, яка вплинула на послаблення фінансово-економічного потенціалу підприємств торгівлі в Україні. Майже всі підприємства, що займаються роздрібною торгівлею на ринку канцелярських товарів, відчули на собі негативні наслідки кризи, зниження рівня доходів або взагалі відсутність прибутку від реалізації товарів. Різке падіння фінансово-економічних показників характеризується зниженням споживчого попиту та падінням платоспроможності населення. Одним із основних регулюючих факторів на ринку є ціна. Рівень встановлених роздрібних цін стає головним та майже єдиним чинником, що впливає на рівень товарообігу.

Формування цінової політики в торговельних підприємствах стало предметом дослідження вітчизняних науковців Л.В. Балабанової, О.А. Батраєвої, І.А. Бланка, А.А. Мазараки, О.В. Сардак, М.В. Чорної. Також питанням цінової політики присвячено роботи зарубіжних та вітчизняних вчених: О.В. Артемової, С.С. Гаркавенко, М.А. Голощапова, І.Л. Єрухумовича, А.А. Дерябіна, С.І. Дугіної, О.В. Жегус, Л.А. Каверіної, А.М. Когана, Ф. Котлера, І.В. Ліпсіца, Я.В. Литвиненко, П.Г. Перерви, Б.І. Пуніна, А.Н. Романова, І.К. Салимжанова, В.С. Скибінського, В.М. Тарасевича, В.М. Тимофєєва, Е.П. Уткіна, А.Н. Цацуліна, Г.Н. Чубакова, П.Н. Шуляка та ін. [4].

Функціонування підприємств роздрібною торгівлі на ринку канцелярських товарів стає дедалі складнішим. Якщо раніше споживачі купували більше, то при зменшенні власних доходів почина-



ють економити. Стан сучасного ринку характеризується значним перевищенням пропозиції над попитом. Метою статті є аналіз наявного рівня торговельної націнки на підприємствах роздрібною торгівлі на ринку канцелярських товарів. Основне завдання – визначити взаємозалежність між рівнем торговельної націнки та рівнем товарообігу, а також виявити вплив рівня торговельної націнки на рівень прибутковості та рентабельності підприємств.

Важливий вплив на обсяг та структуру роздрібного товарообігу здійснює цінова політика підприємства, рівень ефективності якої значною мірою відображає успіхи підприємства в реалізації товарів [5].

Цінова політика є однією з головних складових системи управління доходами підприємства, а також важливим механізмом, що забезпечує багато пріоритетів його економічного розвитку. Цінова політика суттєво впливає на обсяг операційної діяльності підприємства, формування його іміджу у споживачів, на рівень фінансового стану у цілому. Рівень цін на товари, який встановлюється в процесі формування цінової політики, прямо впливає як на рівень доходу, так і на рівень прибутку підприємства [2].

Можливість здійснення торговельними підприємствами власної диференційованої цінової політики є одним з безсумнівних досягнень ринкових реформ, що відбуваються в країні. Основними передумовами формування цінової політики на підприємствах торгівлі є ціни пропозиції і ціни попиту на споживчому ринку, додаткові платежі, що входять у ціну товару й платяться безпосередньо за рахунок доходів підприємства [5].

До основних принципів формування цінової політики відносять:

- забезпечення ув'язування цінової політики підприємства із загальною стратегією управління підприємством і пріоритетними цілями розвитку товарообігу;

- забезпечення ув'язування цінової політики підприємства з кон'юнктурою споживчого ринку й особливостями обраної ринкової ніші;

- забезпечення ув'язування цінової політики підприємства з типами пунктів роздрібного продажу товарів;

- забезпечення комплексності підходу до встановлення рівня торговельної націнки на товар у поєднанні з рівнем сервісного обслуговування покупців;

- здійснення активної цінової політики у вигляді самостійності підходів у встановленні роздрібних цін, диференціації підходів, чітко вираженої цінової позиції;

- забезпечення високого динамізму цінової політики, що виражається у своєчасності перегляду окремих параметрів, урахування життєвого циклу підприємства і товару [5].

Цінова політика підприємства визначає рівень цін на товари, що реалізуються підприємством. Рівень встановлення цін порівняно із середньоринковим та цінами конкурентів обумовлює економічну зацікавленість покупців у придбанні товарів певного підприємства [5]. Використання маркетингового підходу при формуванні цінової політики торговельних підприємств є результатом прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо цін з орієнтацією на потреби і можливості споживачів, попит покупців [1].

Предметом цінової політики торговельних підприємств виступає не ціна товару в цілому, а лише один із її елементів – торговельна націнка. Саме цей елемент ціни товару характеризує ціну торгових послуг, що пропонуються покупцю при реалізації товару торговельним підприємством. І тільки цей елемент ціни з урахуванням кон'юнктури споживчого ринку, умов своєї господарської діяльності, рівня цін виробника й інших факторів торговельне підприємство формує самостійно [5].

Незважаючи на високий ступінь зв'язку з ціною виробника, рівень торговельної націнки далеко не завжди визначається рівнем ціни на товар. Навіть при низькому рівні ціни на товар, запропонованому його виробником, може бути сформований високий рівень націнки, і, навпаки – при високому рівні ціни виробника торговельні підприємства часто

обмежуються низьким рівнем націнки. Ця специфіка торговельної діяльності визначає особливості формування цінової політики підприємств торгівлі. Під формуванням цінової політики торговельного підприємства розуміється обґрунтування системи диференційованих рівнів торговельної націнки на реалізовані товари і розроблення заходів щодо забезпечення оперативного їх коригування залежно від зміни ситуації на споживчому ринку й умов господарювання [5].

Автором було проведено дослідження середнього рівня торговельної націнки на підприємствах за 2007–2008 рр. та здійснено розрахунок абсолютного від-

хилення рівня торговельної націнки у 2008 р. від рівня 2007 р. Сукупну вибірку досліджуваних підприємств склали підприємства, що займаються роздрібною торговельною діяльністю на ринку канцелярських товарів м. Харкова (табл. 1).

Згідно з отриманими даними у 2007 р. рівень торговельних націнок на означених вище торговельних підприємствах коливався від 10,7 до 35,1%, а в 2008 р. – від 10,8 до 34,2%. Тобто спостерігається незначне збільшення нижнього та зменшення верхнього рівня середньої торговельної націнки. Розмах варіації цього показника по торговельних підприємствах, що досліджувалися, є значним як у 2007 р., так і у 2008 р., і

*Таблиця 1*

**Динаміка фактичного рівня торговельної націнки підприємств роздрібною торгівлі на ринку канцелярських товарів у 2007–2008 рр.**

№ підприємства	Середній рівень торговельної націнки, %		Абсолютне відхилення рівня ТН, %
	2007	2008	
1	27,1	26,8	-0,3
2	25,6	26,2	0,6
3	12,1	14,3	2,2
4	18,4	20,5	2,1
5	17,7	21,6	3,9
6	15,5	17,4	1,9
7	23,8	26,3	2,5
8	35,1	30,6	-4,5
9	14,4	10,8	-3,6
10	16,8	14,2	-2,6
11	15,3	19,8	4,5
12	10,7	14,3	3,6
13	26,5	29,7	3,2
14	27,3	28,1	0,8
15	22,8	25,1	2,3
16	15,4	17,6	2,2
17	30,2	28,6	-1,6
18	25,9	28,7	2,8
19	13,4	18,3	4,9
20	26,8	25,0	-1,8
21	11,9	13,4	1,5
22	32,4	29,1	-3,3
23	27,6	27,9	0,3
24	17,2	20,7	3,5
25	12,5	16,0	3,5
26	17,6	23,4	5,8
27	25,8	29,4	3,6
28	30,8	34,2	3,4
29	33,6	30,7	-2,9

склав 24,4 та 23,4% відповідно. У 2008 р. розмах варіації середнього рівня торговельної націнки по підприємствах, що досліджувалися, знизився [4].

У 2008 р. 72,4% підприємств нашої вибірки збільшили середній рівень торговельних націнок на роздрібний продаж канцелярських товарів. Максимальне збільшення відбувалося на підприємстві № 26 (на 5,8%). Стратегія високих цін, яку обрало керівництво цього підприємства, зазвичай використовується в умовах повної монополії, що не ефективно використовувати у випадку, де досить велика кількість конкурентів (місце розташування – торговельний центр «Дитячий світ»). Також слід зазначити, що збільшення середнього рівня торговельної націнки є необґрунтованим, про що свідчить зниження обсягу річних витрат на 21,84 тис. грн та зниження собівартості канцелярських товарів на 147,85 тис. грн. Як наслідок, у 2008 р., відбувається зменшення обсягу товарообігу (–310,96 тис. грн), чистого прибутку (–64,14 тис. грн), валового доходу (–111,29 тис. грн) та рентабельності (–2%). Це підприємство є прикладом короткострокового збільшення прибутку за рахунок високих роздрібних цін, що в подальшій торговельній діяльності призведе до втрати споживачів та зниження рентабельності. Найменший розмах рівня торговельної націнки був встановлений на підприємстві № 23 (0,3%). Підприємство використовує стратегію стабільності або уповільненого збільшення цін, тобто основною метою є залучення споживачів за рахунок низьких цін і збереження їх контингенту, утримуючи постійні, звичайні для споживачів, ціни. Така стра-

тегія залучення споживачів, в основному студентів, є найбільш ефективною за цих умов. У результаті невелике за обсягом підприємство роздрібною торгівлю канцелярськими товарами, що розташоване у студмістечку, отримало за 2008 р., незначне збільшення річного товарообігу (на 0,47 тис. грн). Але за рахунок зниження собівартості на 32,04 тис. грн і витрат на 2,4 тис. грн рівень рентабельності збільшився на 3,1%, а чистий прибуток – на 8,03 тис. грн за рік.

Зазначимо, що зниження середнього рівня торговельної націнки здійснили тільки 8 підприємств, що складає 27,6% від загальної кількості досліджуваних підприємств (29). Максимальне зниження відбулося на підприємстві № 8 (–4,5%). Підприємство працює за методом залучення попиту за рахунок низьких роздрібних цін, що на початковому етапі призвело до зниження валового доходу, чистого прибутку та рентабельності, але за рахунок вигідного місця розташування (торговельний ринок), орієнтації на всі верстви населення, зручного режиму роботи вже у 2008 р. відбулося збільшення товарообігу на 3,43 тис. грн. Найменше зниження рівня торговельної націнки у 2008 р. було здійснено керівництвом підприємства № 1 (–0,3%). У цьому випадку (підприємство розташоване у приміщенні вищого навчального закладу) основними споживачами канцелярських товарів є студенти, які відреагували збільшенням попиту на товари, що пропорційно збільшило обсяг річного товарообігу у 2008 р. на 36,7 тис. грн, а також валовий дохід на 6,12 тис. грн.

Автором було проведено угруповання підприємств нашої вибірки за рівнем торговельної націнки (табл. 2).

Таблиця 2

**Групкування підприємств роздрібною торгівлю за середніми рівнями торговельної націнки**

Торговельна націнка	2007		2008		Різниця між кількістю ПРТ за 2007–2008 рр.
	Кількість підприємств	Частка, %	Кількість підприємств	Частка, %	
Наднизький (до 12%)	2	6,9	1	3,5	-1
Низький (12–20%)	12	41,4	9	31,0	-3
Середній (20–30%)	10	34,5	16	55,2	+6
Високий (30% і вище)	5	17,2	3	10,3	-2
Разом	29	100	29	100	

У результаті проведеного аналізу рівня торговельних націнок та здійснення угруповання за 2007–2008 рр. автором виявлено, що динаміка зміни розміру торговельних націнок має характер, орієнтований на встановлення середнього розміру. Якщо у 2007 р. більша частина підприємств встановлювала торговельні націнки у межах 12–30%, то у 2008 р. декілька підприємств, враховуючи зміни економічної ситуації на ринку канцелярських товарів і економіки країни в цілому, здійснили перерозподіл рівня торговельних націнок, орієнтований на усереднення роздрібних цін за рахунок середніх торговельних націнок.

На рис. 1 наведено поділ підприємств за рівнем торговельної націнки у 2007–2008 рр. Ефективність підприємств роздрібною торгівлю створює основу для забезпечення нормальної конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості, досягнення стратегічних цілей діяльності та постійного збільшення ринкової вартості і, як наслідок,

забезпечення його фінансової рівноваги [3]. Збалансоване регулювання внутрішніх процесів, вмiла організація торговельної діяльності на підприємстві у комплексі із постійним аналізом зовнішнього середовища створює позитивні умови для миттєвого реагування на будь-які несподівані зміни на ринку, що, у свою чергу, є одним з основних законів ефективності торговельної діяльності.

В умовах нестабільної економічної ситуації, роздрібна торговельна діяльність потерпає від нерегульованих процесів на ринку, від незбалансованості попиту і пропозиції та незадоволеності потреб споживачів. При встановленні торговельних націнок кожне підприємство роздрібною торгівлю повинно чітко усвідомлювати, що для більшості покупців визначальним є ціновий фактор. Отже, для покращання ринкової ситуації потрібно орієнтуватися на потреби і можливості споживачів, саме так підприємство може досягти успіху.

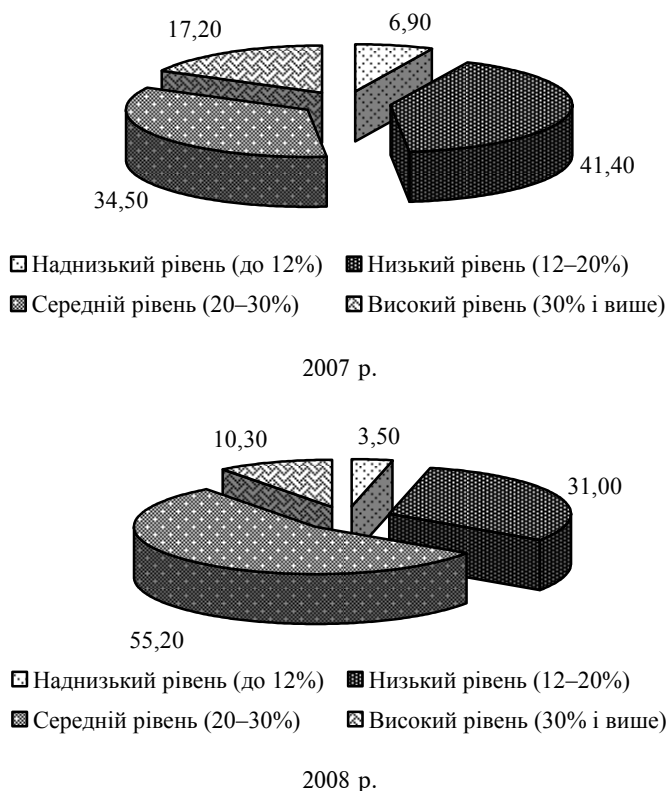


Рис. 1. Поділ підприємств за рівнем торговельної націнки у 2007–2008 рр.

### Список використаної літератури

1. Балабанова Л.В. Цінова політика торговельних підприємств в умовах маркетингової орієнтації: монографія / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак. – Донецьк: ДонДУЕТ ім. Туган-Барановського, 2003. – 149 с.

2. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 1998. – 544 с.

3. Докієнко Л. Методологічні принципи управління фінансовою стійкістю підприємств торгівлі / К.А. Корженко //

Вісник КНТЕУ: зб. наук. праць. – К., 2004. – № 2. – С. 63–74.

4. Жегус О.В. Формування маркетингово-орієнтованої цінової політики в підприємствах роздрібною торгівлі: дис. ... канд. екон. наук: 08.07.05 / О.В. Жегус. – Харків, 2006. – 248 с.

5. Яковлев Ю.П. Економіка торгівлі з використанням інформаційних технологій / Ю.П. Яковлев. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 376 с.

*Надійшло до редакції 2.02.2010*

## ФІНАНСИ

УДК 336.531.2

С.О. ФІЛАТОВА, старший викладач  
Дніпропетровського університету економіки та права

М.О. КОЛІСНИК, студент Дніпропетровського університету економіки та права

## ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ

У статті розглянуто інвестиційне проектування, що здійснюється в умовах невизначеності. Запропоновано метод аналізу чутливості. Розрахована базова модель показників ефективності інвестиційного проекту на основі допустимих значень вхідних змінних проекту.

В статье рассмотрено инвестиционное проектирование, осуществляемое в условиях неопределенности. Предложен метод анализа чувствительности. Рассчитана базовая модель показателей эффективности инвестиционного проекта на основе допустимых значений входных переменных проекта.

The article is to the investments projects realized under the conditions of uncertainty. A method of sensitivity analyses has been suggested. The basic model of investments project efficiency indicators has been calculated of the basis of admissible values of the input variables of the project.

*інвестиційний проект, підприємство, невизначеність, чутливість, чистий дисконтований доход, індекс доходності, внутрішня норма доходності, строк окупності, коефіцієнт ефективності інвестицій*

Ефективність використання інвестицій і, передусім, реальних інвестицій, капітальних вкладень залежить від значної кількості різноманітних організаційно-економічних, технічних і фінансових факторів, що зумовлює потребу ретельного обґрунтування кожного проекту інвестування діючого або новостворюваного підприємства, технології чи об'єкта.

Інвестиційне проектування звичайно здійснюється в умовах невизначеності. Це, насамперед, пов'язано з недостатньо надійною і кількісно малою інформацією, на основі якої розробляється проект. Безумовно, у подальшій роботі над проектом часткова чи неповна невизначеність усувається шляхом отримання додаткової інформації. Але в разі оцінювання ефективності капіталовкладень усі розрахунки базуються на прогнозній інформації. Отримати ж достовірні відомості про майбутні події практично неможливо, враховуючи взаємопов'язаність усіх явищ і процесів в оточенні проекту і необхідність дослідження фактично безкінечного числа обставин.

Отже, поки інвестиційні розрахунки здійснюють в умовах невизначеності, є ймовірність виникнення несприятливих ситуацій, які призведуть до зниження ефективності проекту або додаткових збитків. Це означає, що всі проекти є ризиковими. Разом з тим усі учасники інвестиційного проекту зацікавлені в тому, щоб виключити провал проекту. Точний прогноз здійснення інвестиційного проекту не можливий за жодних обставин, оскільки під час прогнозування завжди є невизначеність зовнішнього середовища. Критерієм ефективності є найсприятливіше співвідношення між прибутковістю і ризикованістю проекту. За такого підходу під прибутковістю розуміємо не просто приріст капіталу, а такий темп його збільшення, який, по-перше, повністю компенсує загальне (інфляційне) зменшення купівельної спроможності грошей протягом інвестиційного циклу, а по-друге – покриває ризики інвестора, пов'язані з можливістю недотримання прибутку.

Існують методи, які дозволяють не тільки визначити з відповідною точніс-

тю можливі варіанти розвитку подій, а й описати сценарій та умови реалізації проекту в цій ситуації.

Метод аналізу чутливості, який у літературних джерелах з інженерної економіки і теорії прийняття рішень інколи має назву «ранжування параметрів», є використанням змін заданих параметрів для визначення життєздатності проекту в умовах невизначеності. Експерт розраховує можливу зміну кожного фактора або змінної величини, визначає вплив цієї змінної на показник певного рішення і виділяє суттєві фактори або змінні величини для більш поглибленого вивчення. Він визначає кількість і вказує на вплив невизначеності та намагається виразити математичним способом відношення серед змінних величин, що становлять просування ліквідності і рентабельності.

Аналіз чутливості надає можливість судити про наслідки невід'ємної невизначеності в проектах. Зміни можуть відбуватися у фінансових оціночних даних про капітал, тривалість будівництва, вартість сировини та інших витрат, пов'язаних з реалізацією проекту, вартістю збуту, коефіцієнтом завантаження і ціною на продукцію, бо вони не можуть бути передбачені заздалегідь. Ці різні зміни впливають на завершення реалізації проекту.

Отже, розробка проекту фактично є прогнозуванням розвитку ситуації «з проектом».

Проведення аналізу чутливості передбачає розрахунок базової моделі на основі допустимих значень вхідних змінних проекту, для якої визначається величина чистої теперішньої вартості (NPV). Ця величина є основою порівняння з допустимими можливими змінами, які необхідно проаналізувати.

Алгоритм проведення аналізу чутливості передбачає:

- Визначення критичних змінних, що впливають на величину чистої теперішньої вартості (NPV).

- Оцінки впливу зміни однієї змінної проекту (при незмінності всіх інших) на величину чистої теперішньої вартості.

- Розрахунок впливу зміни змінної, що досліджується, на величину відхилення одержаної NPV від базової (оцінка еластичності, чутливості до зміни чистої теперішньої вартості від зміни змінної проекту).

- Визначення граничного (критичного) значення змінної і можливого допустимого її відхилення від базового сценарію проекту.

- Розрахунок показника чутливості і критичного значення для кожної змінної проекту і ранжування їх за убиванням (чим вища чутливість NPV, тим найважливіша змінна для визначення чистої теперішньої вартості, а отже, для проекту).

Основна проблема проведення такого аналізу полягає в неможливості з однаковою мірою достовірності подати всі значення змінних, що є в проекті, оскільки деякі з них ледве підлягають прогнозу, а для інших немає сенсу давати точний прогноз, оскільки вже укладено угоду про поставки певного обсягу продукції за фіксованою ціною, що дозволяє спрогнозувати ці показники безпомилково.

Отже, суть цього методу полягає у вимірюванні чутливості основних результатних показників проекту (NPV або IRR) до зміни тієї чи іншої змінної величини.

Проілюструємо проведення аналізу чутливості інвестиційного проекту на такому прикладі.

Припустимо, що у результаті маркетингових досліджень фірма ТОВ «Електромаш» (м. Дніпропетровськ) встановила, що її продукція має успіх і надалі користуватиметься великим попитом. Через це керівництво компанії вирішило розглянути проект випуску нової продукції. Для реалізації такого проекту потрібно:

- придбати устаткування за рахунок кредиту;

- збільшити оборотний капітал за рахунок власних коштів;

- додатково найняти працівників;

- збільшити експлуатаційні витрати;

- придбати вихідну сировину.

Згідно з вихідними даними і умовами реалізації проекту потрібно:

1. Пророзрахувати:

- чисту ліквідаційну вартість обладнання;
- ефект від інвестиційної діяльності;
- ефект від операційної діяльності;
- ефект від фінансової діяльності;
- потік реальних грошей;
- сальдо реальних грошей;
- сальдо нагромаджених реальних грошей.

2. Визначити показники ефективності проекту:

- NPV – чистий дисконтований дохід;
- PI – індекс доходності;
- IRR – внутрішня норма доходності;
- PP – строк окупності;
- ARR – коефіцієнт ефективності інвестицій.

3. Дати відповідь на питання: «Приймається чи не приймається цей проект?»

У процесі розрахунку показників ефективності проекту керівництво підприємства отримало такі результати (табл. 1):

Таблиця 1

Показники ефективності проекту

№ з/п	Показник	Од. виміру	Числове значення
1	Чиста приведена вартість (NPV)	грн	82 689,21
2	Індекс прибутковості (рентабельності) PI	–	1,43
3	Внутрішня норма доходності, або прибутковості (IRR)	%	88,09
4	Період окупності (PP)	рік	3,8
5	Показник ефективності інвестицій $K_{зи}$ (ARR)	%	6,5

Рівень отриманих показників вказує на те, що інвестиційний проект з випуску нової продукції необхідно приймати.

Для проведення аналізу чутливості базового інвестиційного проекту, показники ефективності якого подано у табл. 1, визначимо критичні змінні, вплив яких на величину чистої приведен-

ної вартості (а також всіх інших показників) ми будемо досліджувати.

Критичними змінними будемо вважати такі показники:

- обсяг випуску готової продукції;
- ціна реалізації готової продукції, за одиницю;
- постійні витрати;
- витрати на оплату праці;
- витрати на вхідну сировину;
- інвестиційні витрати, отримані за рахунок кредиту;
- відсоткова ставка за кредитом.

Згідно з базовими умовами розрахунку інвестиційного проекту критичні змінні величини набувають таких значень (табл. 2):

Таблиця 2

Базові значення критичних змінних

№ з/п	Критична змінна	Од. виміру	Значення критичної змінної
1	Обсяг випуску готової продукції	шт.	32 000,00
2	Ціна реалізації готової продукції, за одиницю	грн	5,1
3	Постійні витрати	грн	2 300,00
4	Витрати на оплату праці	грн	40 000,00
5	Витрати на вхідну сировину	грн	52 000,00
6	Інвестиційні витрати, отримані за рахунок кредиту	грн	105 000,00
7	Відсоткова ставка за кредитом	грн	23

Визначимо інтервал зміни критичних змінних у межах 5% від базового значення для кожної змінної (табл. 3).

На основі отриманих показників коливання критичних змінних розраховується оцінка впливу зміни однієї змінної проекту (при незмінності всіх інших) на величину чистої теперішньої вартості та інших показників ефективності проекту (табл. 4, 5).

Графік залежності зміни одного з параметрів ефективності проекту від змін критичних змінних має такий вигляд (рис. 1).

На основі графіка залежності зміни NPV від коливань усіх вхідних параме-



Таблиця 3

## Коливання критичної змінної у межах заданого інтервалу

№ з/п	Критична змінна	Од. виміру	Базове значення критичної змінної	Значення критичної змінної 5% ↑	Значення критичної змінної 5% ↓
1	Обсяг випуску готової продукції	шт.	32 000,00	33 600,00	30 400,00
2	Ціна реалізації готової продукції, за одиницю	грн	5,1	5,36	4,85
3	Постійні витрати	грн	2 300,00	2 415,00	2 185,00
4	Витрати на оплату праці	грн	40 000,00	42 000,00	38 000,00
5	Витрати на вхідну сировину	грн	52 000,00	54 600,00	49 400,00
6	Інвестиційні витрати, отримані за рахунок кредиту	грн	105 000,00	110 250,00	99 750,00
7	Відсоткова ставка за кредитом	грн	23	24,15	21,85

Таблиця 4

## Показники ефективності проекту при зміні на +5% критичних змінних

№ з/п	Змінні вхідні параметри (5% ↑)	NPV, грн	PI	IRR, %	PP, років	ARR
1	Обсяг випуску	101 890,35	1,56	108,17	3,30	10,44
2	Ціна реалізації	97 656,74	1,52	105,71	3,40	9,57
3	Постійні витрати	82 462,86	1,42	88,19	3,80	6,45
4	Витрати на оплату праці	78 925,98	1,40	85,16	3,90	5,72
5	Витрати на вхідну сировину	77 648,08	1,39	84,07	3,90	5,46
6	Інвестиційні витрати за рахунок кредиту	77 458,88	1,35	81,72	3,10	4,66
7	Відсоткова ставка за кредитом	80 752,08	1,41	86,60	3,80	6,09
БАЗОВІ ПОКАЗНИКИ ПРОЕКТУ		82 689,21	1,43	88,37	3,80	6,49

Таблиця 5

## Показники ефективності проекту при зміні на -5% критичних змінних

№ з/п	Змінні параметри (5% ↓)	NPV, грн.	PI	IRR, %	PP, років	ARR
1	Обсяг випуску	63 485,65	1,29	73,02	4,30	2,54
2	Ціна реалізації	67 721,69	1,33	75,51	4,06	3,41
3	Постійні витрати	82 915,57	1,43	88,55	3,80	6,54
4	Витрати на оплату праці	86 452,44	1,45	92,31	3,70	7,27
5	Витрати на вхідну сировину	87 730,36	1,46	93,88	3,60	7,53
6	Інвестиційні витрати за рахунок кредиту	87 919,54	1,51	97,59	3,50	8,52
7	Відсоткова ставка за кредитом	84 626,34	1,44	90,14	3,70	6,89
БАЗОВІ ПОКАЗНИКИ ПРОЕКТУ		82 689,21	1,43	88,37	3,80	6,49

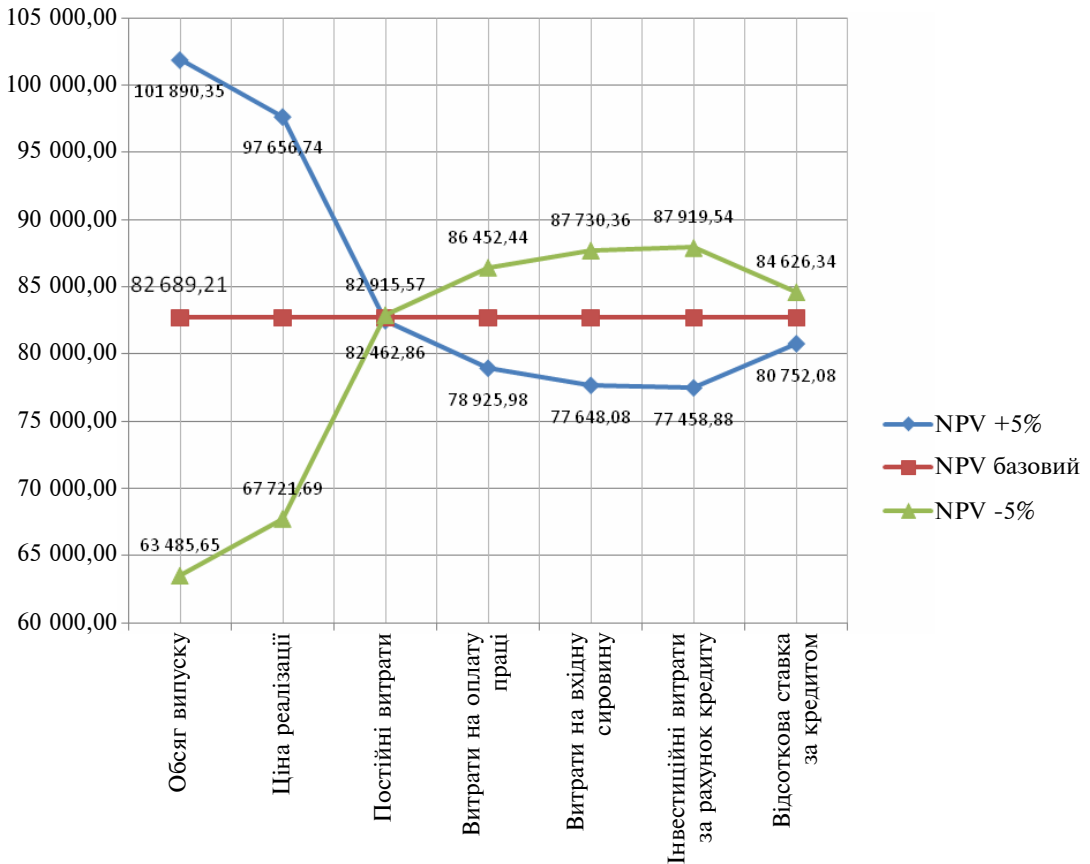


Рис. 1. Динаміка зміни чистої приведеної вартості (NPV) залежно від коливань вхідних параметрів у межах 10%

трів можна з досить високою імовірністю виділити той параметр, зміна якого призводить до найбільшого відхилення показника NPV від базового значення.

Таким вхідним параметром є обсяг випуску готової продукції на перший рік. Отже, відхилення обсягу випуску готової продукції у межах 5% призводить до коливань значення NPV у межах 46,44%. Свого критичного значення NPV досягає при падінні обсягу випуску продукції на 21,53%.

Критичною змінною, зміна якої призводить до найменших коливань параметра NPV, є постійні витрати.

Таким чином, наведений метод має універсальний характер та може бути застосований для ретельного обґрунтування інвестиційного проекту підприємства будь-якої галузі.

#### Список використаної літератури

1. Пересада А.А. Проектне фінансування: підручник / А.А. Пересада, Т.В. Майорова, О.О. Ляхова. – К.: КНЕУ, 2005. – 736 с.
2. Тарасюк Г.М. Управління проектами: навч. посібник / Г.М. Тарасюк. – 2-е вид. – К.: Каравела, 2006. – 364 с.
3. Тарасюк Г.М. Планування діяльності підприємства: навч. посібник / Г.М. Тарасюк, Л.І. Шваб. – К.: Каравела, 2008. – 352 с.
4. Тянь Р.Б. Управління проектами: підручник / Р.Б. Тянь, Б.І. Холод, В.А. Ткаченко. – К.: ЦНЛ, 2003. – 224 с.
5. Управление проектами: учеб. пособие / И.И. Мазур и др.; под общ. ред. И.И. Мазура и В.Д. Шапиро. – М: Изд-во «Омега-Л», 2009. – 960 с.

Надійшло до редакції 14.09.2009

## Ф І Н А Н С И

УДК 339.747:336.7

Л.П. КУХТІЙ, старший викладач  
Дніпропетровського університету економіки та права

## ГЛОБАЛЬНА ФІНАНСОВА КРИЗА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

У статті розглянуто причини порушення стабільності банківської системи України в період світової економічної кризи 2007–2009 рр., проаналізовано показники стану діяльності комерційних банків в Україні, розглянуто заходи Національного банку України щодо стабілізації банківської системи України.

В статье рассмотрены причины нарушения стабильности банковской системы Украины в период мирового экономического кризиса 2007–2009 гг., проанализированы показатели состояния деятельности коммерческих банков в Украине, рассмотрены меры Национального банка Украины по стабилизации банковской системы Украины.

The article considers the causes of violation of stability of the banking system of Ukraine in the period of world economic crisis 2007–2009, the indexes of the state of activity of commercial banks, the National Banks measures on stabilizing the banking system of Ukraine.

*банк, депозит, криза, кредит, держава, вкладники*

Світова фінансова криза 2007–2009 рр. вплинула на економіку майже всіх країн світу. На сьогодні міжнародна фінансова криза не оминула й Україну. Часті коливання курсу долара, чутки про банкрутство окремих великих банків схвилювали багатьох українців (чимало громадян має гривневі та валютні заощадження). Основною проблемою є те, що вкладники, втративши довіру до банківських установ, почали забирати гроші з депозитних рахунків. Це значно ускладнило подальшу депозитну та кредитну політику банківських установ.

Світовій фінансовій кризі присвячені статті багатьох українських економістів та фінансистів. Це статті В. Пинзеника, С. Тигіпка, П. Гайдуцького, В. Антоюка, О. Васюренка, О. Дмитрієва, Д. Олійник, Н. Парасія-Вергуленко та ін. Значні розробки у вивченні депозитів здійснили такі зарубіжні економісти, як Г. Айленбергер, Р. Еллер, П. Роуз, що аналізували проблеми формування депозитних вкладів у структурі ресурсної бази комерційного банку. Проте багато з них розглядає загальний аналіз впливу кризи на всю економіку країни. А окремого впливу на сектор економіки України не було досліджено.

Метою цієї статті є визначення ступеня впливу світової фінансової кризи на банківську систему України та дослідження змін депозитної і кредитної політики банківських установ.

Особливого значення в Україні набуває підвищення ефективності функціонування ринкової інфраструктури, що вимагає кардинальних якісних перетворень у банківській сфері. Особливої актуальності питання формування депозитної політики набувають в умовах сучасної фінансової кризи.

З 2000 р. по вересень 2008 р. економіка України перебувала на підйомі (табл. 1) [11].

За останні декілька років банківський сектор зростав чи не найшвидше в українській економіці: кількість банків щороку збільшувалася на 10–15 установ, кредитний портфель збільшувався як мінімум на 50% [14]. Фінансові установи все більше кредитували компанії й населення за рахунок дешевих закордонних позик: з 2006 р. в Україні з'явилося більше десяти іноземних фінансових груп, які активно кредитували свої українські представництва. Крім того, банки випускали єврооблігації, за даними агенції SBonds, майже за 4 роки (з 2005

## Макроекономічні показники розвитку України

Показник	Середнє за 2000–2007 рр.	2008 р.	2009 р. (прогноз)	2010 р. (прогноз)
ВВП, % зміни	7,5	2,1	-14	3,0
Дефіцит бюджету, % ВВП	-0,8	-1,5	-6,0	-4,0
Рівень інфляції на кінець року, %	11,3	22,3	15,0	10,0–13,0
Обмінний курс на кінець року, грн/дол.	5,2	7,7	8,0–9,0	8,0–10,0
Рахунок поточних операцій, % ВВП	5,7 (2000–2005) -2,6 (2006–2007)	-7,1	-1,0	0,5
Валові міжнародні резерви, млрд дол.	1,5 (2000) 32,5 (2007)	31,5	29,0	28,0
Зовнішній борг уряду, % ВВП	21,3 (2003) 8,7 (2007)	9,2	24,0	24,0

по 2008 рр.) вітчизняна фінансова система самих лише євробондів випустила на суму 6,26 млрд дол.

За останні кілька років банки України активно збільшували кредитування населення (іпотека, авто, споживчі кредити) за рахунок залучених з-за кордону коштів (рис. 1).

Обсяги кредитування економіки банками до середини 2008 р. зростали в середньому на 70% на рік. Це зростання було викликане легшим доступом до міжнародних фінансових ринків, виходом іноземних банків на український

ринку та м'якою грошово-кредитною політикою НБУ. Приблизно 50% усіх виданих в Україні позик були номіновані в іноземній валюті.

До світової фінансової кризи банки України могли вільно залучати фінансові ресурси під 4–5% річних за кордону і продавати їх за 10–11% річних в Україні.

Надалі закордонні банки згорнули свої кредитні програми (більшість банків, що постраждали від іпотечної кризи в США, були змушені це зробити), українські банки опинилися перед загрозою кризи ліквідності, яка змусила

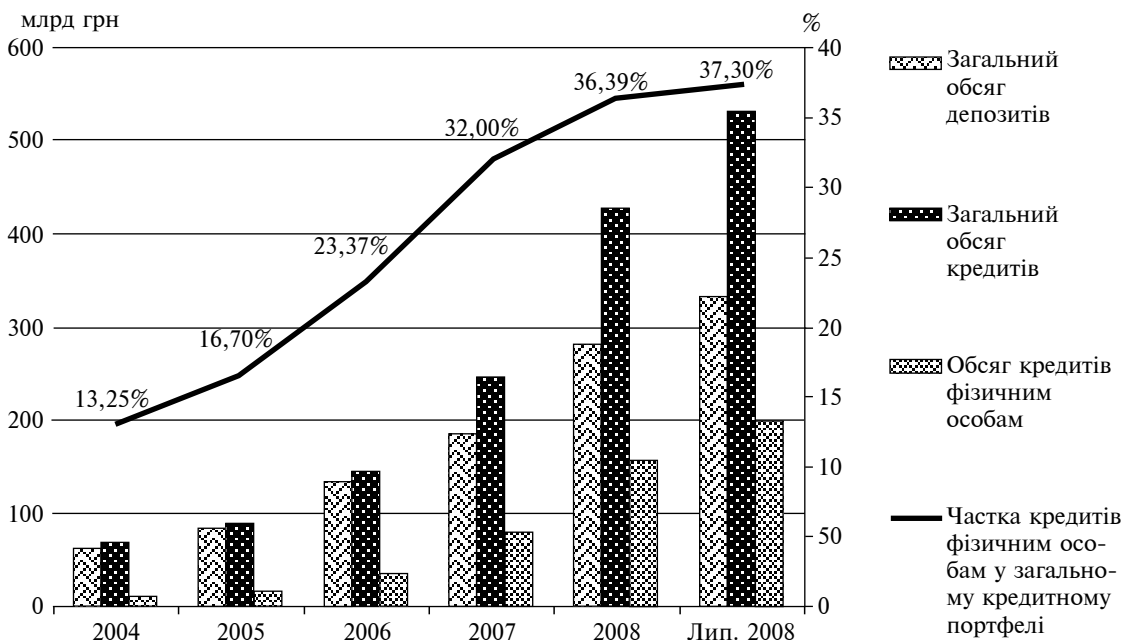


Рис. 1. Співвідношення депозитів та кредитів у банківській сфері України [14]

банки зіткнулися з такими проблемами [10, с. 50–51]:

- збільшення частки НКК у кредитних портфелях установ;
- відсутність доступу до міжнародних ринків кредитних ресурсів;
- необхідність значних виплат за зовнішніми боргами;
- високі ризики несприятливих коливань валютного курсу.

Усі ці проблеми викликали відтік депозитів з банківського сектора. З жовтня 2008 р. по квітень 2009 р. клієнти фінансових установ вилучили майже 25% всіх депозитів [2].

Безліч факторів впливає на процес формування та реалізації депозитної політики банку. Довіра до банків є одним з основних факторів. За відсутності довіри заощадження зберігаються в готівковій формі або спрямовуються в тіньову сферу, що обумовлює зменшення можливостей формування внутрішніх інвестиційних ресурсів і стримує економічне зростання держави. Отже, кошти населення – колосальне джерело інвестиційних ресурсів, і від їх включення в реальний обіг виграють всі – і держава, і банки, і громадяни, і підприємства.

Але наслідки кризи могли бути й серйознішими, якби більшість великих українських банків не були у власності закордонних банків. Це дало їм можливість продовжувати залучати грошові кошти із-за кордону, а також пропонувати кращі умови порівняно з іншими.

Українська банківська система сьогодні – найпроблемніша галузь економіки. За даними Нацбанку, з початком кризи чистий відплив гривневих депозитів з банківської системи дорівнював 57,4 млрд грн (на 1.04.2009 р. загальний обсяг вкладів у гривнях та іноземній валюті становив в еквіваленті 313,9 млрд грн) [13].

Криза зачепила майже всі банки в Україні. На початку кризи майже всі фінансові установи відмовляються достроково повертати гроші вкладникам (на підставі розпорядження НБУ про заборону дострокової виплати депозитів), чимало банків не видавали кошти навіть із поточних рахунків, а також депози-

тів, термін яких закінчився. Відбулися значні банківські банкрутства: в Україні може залишитися близько 100 фінансових закладів проти зареєстрованих 199.

Зіштовхнувшись із кризою, фінансові установи почали скорочувати витрати і, в першу чергу, звільняти працівників. За неофіційними даними, з жовтня 2008 р. по березень 2009 р. без роботи залишилися близько 14 тис. банківських службовців. Багато банківських установ почали закривати відділення. Практично всі фінансові заклади відмовилися від розвитку мереж філій принаймні на найближчий час.

Майже повністю заморожене банківське кредитування. Неплатежі за виданими кредитами постійно зростають через стрімку девальвацію гривні (понад 50% кредитів було видано в іноземній валюті) і падіння доходів населення та компаній.

В умовах кризи головним «внутрішнім» джерелом ресурсів для вітчизняних фінансових установ традиційно є депозити. Через депозити банки можуть залучати не тільки гривню, але й іноземну валюту. Зростання обсягів валютних депозитів дозволить українським банкам хоч частково, але компенсувати брак іноземної валюти. Отже, підвищений попит на депозити спричинив за собою їх подорожчання.

Внаслідок цього депозитні ставки у валюті зросли на декілька пунктів – до 10–12% у доларах і 7–8% – в євро. З іншого боку, зростання вартості ресурсів спричинило подорожчання кредитів [5, с. 22].

За дослідженнями рейтингової служби Standard & Poor's, за рівнем ризиків банківської системи Україна належить до останньої групи надійності – десятої, в якій, крім нашої країни, нині знаходяться банківські системи Венесуели, Ямайки та Болівії.

Усім зрозуміло, що одна з основних причин, через яку виникла криза в Україні, – залучення банками зовнішніх заборон з метою кредитування в Україні. Головною проблемою стало також те, що гроші надавалися споживачам на досить тривалий строк – 5–7 років для

придбання авто й 20–30 років для придбання нерухомості, а закордонні кредити вітчизняні фінансові установи залучали на незначний строк – 3–5 років.

Важко не погодитися з тим, що в умовах кризи паніка клієнтів є деструктивним фактором, який серйозно погіршує ситуацію. Частина вини лежить і на державі, на органах, які повинні здійснювати нагляд за діяльністю банківських установ. Держава в особі НБУ, Президента й прем'єр-міністра мала не допустити такого обвалу, який стався через необґрунтовані позики. Хоча Національний банк раніше від інших відреагував – ще в першій половині 2008 р. було встановлено обмеження на видачу кредитів, але зараз очевидно, що такі кроки вже були запізненими.

Депозитна політика повинна бути взаємопов'язаною із кредитною політикою та забезпечувати реалізацію останньої. На сьогодні саме такий підхід може забезпечувати фінансову стійкість, ліквідність і прибутковність комерційного банку.

Банкіри й аналітики вважають, що ситуація до кінця 2009 р. на банківському ринку тимчасово стабілізувалася. На сьогоднішній день обсяг готівки на руках у населення є досить значним, і ті фінансові установи, які зможуть запропонувати вкладникам більший комплекс високоякісних послуг, отримають у своє розпорядження значні суми додаткових ресурсів. Такі послуги вимагають від банківських установ нових підходів до встановлення форм депозитних рахунків, впровадження нової техніки і технології ведення банківських операцій. Це дозволило б повніше задовольнити потреби клієнтів банку у різноманітних послугах, покращити якість обслуговування, підвищити зацікавленість фізичних осіб у розміщенні своїх коштів у банку і, таким чином, залучити нових вкладників.

Фінансова система країни повертається до стану початку 2000-х: банки займаються обслуговуванням компаній своїх акціонерів, поточних рахунків населення й бізнесу, а кредитуванням займаються лише одиниці. Якщо в 2001–

2003 рр. банки цілком непогано існували в таких умовах, то нинішня ситуація для них небезпечна. Разом зі скороченням кредитного портфеля зменшуються й доходи банків: позичальники поступово погашають свої борги і потік відсотків припиняється. При цьому навіть невеликий приплив депозитів у фінансову систему мало вплине на розміри кредитного портфеля банків.

Очевидно, можна спостерігати певні ознаки стабілізації в окремих сферах економіки. Однак говорити про стабілізацію банківської системи поки що зарано.

Все ж не варто сподіватися на те, що банківська система України почне стрімко розвиватися. Банки зіткнулися з деякими проблемами. 1) Якість активів банків та інших фінансових установ знаходиться на невисокому рівні і, напевно, буде знижуватися. Це впливає з того, що приблизно 70% доходів українських банків мали надходження від кредиторів. 2) Збереження високих процентних ставок за кредитами. Адже в Україні не багато видів бізнесу, які дозволять повертати 35% річних банку і при цьому ще й отримувати прибуток [15].

У майбутньому простежуються такі негативні процеси:

- зниження доходності та прибутковості банків;
- продовження стагнації сільського господарства та промисловості.

Щодо депозитів, вже до середини поточного року здорові фінансові установи можуть почати помітне зниження ставок за внесками. Якщо в політиці буде все спокійно, то 2010 р. не буде важчим за попередній. До того ж деякі банки продемонстрували вміння адаптуватися і виживати.

Проведене дослідження дало змогу обґрунтувати сутність та особливості депозитної та кредитної політики комерційних банків в Україні в умовах кризи.

У статті розглянуто сучасні тенденції неузгодженості дій суб'єктів, що мають забезпечувати стабільність банківської системи під час впливу світової фінансової кризи на грошово-кредитну систему України. Показано, що кожний

із суб'єктів: Уряд, Національний банк, комерційні банки, впливають на зростання кредитного ризику, що призводить до погіршення ліквідності фінансових установ в умовах кризової макроекономічної ситуації.

Аналіз досліджуваних проблем дозволив сформулювати такі висновки:

Тих антикризових заходів, які проводила українська влада, було недостатньо для боротьби з фінансовою кризою; економіка України недостатньо забезпечена кредитними ресурсами; неефективна координація антикризових дій; слабкий контроль за використанням комерційними банками наданих ресурсів; відсутність стратегій оздоровлення «Нафтогазу України» і Пенсійного фонду, недостатня прозорість процесу роздержавлення.

Проте є позитивні досягнення боротьби з фінансовою кризою: значна фінансова підтримка від МВФ, Світового банку та інших міжнародних організацій; уникнення значного збільшення соціальних виплат; аудит комерційних банків; підтримка системних фінансових установ, значний прогрес щодо більш вільного режиму курсоутворення; вирішення проблем несистемних банків; стабілізація цін.

Але не потрібно зупинятися, необхідні заходи, для запобігання поглибленню кризи: необхідно дотримуватися дисципліни у податково-бюджетній політиці, потрібна збалансована грошово-кредитна політика, посилення ефективності банківського нагляду та продовження співпраці з МВФ.

#### Список використаної літератури

1. Банківські операції: підручник / А.М. Мороз, М.І. Савлук, М.Ф. Пуховкіна та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Мороза. — 2-ге вид., випр. і доп. — К.: КНЕУ, 2002. — 478 с.
2. Бюлетень НБУ. — 2008. — № 3.
3. Васюренко О.В. Депозиты как основной источник привлечения средств коммерческими банками / О.В. Васюренко // *Фінанси України*. — 2006. — № 11 — С. 88–92.
4. Дмитрієва О.А. Оптимізація депозитної діяльності комерційного банку / О.А. Дмитрієва // *Фінанси України*. — 2007. — № 5. — С. 138–145.
5. Заруцька О.П. Рівновага залучених та розміщених банківських ресурсів як необхідна умова стабільного розвитку / О.П. Заруцька // *Вісник НБУ*. — № 4. — 2008. — С. 20–27.
6. Олійник Д. Ресурсна база українських комерційних банків як джерело ліквідності / Д. Олійник // *Банківська справа*. — 2000. — № 2 — С. 42–44.
7. Паливода К. Чи загрожує Україні іпотечна криза? / К. Паливода, П. Гайдучкий // *Дзеркало тижня*. — № 12 (691), 29 березня — 05 квітня 2008.
8. Парасій-Вергуленко І.М. Аналіз банківської діяльності: навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / І.М. Парасій-Вергуленко. — К.: КНЕУ, 2003. — 347 с.
9. Постанова НБУ «Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України» № 639 від 31.10.2008 р.
10. Резнікова Н. Про специфіку фінансової кризи в Україні / Н. Резнікова // *Персонал*. — 2008. — № 11. — С. 49–55.
11. Аналітичний портал «Мировая экономика» // <http://www.ereport.ru>
12. Аналітичний портал «Дело» // <http://delo.ua>
13. Державний комітет статистики України // <http://www.ukrstat.gov.ua/>
14. Національний банк України // <http://www.bank.gov.ua>
15. Офіційне Інтернет представництво Президента України // <http://www.president.gov.ua>

Надійшло до редакції 2.02.2010

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.11:658.15

*Б.І. ХОЛОД*, доктор економічних наук, професор, ректор  
Дніпропетровського університету економіки та права

*О.М. ЗБОРОВСЬКА*, кандидат економічних наук, доцент Дніпропетровського  
університету економіки та права

## СИСТЕМНИЙ ПІДХІД – ОСНОВА СУЧАСНОГО УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто ознаки та етапи системного управління промисловим підприємством. Досліджено елементи системності в підходах до управління підприємством, визначено, що являє собою система управління промисловим підприємством в умовах глобалізації економіки.

В статье рассмотрены признаки и этапы системного управления промышленным предприятием. Исследованы элементы системности в подходах к управлению предприятием, дано определение системы управления промышленным предприятием в условиях глобализации.

In the article are considered signs and stages of an industrial enterprise's system management. The systems elements are explored in the approaches to the enterprise management; the determination of the industrial enterprise's management system is given in the conditions of globalization.

*підприємство як система, системне управління, реінженіринг бізнес-процесів, керуюча та керувана підсистеми, логістичний ланцюг*

Ринкові відносини потребують глибокого вивчення нових теоретичних положень та розробки практичних підходів до управління діяльністю підприємств. Для ефективного управління підприємством необхідно використовувати такі методи: абстрактно-логічний, балансовий, кореляційний, моделювання та ін. Під час розробки організації управління підприємством широко використовують функціональний та системний підходи, які дають змогу обґрунтувати функції та структуру органів управління.

Метою статті є з'ясування ознак та етапів системного управління промисловим підприємством. У статті досліджено елементи системності в підходах до управління підприємством, визначено, що являє собою система управління промисловим підприємством в умовах глобалізації економіки.

Перш за все, зупинимось детальніше на системному підході, що передбачає дотримання основних законів системи, а саме:

1. Композиції, тобто узгодження спільної і окремої мети.

2. Пропорційності, що визначає високу якість товару на всіх стадіях виробничого процесу. Внутрішня пропорційність має поєднуватися із зовнішньою пропорційністю, тобто відповідним рівнем розвитку елементів зовнішнього середовища.

3. Зважання на «вузьке місце», де особлива увага приділяється найбільш слабкому елементу системи.

4. Онтогенезу, що враховує послідовність стадій життєвого циклу підприємства (товару).

5. Інтеграції, що спрямовують систему на високий рівень організації і дають змогу одержати синергетичний ефект.

6. Інформованості, що виділяє інформаційне забезпечення як головну умову конкурентоспроможності.

7. Стійкості, що висуває вимоги до побудови системи (статичний стан) і до її функціонування (динамічний стан).

Визначення поняття «система» наведено у працях зарубіжних вчених Р. Акоффа, Л. фон Бертоланфі, У. Гос-



лінга, А. Холла, К. Уотта та ін. Наприклад, за Л. фон Бертоланфі, система – це комплекс елементів, що перебувають у взаємодії [10], за А. Холлом, система є множиною об'єктів разом з відносинами між об'єктами і між їх атрибутами [12]. У. Гослінг під системою розуміє сукупність простих частин [11]. Р. Акофф вважає, що система є будь-якою суттю, яка складається з взаємопов'язаних частин [1]. Найближчим до економічних систем є визначення К. Уотта, який вважає, що система – це взаємодіючий інформаційний механізм економічної діяльності підприємства, що характеризується багатьма причинно-наслідковими взаємодіями [13].

Також категорія «система» розкрита російськими і українськими дослідниками С.В. Глівленко, В.В. Мильником, С.Л. Чернишовим, І.Г. Черноруцьким та ін. [2; 4; 8; 9]. В.В. Мильник визначає систему як цілеспрямований комплекс взаємопов'язаних елементів будь-якої природи і відношення між ними [4]. Поняття економічної системи висвітлено С.Л. Чернишовим. У його працях дано таке визначення цієї категорії: «під економічною системою розуміється будь-яка система, в якій діють натуральні товарні змінні» [8].

Б.З. Мільнер відзначає, що до визначення поняття системи склалися два основні підходи. Перший з них розглядає систему як комплекс елементів, що характеризує деяку цілісність, який становить єдине ціле в тому або іншому відношенні. Недоліком такого підходу є нечіткість поняття «цілісність», яке саме вводиться через поняття «система». Другий підхід визначає систему як комплекс взаємодіючих елементів [5, с. 21].

А.І. Радченко під системою розуміє сукупність «... взаємодіючих елементів, властивості яких якісно відрізняються від суми властивостей цих елементів». Недоліком цього визначення є, на наш погляд, відсутність зв'язуючого початку, який дозволив б говорити про взаємозв'язок і взаємодію елементів [6, с. 48].

Цей недолік деякою мірою долається у визначенні Дж. де С. Коутиньо,

який під системою розуміє «...сукупність пов'язаних між собою і в той же час різних і незалежних частин. Опис системи містить в собі визначення тієї соціальної функції, яку вона повинна виконувати. Конструкція системи – це визначення елементів, які вона повинна містити, і способу взаємного поєднання цих елементів» [3, с. 67]. І у визначенні, даному Д.О. Еллісом і Ф.Д. Лудвігом, що вважають, що «система – це щось, що виконує операційний процес; це щось, що працює визначеним чином і що виробляє який-небудь продукт [3, с. 51]. Мова йде про таке поняття, як «функція системи», тобто про зовнішній прояв властивостей системи в певному середовищі відносин. Через функцію система реалізує своє прагнення до визначеної мети.

Система управління – це склад і номенклатура управлінських органів і посад.

Більшість авторів враховує взаємозв'язки між елементами, і система управління визначається як:

- «конструкція» організаційної системи, що характеризує склад, взаємозв'язок ланок управління та виконання (об'єкта та суб'єкта управління);

- будова керуючої системи, спосіб її внутрішньої організації, зв'язки елементів суб'єкта управління між собою (порядок розташування, підпорядкованість окремих ланок управлінського апарату – відділів, груп, бюро), що дозволяють виконувати необхідні функції управління;

- елементи системи, їх зв'язок, цілісні властивості системи, якщо вони так чи інакше забезпечують стійке існування системи;

- склад елементів, їх права, відповідальність та взаємозв'язки з реалізації завдань управління об'єктом;

- взаємовідносини підрозділів і посад в організації, розподіл ролей, повноважень, відповідальності, а також функціональної та технологічної зв'язків, що виникають у процесах управління.

У ряді робіт розглядається поняття організаційної структури і взаємозв'язок організаційно-виробничої та організаційної структур.

Інші автори разом з цим вважають вирішальними в організаційній структурі інформаційні зв'язки та взаємини.

Аналізуючи визначення поняття «система» і враховуючи ряд інших ознак, можна зробити висновки, що найбільш істотними рисами системи є такі:

а) наявність різних елементів, складових системи;

б) наявність взаємозв'язку елементів системи;

в) наявність мети, що є початком системи, що пов'язує і визначає взаємодію елементів.

Таким чином, під системою розумітимемо сукупність взаємно пов'язаних і в той же час різних елементів, створену для досягнення певної мети.

Будь-яку виробничу організацію, у тому числі і промислове підприємство, можна розглянути як систему. За класифікацією К. Боулдінга, це система восьмого рівня – рівня соціальної організації, тобто організації, ключовим елементом якої є людина, а точніше, її соціальна сутність, здатність до сумісної координації роботи з іншими людьми (у суспільстві).

У період, який охоплює близько 30 років, – з початку 1960-х років до початку 1990-х років – більшість дослідників розглядали організаційні зміни в рамках підходу, що отримав назву «організаційний розвиток». Суть цього підходу можна сформулювати як спрямовану фундаментальну зміну корпоративної (організаційної) культури з метою адаптації організації до змінних умов зовнішнього середовища. Основним об'єктом дії у рамках проектів організаційного розвитку була корпоративна культура, а отже, соціальна підсистема організації.

Але в рамках практично будь-якої організації присутній і технологічний компонент, технологічна підсистема. Технічним чинником є сукупність всіх матеріальних ресурсів (інфраструктура, інформаційні комунікації, машини, устаткування, інструмент, сировина, матеріали і так далі), які необхідні для здійснення процесу виробництва продукції.

У 1980–1990 рр. відбувається бурхливий розвиток інформаційних техно-

логій. Нові інформаційно-комунікаційні технології дозволили революціонізувати багато традиційних видів бізнесу. Наприклад, використання комп'ютерів і новітніх засобів зв'язку дозволяє не тільки прискорити процес прийому замовлень або швидше передавати інформацію з одного офісу в іншій, але і добиватися принципово нової якості ведення бізнесу. Перехід до нових технологій потребував аналізу не окремих бізнес-функцій, а цілісних бізнес-процесів. Народилася концепція реінжинірингу бізнес-процесів.

Проте концепція реінжинірингу на практиці опинилася важкою. Існує думка, що труднощі впровадження методу реінжинірингу бізнес-процесів багато в чому пояснюються перенесенням акценту на технологічну компоненту організації на шкоду її соціальної складової. Акцент організаційних змін змістився з методу організаційного розвитку, зосередженого на соціальній підсистемі організації, до її технологічної підсистеми. І соціальна підсистема виявилася джерелом опору організаційним змінам нового типу.

На сучасному етапі розвитку стає абсолютно очевидним, що в процесі перетворення, організацію потрібно розглядати як цілісну сукупність людського і технічного чинників, тобто як соціально-технічну систему. Отже, необхідний синтез двох методів: організаційного розвитку і реінжинірингу. Розгляд організації повинен відбуватися з позиції її ідентифікації не бездушній машині, що складається з окремих частин, а живому організму – біологічній корпорації, в якій є мозок, тіло, дух і для забезпечення здоров'я котрій потрібне не хірургічне втручання в той або інший орган, а всебічна узгоджена дія.

Промислове підприємство є системою, оскільки його параметри змінюються в часі.

Існує поділ всіх динамічних систем на детерміновані, серед них прості і складні, й імовірнісні (стохастичні) – прості, складні і дуже складні. До останніх відносять і підприємства. Професор О. Сизелоуф пише: «Всю діяльність під-

приємства можна розглядати як єдину складну систему, що складається з мережі підпорядкованих, менш складних, – у деяких випадках простих – підсистем».

Промислове підприємство – це саморозвинута система, основна особливість якої – самостійна розробка мети свого розвитку і критеріїв її досягнення, зміни своєї структури і функції елементів (підсистем) залежно від ступеня досягнення накреслених напрямів розвитку. Саморозвиток, на відміну від самоорганізації, полягає в тому, що він здійснюється з ініціативи самої системи на основі достовірних прогнозів про зміну середовища і власних характеристик.

У будь-якій системі можна виділити дві основні її підсистеми: керовану і керуючу. Безумовно, на загальну функцію системи впливають усі елементи, але ступінь впливу окремих елементів різний. Під впливом інформації про зміну (відхиленні) параметрів зовнішнього та (або) внутрішнього середовища, що перешкоджає досягненню визначеної мети перед підприємством, у системі управління формується модель необхідного стану системи. У процесі зрівняння існуючого і бажаного стану системи визначаються параметри регулюючого імпульсу, спрямованого на приведення системи в потрібний стан (рис. 1).

Системі управління належить вирішальна роль у забезпеченні ефективного функціонування промислового підприємства.

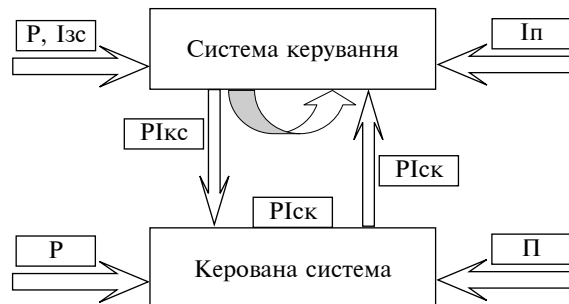
У різних джерелах система управління підприємством розглядається з різних точок зору. Одні автори систему керування ототожнюють з апаратом управління, але, на нашу думку, апарат управління є найважливішим, але не єдиним елементом керованої системи. Інші систему керування розглядають як сукупність трудових процесів. Існує точка зору, згідно з якою система управління є взаємодією керуючої системи з керованою.

Таким чином, на основі аналізу літератури, під керуючою системою (системою управління) розумітимемо певним чином організовану сукупність трудових ресурсів, засобів праці, предметів праці, необхідних для здійснення процесу управління, що є сумою взаємопов'язаних безперервних дій (функцій управління) з вироблення регулюючих дій на систему підприємства на користь досягнення певної мети.

Елементи системності містяться у всіх наукових підходах, визначаючи підприємство як систему або елемент глобальнішої системи (табл. 1).

Стисло сформулюємо основні етапи системного управління підприємством:

1. Визначення місця підприємства в галузі і регіоні, місці підприємства.
2. Постановка мети.
3. Розчленовування системи на складові і детальне вивчення кожної підсистеми.
4. Виявлення факторів, що впливають на підсистеми і систему загалом, їх угруповання і ранжування.



Умовні позначення: Р – усі види необхідних ресурсів; Ізс – інформація про зовнішнє середовище підприємства; Ікс – інформація про керовану систему; Іп – інформація про підприємство; РІкс – регулюючий імпульс, спрямований на керовану систему; РІск – регулюючий імпульс, спрямований на систему керування; П – продукт, що випускається підприємством.

Рис. 1. Підприємство як система

Елементи системності в підходах до управління підприємством

Найменування підходу	Підприємство як		Елементи системності
	система	елемент глобальнішої системи	
Логічний	+	+	Об'єктивність
Комплексний	+		Єдність економічного, техніко-технологічного, організаційного, соціального, екологічного аспектів управління
Глобальний		+	Підприємство як частина світової спільноти
Інтеграційний	+	+	Посилення взаємозв'язків підрозділів і служб підприємства. Розширення співробітництва підприємства на рівні міста, регіону, країни
Стандартизація		+	Рациональна уніфікація типорозмірів, підвищення взаємозамінюваності деталей (вузлів)
Маркетинговий	+		Орієнтація діяльності підприємства на споживача як цільова спрямованість системи
Функціональний	+		Представлення продукту у вигляді сукупності функцій, що задовольняють потребу
Процесний	+		Управління підприємством – ланцюг взаємопов'язаних процесів
Відтворювально-еволюційний	+		Умова життєздатності системи – розвиток
Структурний	+		Ранжування елементів системи за пріоритетністю
Директивний	+		Встановлення обмежень у напрямках розвитку і методах управління підприємством
Ситуаційний	+		Культивування гнучкості і адаптивності

5. Пошук відхилень існуючого стану системи від заданого.

6. Визначення об'єктивних і суб'єктивних причин відхилень.

7. Встановлення основних способів, методів і засобів приведення системи в заданий стан.

8. Пошук власних ресурсів, необхідних для вирішення проблеми.

9. Придбання додаткових ресурсів.

10. Реалізація запланованих дій.

11. Контроль і аналіз результатів.

В умовах зовнішнього середовища, що постійно змінюється, виживання підприємства багато в чому залежить від оперативності дій. У зв'язку з цим етапи 5–11 модифікуються відповідно до превентивного вирішення проблем.

Зазначимо, що системний підхід можна застосовувати на різних рівнях – від якоїсь ділянки до всього підприємства. У кожному випадку об'єкт управління розглядається як цілісна система. Управління ним тим ефективніше, чим оптимальніше підібрані елементи системи і скоординовані дії. Вказане правило необхідно пам'ятати під час вибору ресурсів.

В умовах становлення ринкової економіки постійним і найважливішим завданням підприємства стає відстежування економічного стану партнерів. Це потребує значних витрат, грошей і часу. Можливо, раціональніше розробляти логістичні ланцюги, що впорядковують процес руху товару (рис. 2).

Постачальник ---> Виробник --> Посередник (оптовий продавець) ...  
 Посередник (роздрібний продавець) ---> Споживач

**Рис. 2. Загальна схема логістичного ланцюга**

Такі ланцюги створюються не відразу, вони поступово виробляються із логістичних каналів, де ще немає чітко встановлених зв'язків, а коло партнерів вже визначене. Логістичний ланцюг є системою, де визначені суб'єкти руху товару і зв'язку між ними. Можна сказати, що логістичний ланцюг – це об'єднання підприємств, кожне з яких фактично зберігає свою автономію. Така форма найбільш адекватна сучасній економіці, що характеризується розпадом традиційних жорстких структур, втратою звичних орієнтирів розвитку.

Звернімо увагу на той факт, що кожна з посередницьких ланок потенційно може бути продавцем товару. Тому у разі їх відокремлення виникає загроза конкуренції. Утворення логістичного ланцюга дає змогу узгоджувати дії, правильно розподілити функціональні обов'язки і одержати додатковий ефект.

Необхідно створити такі умови, щоб оптовому продавцю було вигідно кооперуватися з роздрібним. У разі кооперації оптовик економить на зберіганні запасів, хоча ціна реалізації його товару знижується порівняно з продажем кінцевому споживачу. Надходження грошових коштів пролонгується, зате їх сума збільшується. Для встановлення остаточної ціни роздрібний продавець повинен враховувати власні витрати на зберігання товару і проведення маркетингових досліджень. Використання логістичного ланцюга дає інший стратегічний вартісний аналіз. Тут визначаються витрати кожної ланки, які сукупно утворюють ціну товару. Серед основних достоїнств логістичного ланцюга те, що він дає змогу знижувати ризик, пов'язаний з діяльністю підприємства. Звичайно, тут не маються на увазі технологічний і політичний ризики, але на ризики, обумовлені різними коливаннями ринку (зміна стратегії постачальників і споживачів, поява нових конкурентів), чиниться суттєвий вплив.

Щодо остаточної мети підприємства як системи, на нашу думку, це –

досягнення конкурентоспроможності. Вказана мета формує низку завдань: як якісних (підвищення іміджу підприємства, налагодження контактів), так і кількісних (збільшення обсягу реалізації, зростання прибутку). Зазначені завдання іноді суперечать завданням певних складових структур підприємства, наприклад, кадрової (підвищення заробітної плати).

Для досягнення мети слід враховувати обмеження, обумовлені ресурсним потенціалом і контрзаходами конкурентів. У зв'язку з цим резонно нагадати, що основне завдання управління – це ефективне використання і координація всіх видів ресурсів. Його вирішення має спиратися на такі положення:

- раціональне використання наявних ресурсів;
- обґрунтований розрахунок необхідних видів ресурсів;
- придбання найбільш перспективних видів ресурсів;
- визначення змінюваності ресурсів;
- пріоритетність використання ресурсів відповідно до мети діяльності підприємства;
- наявність ресурсів необхідної кількості і якості в потрібному місці і в потрібний час.

Сучасні процеси глобалізації світової економіки спричинили посилення конкуренції як на світовому, так і на внутрішньому ринках. Конкурентоспроможність різних підприємств залежить від правильного підбору видів діяльності, встановлення пропорцій між ними, раціонального розташування компонентів, тобто від повноти і раціональності застосування системного підходу.

Таким чином, можна зробити висновки, що необхідність звернення до системного підходу управління підприємством спричинена:

- 1) ускладненням внутрішньої структури об'єктів управління;

2) розширенням і розгалуженням зв'язків;

3) швидким і безперервним зростанням обсягу інформації;

4) нестабільністю навколишнього середовища;

5) посиленням конкурентної боротьби.

Безперечною перевагою системного підходу управління діяльністю промислових підприємств є спрямування на слабо структуровані проблеми, пошук оптимального варіанта їх вирішення.

### Список використаної літератури

1. Акофф Р. Искусство решения проблем: пер. с англ. Е.Г. Коваленко / Р. Акофф. – М.: Мир, 1982. – 220 с.

2. Глівленко С.В. Економічне прогнозування / С.В. Глівленко, М.О. Соколов, О.М. Теліженко. – Суми: Університетська книга, 2001. – 207 с.

3. Дж. де С. Коутиньо. Управление разработками перспективных систем; пер. с англ. / пер. В.И. Кондратенко, Ю.А. Савослицкий; под ред. О.Л. Смирнова / Коутиньо Дж. де С. – М.: Машиностроение, 1982. – 448 с.

4. Мыльник В.В. Исследование систем управления / В.В. Мыльник, Б.П. Титаренко, В.А. Волоченко. – М.: Академический проспект, 2003 – 315 с.

5. Мильнер Б.З. Теория организации: учебник / Б.З. Мильнер. – М.: Инфра – М., 2003. – 558 с.

6. Радченко А.И. Основы государственного и муниципального управления: системный подход: учебник / А.И. Радченко. – Р.-на Д.: Март, 2007. – 620 с.

7. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе / М. Хаммер. – СПб.: Изд-во С-Петербургского университета, 1997. – 329 с.

8. Черноруцкий И.Г. Методы оптимизации в теории управления / И.Г. Черноруцкий. – Питер, 2004. – 255 с.

9. Чернышев С.Л. Моделирование экономических систем и прогнозирование их развития / С.Л. Чернышев. – М.: МГТУ им. Баумана, 2003. – 231 с.

10. Bertalanfy L. von. General system theory. Foundations, development applications. – N.Y.: Braziller, 1969. – 483 p.

11. Gosling W. The design of engineering systems / W. Gosling. – London: Heywood, 1962.

12. Hall A.D. A methodology for systems engineering / A.D. Hall. – Princeton. 1962. – 346 p.

13. Systems analysis in ecology / Ed. By Kenneth E.F., Watt. – N.Y, London: Accad. Press, 1996. – 710 p.

*Надійшло до редакції 2.02.2010*

УДК 658:338.5

С.І. ДРОБЯЗКО, аспірант  
Дніпропетровського університету економіки та права

## МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено аспекти комплексності та системності у визначенні поняття «витрати», розглянуто напрями вивчення витрат, їхню сутність, структуру та особливості.

Исследованы аспекты комплексности и системности при определении понятия «затраты», рассмотрены направления изучения затрат, их сущность, структура и особенности.

In the article the aspects of complexity and system at determination of concept «expenses», directions of study of expenses, their essence, structure and features.

*витрати, управління витратами, бізнес-процеси*

У всіх галузях економіки сьогодні посилюється конкурентна боротьба, одним з головних інструментів в якій стає зниження витрат на виробництво продукції. Сучасна практика господарювання базується на повсякденній роботі з витратами, спрямованій на їх оптимізацію, що забезпечує стабільність позицій на ринку і є найбільш ефективним способом досягнення рентабельної роботи.

Управління витратами – необхідна частина економічної роботи на підприємстві, оскільки в його рамках для запланованої і фактично досконалої діяльності підприємства повинні розкриватися причини виникнення цільового результату і виявлятися передумови для ухвалення управлінських рішень.

Актуальність проблеми посилюється тим, що оперативний вибір дій, що коректують, у сфері управління витратами потребує повсякденного відстеження і зіставлення витрат не лише за окремими продуктами, ринками, клієнтами, але і за всіма бізнес-процесами підприємства, операціями і замовленнями, що знижує придатність традиційних методів обліку витрат і обумовлює їх невідповідність потребам керівництва в управлінській інформації. У зв'язку з цим необхідність створення і постійного вдосконалення механізму управління витратами потребує пошуку наукових підходів до вибору методів і способів цілеспрямованої дії на процес формування витрат у ході виробництва.

Управління витратами тісно пов'язане з бюджетуванням, тобто побудовою на підприємстві системи бюджетного планування, контролю і аналізу витрат та фінансових ресурсів. Система управління витратами включає численні завдання, починаючи з розрахунку норм, складання і доведення бюджетів витрат до конкретних підрозділів підприємства, організації обліку у місцях виникнення витрат і центрах відповідальності.

Однак, незважаючи на очевидні переваги технології бюджетного управління, вона не стала повсякденною практикою для українських підприємств. Спроби по'єднати бюджетний підхід з існуючими методами планування, обліку і аналізу вимагають перебудови всієї системи господарського управління на підприємстві.

Вищенаведене визначає високу актуальність проблем управління витратами для кожного підприємства і для галузі в цілому, що потребує посилення уваги науки і практики до проблем розробки і впровадження в господарську діяльність підприємств нових методів управління витратами, адекватних умовам сучасних ринкових відносин.

Значний внесок у вирішення питань вдосконалення підходів до управління і оптимізації витрат зробили вітчизняні вчені П.Й. Атамас, С.В. Голов, М.Г. Грещак, О.С. Коцюба, О.В. Крушельницька,

А.М. Турило. Теоретичні та практичні підходи управління витратами розглядали російські вчені-економісти А.Н. Асаул, Г.Л. Багієв, Г.А. Краюхін, П. Лабзунов, В.М. Прудников, В.К. Скляренко та зарубіжні вчені Ентоні А. Аткинсон, Раджив Д. Банкер, Роберт С. Каплан, Янг Марк С., Джон К. Шанк, Віджей Говіндараджан та ін.

Основною метою цього дослідження є визначення комплексності та системності у визначенні поняття «витрати» та напрямів вивчення витрат, їх сутності, структури і особливостей.

Загалом витрати являють собою сукупність ресурсів усіх видів, виражену в єдиному грошовому вимірнику, що ви-

користані в основних бізнес-процесах для досягнення поставлених цілей. Витрати є однією з найскладніших базових економічних категорій, яка на теперішньому етапі розвитку економічної думки відображає:

– складні технологічні, економічні, організаційні, психологічні взаємозв'язки в системі підприємства;

– є оціночним показником функціонування будь-якого суб'єкта господарювання.

Слід відзначити, що серед вчених-економістів немає одностайності у питанні визначення сутності «витрат» (табл. 1).

Як бачимо, незважаючи на суб'єктивність багатьох думок, науковці

Таблиця 1

## Визначення дефініції «витрати»

№ з/п	Визначення	Джерело
1	Витрати – це грошова оцінка вартості матеріальних, трудових, фінансових, природних, інформаційних та інших видів ресурсів на виробництво та реалізацію за певний період часу	Скляренко В.К. Экономика предприятия: учебник / В.К. Скляренко, В.М. Прудников. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 528 с. [С. 376].
2	Витрати характеризують в грошовому вираженні обсяг ресурсів за певний період, використаних на виробництво та збут продукції, і трансформуються в собівартість робіт та послуг	Управление затратами на предприятии: учебное пособие. 2-е изд., перераб. и доп. / В.Г. Лебедев, Т.Г. Дроздова, В.П. Кустарев, А.Н. Асаул, И.Б. Осорьева; под общ. ред. Г.А. Краюхина. – СПб.: ИД «Бизнес – пресса», 2003. – 256 с. [С. 7].
3	Витрати – це загальноекономічна категорія, яка характеризує використання різних речовин та сил природи в процесі господарювання	Крушельницька О.В. Управління витратами: навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей / О.В. Крушельницька. – Житомир: ЖДТУ. – 2005. – 196 с. [С. 13].
4	Обсяг використаних ресурсів підприємства у грошовому вимірі для досягнення певної мети – це витрати підприємства	Грещак М.Г. Управління витратами: навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / М.Г. Грещак, О.С. Коцюба. – К.: КНЕУ, 2002. – 131 с. [С. 16].
5	Витрати – це ресурси, які використовуються для досягнення цілей»	Хорнгрен Ч.Т. Управленческий учет. 10-е изд.: пер. с англ. / Ч.Т. Хорнгрен, Фостер Дж. Датар Ш. – СПб: Питер, 2005. – 1008 с. [С. 991].
6	...Незважаючи на галузеві особливості, завжди в процесі виробництва беруть участь засоби праці, предмети праці та робоча сила, а у деяких галузях – природні ресурси. Використання цих елементів виробництва зумовлює витрати підприємства у процесі господарської діяльності	Атамас П.Й. Управлінський облік: навч. посібник / П.Й. Атамас. – Д.-К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 440 с. [С. 34].
7	Витрати, які пов'язані з коштами, що вкладені в набуття та використання факторів виробництва, становлять зміст категорії витрати	Економічна теорія / за ред. В.А. Предборського. – К.: Кондор, 2003. – 492 с. [С. 174].



чітко пов'язують дефініцію «витрати» з основними ресурсами, факторами виробництва, які використовуються в господарській діяльності для отримання запланованого результату.

При дослідженні сутності «витрат» Ентоні А. Аткинсон, Раджив Д. Банкер, Роберт С. Каплан, Янг Марк С. виділяють дві основні причини відсутності одного загальноприйнятого визначення витрат [1, с. 131]:

- витрати класифікуються з певною метою;
- інформація щодо витрат визначає способи розрахунку.

На нашу думку, головними причинами відсутності одного загальноприйнятого підходу до визначення сутності витрат є:

- по-перше, постійна поява на ринку нових продуктів, послуг, які кардинально можуть відрізнитися від попередників як за споживчими якостями, так і за технологією виготовлення або надання послуги;

- по-друге, як наслідок, поява нових витрат та їх постійна видозміна під впливом різних груп факторів ендogenousного характеру.

Тобто підприємство для виконання поставлених завдань між різними поставачальниками робить вибір ресурсів або, іншими словами, факторів виробництва:

- сировини та матеріалів;
- трудової сили;
- капіталу;

- землі;
- інформації.

Виробництво передбачає вибір ресурсів, який здійснюється персоналом та власником підприємства для забезпечення конкурентної переваги, виявлення альтернатив у стратегії і тактиці підприємства. При аналізі більшості проблем альтернативного вибору П.Й. Атамас визначає таку послідовність дій і фактично прив'язує вибір до прийняття рішення, а саме:

- визначення проблеми;
- відбір можливих варіантів вирішення проблеми;
- вимірювання і оцінка кількісних наслідків;
- виявлення і дослідження наслідків, які кількісно неможливо виміряти;
- прийняття рішення [2, с. 171].

Тобто інтернаціоналізація та глобалізація бізнесу зробили свій внесок у приділення уваги до витрат вже як фактора конкурентоспроможності суб'єкта господарювання, при цьому необхідно відзначити відсутність домінування однієї економічної, управлінської або облікової школи.

На нашу думку, одним з факторів, що впливає на наявність такої кількості різнополярних думок щодо сутності «витрат», є інформація, якою прагне володіти менеджер при прийнятті рішень, що і відображається у відповідних класифікаційних групах витрат (табл. 2).

Таблиця 2

#### Основні класифікаційні ознаки, які використовуються для характеристики витрат

Ознака класифікації (групування витрат)	Елементи класифікації
Економічний елемент (однорідний вид витрат незалежно від призначення)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– матеріальні витрати;</li> <li>– витрати на оплату праці;</li> <li>– відрахування на соціальні потреби;</li> <li>– амортизація основних фондів;</li> <li>– інші</li> </ul>
Калькуляційна стаття	<ul style="list-style-type: none"> <li>– сировина і матеріали;</li> <li>– зворотні відходи (віднімаються);</li> <li>– покупні вироби, напівфабрикати, послуги та роботи виробничого характеру;</li> <li>– паливо та енергія на виробничі цілі;</li> <li>– основна заробітна плата виробничих робітників;</li> <li>– додаткова заробітна плата виробничих робітників;</li> <li>– відрахування на соціальні потреби виробничих робітників;</li> <li>– витрати на підготовку та освоєння виробництва;</li> </ul>

Ознака класифікації (групування витрат)	Елементи класифікації
	– загальновиробничі витрати; – витрати через брак; – інші виробничі витрати; – позазавиробничі комерційні витрати
Залежність від обсягу виробництва	– змінні (у свою чергу, поділяються на пропорційні, прогресивні та дегресивні); – умовно-постійні
Способи включення до собівартості	– прямі, безпосередньо відносять до собівартості продукції; – опосередковані, що відносять на собівартість продукції пропорційно до бази розподілу
Склад витрат	– прості (одноелементні), що складаються з одного елемента витрат; – комплексні (складні), що складаються із кількох елементів витрат
Техніко-економічний зміст	– основні; – накладні (витрати на обслуговування виробництва і управління)
Галузь кругообігу коштів	– витрати галузі виробництва (виробничі витрати); – витрати галузі обігу (обігові витрати)
Періодичність виникнення	– одноразові; – поточні; – періодичні
Можливість планування	– витрати, що можна спланувати; – витрати, що не можна спланувати
Лімітування	– витрати, що можна лімітувати; – витрати, які не лімітуються
Ступінь готовності продукції	– витрати на готову продукцію (роботи, послуги); – витрати у незавершеному виробництві
Об'єкт управління	– витрати за місцями виникнення; – витрати за центрами відповідальності
Залежність від діяльності підприємства	– залежні витрати; – незалежні витрати

Ця класифікація витрат, на нашу думку, є базовою та надає узагальнену інформацію щодо витрат підприємства, однак для прийняття рішень на сьогодні такої класифікаційної ознаки як однорідність не достатньо.

Ускладнення структури витрат, поява нових факторів потенційного впливу на їх величину сформували на їх основі сучасний управлінський облік, який здійснюється паралельно бухгалтерському фінансовому обліку. У межах обліку було створено основні підходи сучасної класифікації витрат у процесі управління ними, зокрема поділ витрат за Е. Шмаленбахом на постійні і змінні [3], розроблена ціла система виявлення та впливу на витрати підприємства у різних необхідних для персоналу розрізах.

Відповідним чином сучасні дослідження передбачають визначення бух-

галтерських, або, іншими словами, зовнішніх витрат, бухгалтерської моделі безбитковості в межах інформаційно-облікового напрямку, а також економічних витрат, економічної моделі безбитковості в межах економічної теорії [4].

Управління витратами потрібно розглядати в більш широкому розумінні, ніж звуження впливу на витрати лише в процесі виробництва та збуту продукції.

Залежно від ступеня впливу на основні бізнес-процеси пропонуємо виділяти:

1. Чутливі витрати – це витрати, які відображають витрачання ресурсів, що не мають близьких замінників, мають стратегічний характер та здатні швидко і суттєво змінюватися щодо факторів екзо- та ендогенного характеру. Тобто це – витрати, що відображають ресурси підвищеного ризику, виходячи з орга-

нізаційних, техніко-економічних особливостей для підприємства. Незначна зміна цих витрат суттєво може вплинути на фінансовий стан.

Чутливі витрати формуються з ресурсів, які закупаються переважно з олігопольних та монопольних ринків. На ці витрати практично неможливо вплинути як за ціною, так і технологічно. Зменшення таких ресурсів кількісно можливе лише до певного технологічно мінімального рівня.

2. Нечутливі витрати – це витрати, які відображають використання ресурсів, що мають широке коло близьких замінників та потенційно не піддаються кардинальному впливу зовнішніх та внутрішніх факторів. Такі ресурси закупаються переважно на конкурентних ринках та ринках монополістичної конкуренції, а підприємство має альтернативу при ви-

значенні постачальників, замінників ресурсів, не погіршуючи при цьому якість готового продукту або послуги.

Тобто важливим є врахування максимально можливої кількості факторів, що теоретично можуть вплинути на величину та структуру витрат.

Відповідно у питанні про визначення сутності «витрат» існують різні підходи до визначення дефініції «управління витратами», що ще раз підтверджує складність витрат як явища для кожного господарюючого суб'єкта (табл. 3).

Тобто вчені визначають особливу роль управління витратами для досягнення результатів у майбутньому – економії витрат.

Джон К. Шанк, Віджей Говіндараджан розглядають управління витратами в більш широкому сенсі та обґрунтовують використання терміна «стратегічне

Таблиця 3

## Поняття «управління витратами» в економічній літературі

№ з/п	Визначення	Джерело
1	Управління витратами – засіб досягнення підприємством економічного результату, який не зводиться лише до зниження витрат, але й поширюється на всі елементи управління	Управление затратами на предприятии: учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. / В.Г. Лебедев, Т.Г. Дроздова, В.П. Кустарев, А.Н. Асаул, И.Б. Осорьева; под общ. ред. Г.А. Краюхина. – СПб.: ИД «Бизнес – пресса», 2003. – 256 с. [С. 5].
2	Всебічне управління витратами, спрямоване, в першу чергу, не на стримування зростання затрат, а на їх скорочення	Атамас П.Й. Управлінський облік: навч. посібник / П.Й. Атамас. – Д.-К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 440 с. [С. 396].
3	Управління витратами – це засіб високого досягнення економічного результату	Багиев Г.Л. Организация предпринимательской деятельности: учеб. пособие / Г.Л. Багиев, А.Н. Асаул. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001. – 231 с. [С. 16].
4	Управління витратами – це процес цілеспрямованого формування оптимального рівня витрат підприємства	Турило А.М. Управління витратами підприємства: навч. посібник / А.М. Турило, Ю.Б. Кравчук, А.А. Турило. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 120 с. [С. 19].
5	Метою управління витратами треба визнати не їх мінімізацію, що може призвести до скорочення виробництва, а ефективніше використання ресурсів підприємства, їхню економію та максимізацію віддачі на всіх етапах виробничого процесу	Козаченко Г.В. Управління затратами підприємства: монографія / Г.В. Козаченко, Ю.С. Погорелов, Л.Ю. Хлапюнов, Г.А. Макухін. – К.: Лібра, 2007. – 320 с. [С. 18].
6	Під управлінням витратами слід розуміти безперервний процес їх обліку, аналізу, планування та контролю, результатом якого є знаходження управлінського рішення, що спрямоване на оптимізацію затрат та їх зниження	Лабзунов П. Организация управления затратами в условиях рыночной экономики России / П. Лабзунов // Экономист. – 2002. – № 9. – С. 82–85. [С. 82].

управління витратами», яке включає в себе:

- функціонально-вартісний аналіз;
- аналіз стратегічного позиціонування;
- аналіз витратоутворюючих факторів [5; с. 13, с. 16].

Отже, більшість авторів визначають тісний взаємозв'язок між витратами та економічними результатами господарювання, стратегією підприємства, а головною метою управління є не самі витрати як об'єкт, а ресурси всіх видів [6].

Сучасні методи управління витратами характеризуються різноманітністю, наявністю декількох методик використання окремого методу як у межах підприємства, так і галузі, а більшість вчених виділяють тісний взаємозв'язок, перш за все, між функціями управління та методами управління витратами [7, с. 111].

Тобто управління витратами на сьогодні вийшло за межі традиційного впливу на витрати лише в процесі виробництва та поширилося на всі можливі витрати, які виникають або потенційно можуть з'явитися у фінансово-господарській діяльності підприємства.

### Список використаної літератури

1. Энтони А. Аткінсон. Управленческий учет. – 3-е изд.: пер. с англ. / Энтони А. Аткінсон, Раджив Д. Банкер, Роберт С. Каплан, Янг Марк С. – М.: ИД «Вильямс», 2005. – С. 878.
2. Атамас П.Й. Управлінський облік: навч. посібник / П.Й. Атамас. – Д.–К.: ЦУЛ, 2006. – 440 с.
3. Schmalenbach E. Le bilan dynamique. Dunod, 2001.
4. Хорнгрен Ч.Т. Управленческий учет. – 10-е изд.: пер. с англ. / Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. Датар Ш. – СПб: Питер, 2005. – 1008 с.
5. Джон, К. Шанк. Стратегическое управление затратами / К. Шанк Джон, Говиндараджан Виджей: пер. с англ. – СПб.: ЗАО «Бизнес Микро», 1999. – 288 с.
6. Великий Ю.М. Управління витратами підприємства: монографія / Ю.М. Великий, В.В. Прохорова, Н.В. Сабліна. – Харків: «ІНЖЕК», 2009. – 192 с.
7. Чиж В.І. Методологія облікових процедур в управлінні витратами: монографія / В.І. Чиж. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2004. – 296 с.

*Надійшло до редакції 5.01.2010*

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.153:658.115.31

*В.Є. МОМОТ*, доктор економічних наук, професор, проректор  
Дніпропетровського університету економіки та права

*О.С. ПЕРВАКОВ*, аспірант Дніпропетровського університету економіки та права

## ФОРМИ ЗАЛУЧЕННЯ ПРИВАТНОГО КАПІТАЛУ ДЛЯ РЕФОРМУВАННЯ КОМУНАЛЬНИХ МОНОПОЛІЙ

Стаття присвячена проблемі вибору шляхів залучення коштів для модернізації житлово-комунального господарства в Україні. Розглядається світовий досвід залучення приватних підприємств для створення або модернізації комунальних та муніципальних підприємств. Обґрунтовано вибір оптимальної форми співпраці держави (громади) та приватного сектора.

Стаття посвящена проблеме выбора путей привлечения средств для модернизации жилищно-коммунального хозяйства в Украине. Рассматривается мировой опыт привлечения частных предприятий для создания или модернизации коммунальных и муниципальных предприятий. Обоснован выбор оптимальной формы сотрудничества государства (общины) и частного сектора.

The article considers possibilities of finances attracting for modernisation of communal services in Ukraine. A foreign experience of private enterprises attracting was considered. A choice of optimal form for community and private sector cooperation is grounded.

*комунальна монополія, модернізація ЖКГ, залучення приватних коштів, концесія, моделі співпраці ВОТ та ВООТ*

Проблема державної монополії у житлово-комунальному господарстві для України не є новою, але особливої актуальності вона набуває зараз, під час бюджетної кризи і різкої недостатності фінансування.

Загальнодержавна програма реформування і розвитку житлово-комунального господарства [1], про прийняття якої мова йде ще з 2004 р., досі не почала ефективно працювати. Ця програма декларує: «ситуація в житлово-комунальному господарстві продовжує ускладнюватися, відсутні позитивні зміни у становленні ринкових засад господарювання, розвитку конкуренції та залученні приватних інвестицій у підприємства галузі... Недосконалість системи управління житлом та підприємствами житлово-комунального господарства, а також системи регулювання природних монополій призвела до того, що підприємства галузі неспроможні ефективно працювати в ринкових умовах і надавати споживачам послуги належної якості».

Варто зауважити, що подібні проблеми властиві не лише Україні. Лише 5% населення світу (приблизно 300 млн осіб) отримують воду від приватних компаній [2].

Отже, проблема реформування комунальних монополій, залучення у них приватного капіталу була і лишається одним з найпоказовіших прикладів необхідності реформування монопольних відносин.

Питання реформування власності у сфері комунального господарства достатньо широко розглядається у вітчизняній та закордонній літературі. Останнім часом число таких робіт постійно збільшується.

Зокрема найбільшу увагу привернули роботи таких авторів, як В. Кучеренко, С. Дзесик [3], що розглядали питання антимонопольного регулювання у житлово-комунальній сфері. Необхідність залучення приватних коштів у цю галузь у сучасних умовах обґрунтована Б.І. Адамовим [4], Н.В. Ковальчук [5], І.В. Філіпповою [6]; підходи до рефор-

ми запропоновані В.П. Полуяновим [7], Ю.В. Федотовою [8].

При всьому розмаїтті робіт у вітчизняній науковій літературі не вдалося знайти праць, що узагальнюють та порівнюють підходи до залучення приватних інвестицій для реформування комунального господарства.

Метою дослідження стало узагальнення даних про підходи до залучення приватного сектора економіки у сферу житлово-комунального господарства.

Для цього вирішувалися такі завдання:

1. Побудова класифікації форм залучення приватних підприємств у ЖКГ.

2. Проведення порівняння схем поділу обов'язків між державними (комунальними) та приватними підприємствами при різних формах залучення приватного сектора.

3. Проаналізувати світову практику залучення приватних підприємств у комунальну сферу.

В умовах різкої недостатності фінансування виникає необхідність залучення приватних коштів, тобто партнерства між державним та приватним сектором з метою розробки, планування, фінансування, будівництва та експлуатації об'єктів комунальної інфраструктури. У числових показниках обсяги залучення приватних підприємств у комунальну сферу у всіх країнах світу є недосить високими. Формування приватних служб

водопостачання та каналізації відбувалося переважно у 1990–2000 рр. (табл. 1).

Окрім грошових коштів, залучається також досвід приватного сектора. У результаті виникає декілька узагальнених підходів до реформування комунальних монополій, які суттєво відрізняються за ступенем залучення приватного сектора (рис. 1).

У світовій практиці застосовуються такі схеми управління житлово-комунальними монополіями [9]:

- Повністю державний сектор.
- Пасивні приватні інвестиції.
- Контракти на проектування і будівництво.
- Контракти на надання послуг.
- Спільні підприємства «Будівництво-експлуатація-передача».
- Концесійні угоди.
- Пасивні державні інвестиції.

Відмінності у сутності цих схем наведено на рис. 2.

Питання залучення приватних інвестицій у комунальну сферу розглядаються державним управлінням багатьох країн світу. У результаті з'явилася можливість розглянути популярність різних схем залучення приватного капіталу у світі (табл. 2). Якщо в літературі та Internet-джерелах доступна інформація про застосування різних підходів в одній країні, вона наведена у кількох ячейках.

Характерною особливістю співпраці з приватними структурами протягом

Таблиця 1

**Інвестиції у проекти водопостачання та каналізаційних систем, які здійснюються за участю приватного капіталу у 1990–1994 та 1995–2000 рр. (млн дол. США) [9]**

Країна	1990–1994 рр.	1995–2000 рр.
Аргентина	4075	4173
Бразилія	3	2891
Чилі	128	3720
Чеська республіка	16	37
Індонезія	4	883
Малайзія	3977	1116
Малі	0	697
Мексика	295	277
Філіппіни	–	5820
Румунія	–	1025
Південна Африка	–	209

Ступінь контролю держави		
Приватні структури є орендарями (концесія)	Партнерство приватних та комунальних структур	Повна передача приватним структурам
Муніципальна власність на основні фонди, приватне управління та інвестиції (концесії) («Французький підхід»)	Акціонування комунальних підприємств з частковим продажем акцій за умов муніципальної власності на контрольний пакет («Німецький підхід»)	Повна приватизація шляхом продажу контрольного пакету акцій (інколи – всіх) комунальних підприємств приватному інвестору («Англійський підхід»)

Рис. 1. Загальні підходи до реформування комунальних монополій

	Встановлення галузевих стандартів	Власність на основні фонди	Капітало-вкладення	Проектування і будівництво	Експлуатація	Збір платежів зі споживачів	Нагляд за роботою оператора та платежами (тарифами)
Повністю державний сектор	Державний контроль	Державний контроль	Державний контроль	Державний контроль	Державний контроль	Державний контроль	Державний контроль
Пасивні приватні інвестиції	Державний контроль	Державний контроль	Спільний контроль	Державний контроль	Державний контроль	Державний контроль	Державний контроль
Контракти на проектування та будівництво	Державний контроль	Державний контроль	Державний контроль	Приватний контроль	Державний контроль	Державний контроль	Державний контроль
Контракти на надання послуг	Державний контроль	Державний контроль	Державний контроль	Державний контроль	Приватний контроль	Державний контроль	Державний контроль
Спільні підприємства	Державний контроль	Спільний контроль	Спільний контроль	Спільний контроль	Спільний контроль	Спільний контроль	Державний контроль
Будівництво–експлуатація–передача	Державний контроль	Державний контроль	Приватний контроль	Приватний контроль	Приватний контроль	Державний контроль	Державний контроль
Концесійні угоди	Державний контроль	Державний контроль	Приватний контроль	Приватний контроль	Приватний контроль	Приватний контроль	Державний контроль
Пасивні державні інвестиції	Державний контроль	Приватний контроль	Спільний контроль	Приватний контроль	Приватний контроль	Приватний контроль	Державний контроль
Повністю приватний сектор	Державний контроль	Приватний контроль	Приватний контроль	Приватний контроль	Приватний контроль	Приватний контроль	Державний контроль

Рис. 2. Поділ відповідальності між державним та приватним секторами при різних формах участі приватного сектора у наданні послуг водопостачання та каналізації

## Світові тенденції реформування житлово-комунальних монополій

Контракти на послуги	Контракти управління	Оренда	ВОТ / Концесії	ВООТ / Продаж
1990-ті роки	Франція	Німеччина, Польща, Франція, Іспанія, Берег Слонової Кістки	Іспанія, Франція, Туреччина	Велика Британія
2000-ні роки	Венесуела, Ізраїль, Йорданія, Ліван, Південна Африка, США,	Колумбія, Коморські острови, Казахстан, Малі, Мозамбик, Нігер, Сенегал, Угорщина, Чехія	Аргентина, Австралія, Болівія, Бразилія, Габон, Гондурас, Еквадор, Естонія, Індонезія, Китай, Колумбія, Мексика, Малайзія, Марокко, Філіппіни, Румунія, Словенія, Таїланд, Уругвай	Великобританія, Чилі

контрактів є взаємозалежність обсягів відповідальності (глибини участі) комерційних структур і термінів співпраці (рис. 3).

Також можна вказати на залежність поділу доходів від глибини співпраці.

Узагальнюючи отриману інформацію, можна виділити найбільш перспективні форми залучення приватних коштів у житлово-комунальну сферу: схеми ВОТ («build – operate – transfer») та ВООТ («build – own – operate – transfer»), що поєднують фінансування з обмеженим регресом та фінансування під гарантії українського уряду.

Схема проектного фінансування ВОТ передбачає, що на основі отрима-

ної від держави концесії комерційний банк (або консорціум банків) створюють спеціалізовану компанію з функціями генерального підрядника, яка здійснює фінансування та будівництво об'єкта. Після завершення робіт ця компанія отримує право експлуатації об'єкта протягом певного, досить тривалого часу або отримує об'єкт у власність. При реалізації проектів, що мають сприяти реалізації інвестиційного проекту шляхом укладання контракту на придбання об'єкта за фіксованою ціною або опціонної угоди, надаються урядові гарантії банку, що фінансує проект (рис. 4).

Використання умов ВООТ передбачає отримання приватною компанією

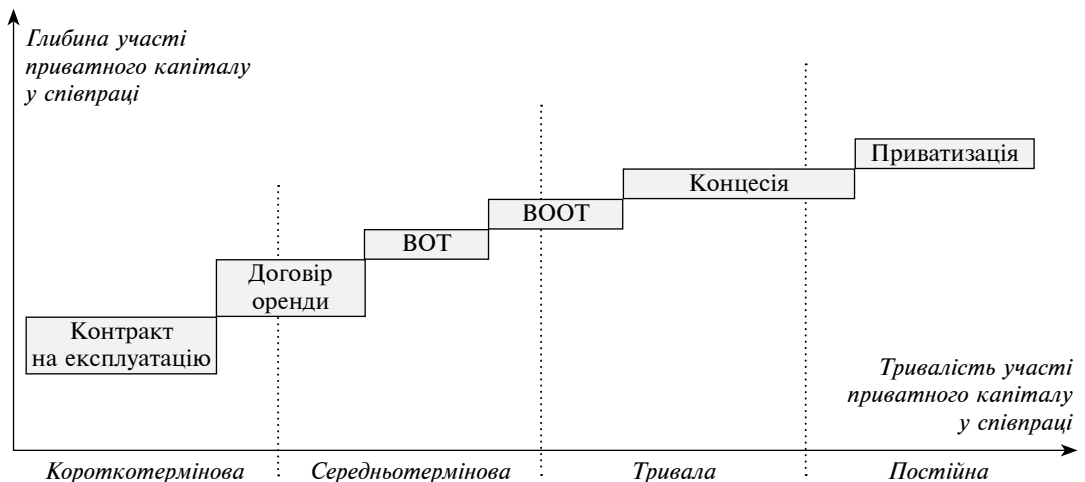


Рис. 3. Класифікація форм співпраці у житлово-комунальній галузі з приватними структурами за тривалістю



Обслуговування	Оренда	ВОТ та ВООТ		Концесія	Приватизація
Податки та обов'язкові платежі	Податки та обов'язкові платежі	Податки та обов'язкові платежі		Податки та обов'язкові платежі	Податки та обов'язкові платежі
Кошти у державний та місцеві бюджети	Кошти у державний та місцеві бюджети	Кошти у державний та місцеві бюджети	Кошти у державний та місцеві бюджети	Кошти у державний та місцеві бюджети	Власність комерційної структури
		Винагорода комерційної структури		Винагорода комерційної структури	
Винагорода комерційної структури	Винагорода комерційної структури	→			

**Рис. 4. Залежність поділу доходів між приватними, а також державними та комунальними структурами від глибини співпраці**

від держави в експлуатацію об'єкта, причому фінансування здійснюється у формі прямого кредитування такої компанії банком під урядові гарантії. Згідно з умовами ВООТ проектна компанія відповідає за будівництво, фінансування, управління та обслуговування об'єкта інвестицій протягом певного періоду часу (від 20 і більше років), після чого об'єкт передається державі. До цього часу проектна компанія розпоряджається доходами від об'єкта, забезпечуючи необхідні умови його експлуатації.

Характерною рисою схем проектного фінансування ВОТ та ВООТ є поділ проектних ризиків між учасниками: спеціальною компанією (генеральним підрядником), банком-кредитором та державою, що закріплюється у концесійному договорі або франчайзинговій угоді, та забезпечення взаємної зацікавленості всіх учасників проекту в його своєчасній та ефективній реалізації.

Основними перевагами такого приватного фінансування за схемами ВОТ та ВООТ для держави слід назвати:

– відсутність прямих бюджетних витрат на реалізацію інвестиційних проектів, що є надзвичайно важливим в умовах обмеженості державних фінансів та дефіциту державного бюджету;

– через певний період часу, визначений терміном концесії чи франчайзингової угоди, держава отримує у власність функціонуючий об'єкт;

– використання механізму конкурсного відбору, залучення до фінансування приватного сектора дають змогу забезпечити більш високу ефективність використання фінансових ресурсів та вищі результати від реалізації проекту;

– стимулювання розвитку виробничого потенціалу та обслуговуючої інфраструктури регіону та держави в цілому, що дає змогу вирішити цілу низку важливих народногосподарських та соціальних проблем.

Таким чином, розглянувши світовий досвід залучення приватних компаній для підвищення ефективності та реформування власності комунальних монополій, отримали такі результати:

1. Вдосконалена класифікація форм співпраці держави з приватними структурами під час реформування комунальних монополій та створення нових підприємств обслуговування житлово-комунального господарства.

2. Проведений аналіз відмінностей різних форм співпраці держави (місцевої комуні) з приватним сектором.

3. Встановлено залежності між глибиною співпраці з одного боку, та три-

валістю співпраці і часткою приватних підприємств – з іншого.

4. Запропоновано найбільш актуальні для сучасних українських комунальних підприємств форми співпраці – BOT («build – operate – transfer») та BOOT («build – own – operate – transfer»), що поєднують фінансування з обмеженим регресом та фінансування під гарантії українського уряду.

### Список використаної літератури

1. Загальнодержавна програма реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009–2014 рр.

2. Частное финансирование и оказание услуг в областях здравоохранения, образования и водоснабжения, Human Development reports, UNDP – 2003, [http://hdr.undp.org/en/media/hdr03\\_rus\\_chapter\\_5.pdf](http://hdr.undp.org/en/media/hdr03_rus_chapter_5.pdf)

3. Кучеренко В. Антимонопольне регулювання діяльності підприємств водопостачання / В. Кучеренко, С. Дзесик // Економіка України. – 2001. – № 3. – С. 40–43.

4. Адамов Б.І. Удосконалення управління комунальними структурами міст / Б.І. Адамов / НАН України, Інститут економіки промисловості. – Донецьк: ІЕП НАН України, 1996. – 37 с.

5. Ковальчук Н.В. Зміна структури власності ЖКГ як передумова розвитку

ринкових відносин у галузі / Н.В. Ковальчук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2005. – Т. 2, № 6. – С. 214–217.

6. Филиппова И.В. Влияние работы приватизированных предприятий г. Киева на экономику / И.В. Филиппова // Государственный информационный бюллетень о приватизации. – 2006. – № 8. – С. 47–49.

7. Полуянов В.П. Теория и практика реформирования предприятий в коммунальном хозяйстве: Методологический аспект / В.П. Полуянов. – Донецк: ІЕП НАН України, 2001. – 295 с.

8. Федотова Ю.В. Трансформація відносин власності у житлово-комунальній сфері / Ю.В. Федотова // Коммунальное хозяйство городов. – 2007. – № 77.

9. Финансирование сектора водоснабжения и канализации в странах Восточной Европы, Кавказа и Центральной Азии // Протокол конференции министров финансов / экономики, водного хозяйства и окружающей среды стран ВЕКЦА и их партнеров. – Ереван, Армения – 17–18 ноября 2005 г. // <http://www.oecd.org/dataoecd/14/14/36473093.pdf>

*Надійшло до редакції 2.02.2010*

УДК 658.005

*Н.С. КРАСНОКУТСЬКА*, кандидат економічних наук, доцент,  
докторант Київського національного торговельно-економічного університету

## МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ОЦІНЮВАННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті набули розвитку методологічні основи оцінювання потенціалу підприємства в напрямі формування його понятійного апарату, розробки системи принципів, обґрунтування критеріїв і вимог до системи оціночних показників.

В статье получили развитие методологические основы оценивания потенциала предприятия в направлении формирования его понятийного аппарата, разработки системы принципов, обоснования критериев и требований к системе оценочных показателей.

In the article the methodological bases of estimation of enterprise potential had development in a direction of its conceptual apparatus formation, system design principles, substantiation of criteria and requirements for system performance indicators.

*оцінювання, потенціал підприємства, реалізація потенціалу підприємства*

На сьогоднішній день надзвичайно важливим для підприємств стає забезпечення швидкої трансформації їх управлінських та операційних систем до можливих змін зовнішніх умов функціонування. Здатність до такої трансформації визначається безліччю факторів: ресурсних, організаційних, комунікаційних, технологічних, які в сукупності впливають і взаємозв'язків формують потенціал підприємств. Але наявність потенціалу сама по собі ще не забезпечує сильну ринкову позицію. Для створення стійких конкурентних переваг і утримання споживачів створені можливості мають бути реалізовані, тобто трансформовані в конкретні і вимірювані результати. Вимога вимірюваності виводить на перший план проблеми оцінювання реалізації потенціалу, яке закономірно належить до функцій управління потенціалом підприємства і становить предметну сферу цього дослідження.

Складність потенціалу як об'єкта управління зумовила існування різноманітних авторських наукових підходів до його оцінки. Так, у працях Є.В. Лапіна [1], В.В. Максимова [2], О.А. Мінаєвої [3] та інших науковців [4; 5; 6] набули розвитку підходи до оцінки ефективності використання економічного, виробничого

та інноваційного потенціалу підприємства та регіону. Системні дослідження І.П. Отенко [7; 8] присвячено аналізу й оцінці відповідності потенціалу місії та цілям підприємства, а також визначенню характеру його розвитку. Окремі теоретичні положення оцінки ефективності використання економічного потенціалу розроблено авторським колективом на чолі з проф. О.Ф. Балацьким [9].

Беручи до уваги існуючі розробки і теоретичні положення, слід зауважити, що методологічне підґрунтя оцінки реалізації потенціалу залишає простір для дискусій і наукових пошуків. Так, потребує обґрунтування на теоретичному рівні термінологічний апарат такої оцінки, відсутня загальновизнана система оціночних принципів, потребують ґрунтовної аргументації критеріїв і показники оцінки реалізації потенціалу, засоби і методи її проведення тощо. Отже, коло актуальних наукових завдань щодо вирішення проблеми оцінки реалізації потенціалу є достатньо широким, що зумовило цільову спрямованість проведеного дослідження.

Метою дослідження став розвиток методологічних основ оцінювання потенціалу підприємства в напрямі формування його понятійного апарату, розроб-

ки системи принципів, обґрунтування критеріїв і вимог до системи оціночних показників.

Додержуючись загальної структури методології оцінки, компонентами якої є проблема (що має чітко визначити об'єкт і цілі оцінки), підхід (який конкретизується в принципах), концепція (що виражається в системі критеріїв і показників), механізм (який визначає засоби та методи оцінки та інтерпретації її результатів), здійснимо послідовне обґрунтування її компонентів у перебігу досліджуваної проблеми.

Перш за все, потребує диференціації на понятійному рівні «реалізація потенціалу» як процес перетворення потенціалу у конкретні та вимірювані результати. Найчастіше в економічній літературі вживається стале словосполучення «використання потенціалу» [1–6; 12], що з лексикологічної точки зору можна трактувати як отримання корисності від потенціалу. Хоча за значенням наведені формулювання майже тотожні, проте, виходячи із сутнісних характеристик потенціалу підприємства (ресурси, здібності, компетенції), термін «використання» не охоплює всієї розмаїтості його елементів. Так, якщо ресурси дійсно використовують на підприємствах, то здібності, а тим більше компетенції, тільки реалізують. Враховуючи названі аспекти, зміст реалізації потенціалу підприємства полягатиме в систематичній діяльності зі створення цінності за рахунок наявних ресурсів, здібностей і компетенцій. Причому ітеративний характер створення цінності і його тривалість у часі дозволяють акцентувати увагу саме на систематичності, яка забезпечує постійне відновлення циклу такої діяльності.

Зазначені міркування, а також зміст оцінювання як процесу визначення цінності отриманих результатів дозволяють сформулювати мету оцінки реалізації потенціалу підприємства, яка полягатиме у встановленні рівня відповідності реалізованого потенціалу визначеним цільовим пріоритетам функціонування та розвитку підприємства. Виходячи із сформульованої мети, об'єктом оцінки має бути реалізований потенціал під-

приємства, відображений у конкретних і вимірюваних результатах щодо створеної цінності.

Невід'ємним компонентом методології є принципи, щодо яких у сфері оцінки реалізації потенціалу також не сформовано достатньо чітку наукову позицію. Зважаючи на здобутки авторського колективу під керівництвом проф. О.Ф. Балацького щодо визначення загальних принципів оцінки потенціалу підприємства [9], а також спираючись на принципи наукового пізнання, серед яких особливої уваги потребують принципи детермінізму, відповідності, додатковості, раціональності, нами пропонується розгляд принципів оцінки реалізації потенціалу здійснювати на методологічному та організаційному рівнях. Загальний зміст їх застосування, а також систематизація в перебігу оцінки реалізації потенціалу підприємств наведено в табл. 1.

Якщо принципи конкретизують підхід до проведення оцінки через встановлення певних правил, то концепція оцінки має дати чітку відповідь щодо її критеріїв і показників. Критерії оцінки (від грец. *kriterion* – засіб для судження) формують коло ознак, за якими мають визначатися показники для того, щоб задовольняти вимогам повноти та релевантності.

Аналіз літературних джерел з питань оцінки потенціалу виявив невисокий інтерес науковців до визначення її критеріїв. З позицій наявності потенціалу та зміни його рівня здійснено обґрунтування критеріїв оцінки в працях І.П. Отенко, де потенціал оцінюється за рівнем відповідності місії та цілям підприємства, а також за критеріями падіння, нарощування / виснаження, розвитку [7; 8]. Витратний підхід закладено в основу критеріїв оцінки потенціалу конкурентоспроможності Н.С. Ісаєвою, за яким критерії обираються не за змістом, а за функціональними елементами потенціалу (продуктивність, рентабельність, витратомісткість маркетингових заходів) [11]. О.А. Мінаєвою запропоновано здійснювати інтегральну оцінку економічного потенціалу за критеріями

## Принципи оцінки реалізації потенціалу підприємства\*

Група принципів	Принцип	Зміст принципу
Методологічні	Системності	Потребує оцінювання реалізованого потенціалу як складної системи ресурсів, здібностей і компетенцій, які пов'язані різними формами зв'язку
	Відповідності	Полягає в забезпеченні адекватності оцінки реалізації потенціалу – теорії потенціалу, критеріїв – цілям оцінки, показників – обраним критеріям, отриманим результатам – об'єктивній дійсності
	Комплексності	Означає врахування всіх елементів потенціалу, реалізація яких забезпечує створення цінності підприємством
	Детермінізму	Забезпечує зворотний зв'язок між результатами оцінки та причинами, що їх зумовили
	Додатковості	Забезпечує різноманітність елементів потенціалу та встановлює їх взаємний вплив
Організаційні	Раціональності	Означає, що взаємовиключні або протилежні критерії та показники не можуть застосовуватися в межах однієї системи оцінки
	Порівняння	Полягає у побудові такої системи оцінки, яка забезпечить порівняння в часі і просторі досягнутого результату із наявним потенціалом на вході в систему його трансформації
	Безперервності та гнучкості	Означає періодичність оцінювання та можливість вносити коректування в систему оціночних показників

\*Розроблено автором на основі аналізу літературних джерел і власних досліджень.

«ефективність», «стійкість» і «порівнянність», кожен з яких потребує розрахунку різнопланових показників як за змістом, так і за шкалою вимірювання [3]. Оцінка рівня використання потенціалу вугледобувних підприємств становила предмет досліджень О.В. Кучерової, А.В. Соколова, якими запропоновано здійснювати оцінку за єдиним критерієм – інтенсивністю заміщення природних запасів [12]. Певна некоректність має місце в роботі Л.А. Панчевої, де критерії оцінки ефективності інноваційного потенціалу отожднюються з показниками і поділяються на кількісні та якісні [4].

Наведений критичний огляд дозволяє стверджувати, що проблема визначення критеріїв оцінки реалізації потенціалу не набула належного висвітлення в економічній літературі. Крім того, достатньо полемічним є питання кількості критеріїв: чи можливо описати стан складного об'єкта за допомогою одного критерію (наприклад, «згорнутого»), чи потрібні декілька критеріїв?

Відсутність єдиної методології та неоднозначність деяких наукових по-

зицій щодо визначення критеріїв оцінки потенціалу, зумовлюють доцільність врахування рекомендацій, наданих у праці [10], відповідно до яких критерії мають бути об'єктивними та сприятими оцінці досліджуваної ознаки однозначно; адекватними, валідними (дійсними); нейтральними у відношенні до досліджуваного процесу (об'єкта, явища), тобто забезпечувати рівні умови для оцінки; забезпечувати достатню повноту охоплення суттєвих ознак досліджуваного процесу (об'єкта, явища).

Виходячи зі сформульованого вище розуміння змісту процесу реалізації потенціалу підприємства, у ході здійснення оцінки мають бути вирішені такі завдання:

– наскільки створена підприємством цінність відповідає необхідному (запланованому, очікуваному, цільовому) рівню;

– чи своєчасно реалізовано наявні можливості з точки зору динаміки зовнішніх умов і процесів.

Відповідно до визначених завдань можна визнати, що вибір одного критері-

рію не забезпечить їх вирішення, оскільки перше завдання потребує оцінювання на статичному рівні, а друге – у часовому просторі. Така позиція вимагає одночасного застосування статичного та динамічного критеріїв оцінки, їх ми пропонуємо розглядати, відповідно, як ступінь і своєчасність реалізації потенціалу.

Оскільки на понятійному рівні «ступінь» означає порівняльну величину, кількість або якість будь-чого, то оцінювання ступеня реалізації потенціалу підприємства здійснюється за принципом порівняння досягнутих (фактичних) показників із їх цільовими орієнтирами. Спектр можливих оцінок ступеня реалізації потенціалу доцільно групувати за відносною шкалою цінності, інтервали якої можуть бути визначені за логікою розуміння змісту оцінок як лінгвістичні змінні «високий», «середній» або «низький ступінь реалізації». Для вирішення подібного завдання доцільним є застосування нечіткої логіки, що пов'язано із відносною визначення інтервалів і відсутністю будь-яких жорстко закріплених нормативів щодо їх значень.

Своєчасність реалізації потенціалу означає, що створення цінності за рахунок наявних ресурсів, здібностей і компетенцій підприємства узгоджується

з умовами функціонування та розвитку факторів ринкового середовища. Формалізація цього критерію є окремою теоретико-методологічною проблемою, оскільки уявлення про влучний час реалізації перебуває під сильним впливом суб'єктивних оцінок менеджерів і керівництва, які за умов обмеженої раціональності не завжди правильно оцінюють ситуацію. Проте очевидним є той факт, що несвоєчасність реалізації можливостей призводить до втраченої цінності і, навпаки, випереджальна реалізація будь-якого елемента потенціалу є джерелом конкурентної переваги і доданої цінності в будь-якій галузі. Названі обставини дозволяють стверджувати, що динамічний критерій визначає цільову траєкторію реалізації потенціалу на певному часовому інтервалі, яка оцінюється не за фіксованою моментною величиною, а визначається граничними інтервалами у зіставленні з розвитком ринкового середовища. Грунтуючись на такій позиції, карта можливих оцінок реалізації потенціалу підприємства за критерієм своєчасності може бути представлена зонами повільної, збалансованої або прискореної реалізації (рис. 1).

У зоні повільної реалізації потенціалу має місце відставання від темпів розвитку факторів ринкового середовища

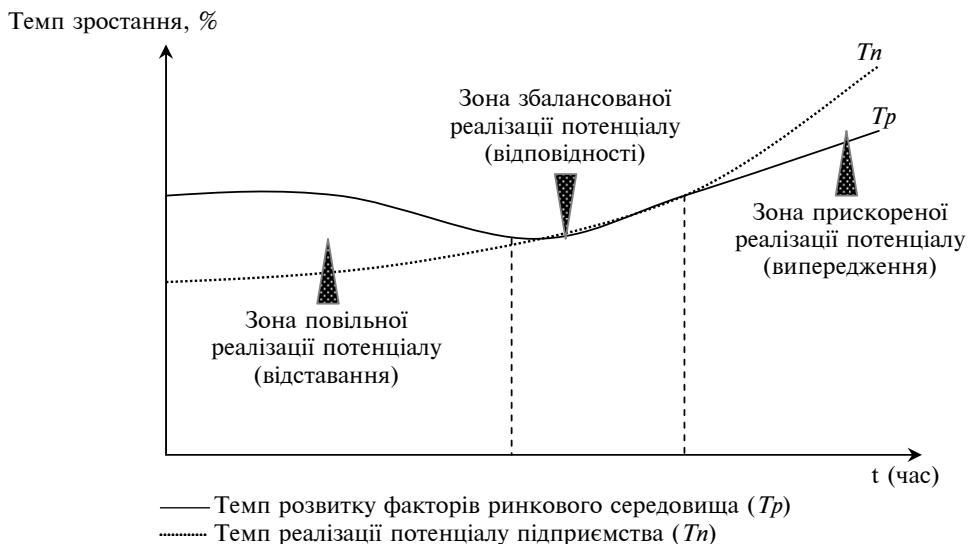


Рис. 1. Оцінка реалізації потенціалу підприємства за критерієм своєчасності

ща ( $Tn(t) < Tp(t)$ ); у зоні збалансованої реалізації – темпи реалізації потенціалу відповідають розвитку ринку ( $Tn(t) \approx Tp(t)$ ); у зоні прискореної реалізації відбувається випередження темпів реалізації потенціалу підприємства над темпами розвитку факторів ринкового середовища ( $Tn(t) > Tp(t)$ ).

Зіставлення запропонованих критеріїв (ступеня та своєчасності реалізації потенціалу) дозволяє охарактеризувати фактичний стан підприємства, а також визначити коло його стратегічних орієнтирів розвитку на основі наявного та нереалізованого потенціалу.

Якщо критерії визначають ознаки, за якими описується стан об'єкта, явища, процесу, то показники – це характеристики цих ознак, вимірники, що дозволяють теоретичні положення трансформувати в емпіричний простір. В економічній літературі з питань комплексної оцінки потенціалу набуло поширення використання терміна «система показників», що пов'язано з необхідністю опису складних об'єктів [1; 3; 5; 7; 8; 13].

Завжди, коли метою дослідження є розробка системи показників, виникає необхідність врахування певних вимог як до процесу побудови системи, так і до відбору показників. Методологічне значення мають вимоги повноти, взаємозв'язку і можливості верифікації [13]. Організаційний характер щодо процесу оцінки мають вимоги, пов'язані з фокусуванням на найбільш важливих показниках (а не на всіх вимірюваних), виключенням дублювання та відсутністю мультиколінеарності, забезпеченням єдиної спрямованості інтерпретації змін показників [6; 13; 14]. Крім того, розробляючи вимоги до показників, які можуть бути включені в систему оцінки реалізації потенціалу підприємства, на нашу думку, слід враховувати такі принципи моменти: відносний характер показників, їх прямий зв'язок з елементами структури потенціалу підприємства та цілями проведення оцінки, значущість показників з точки зору можливості приймати управлінські рішення та інформаційна прозорість.

Названі вимоги становлять підґрунтя для визначення інформаційного простору проведення оцінки реалізації потенціалу підприємства, формування якого вимагає послідовного проходження таких етапів:

1. Формування первинного переліку показників за елементами потенціалу на основі вивчення літературних джерел, світової та вітчизняної торговельної практики.

2. Оцінка відповідності первинного переліку показників вимогам до побудови оціночних систем і визначення взаємозв'язків між ними.

3. Обґрунтування остаточного набору показників, згрупованих за критеріями і елементами потенціалу підприємства.

Логіка формування первинного переліку показників оцінки реалізації потенціалу підприємства має підґрунтям таку послідовність зв'язків: «реалізація потенціалу → результат реалізації потенціалу (створена цінність) → показник реалізації потенціалу». Слід зазначити, що визначення результату реалізації потенціалу має відбуватися з урахуванням вимоги його кількісного вимірювання, тому створена цінність може бути визначена як прямим шляхом (оскільки існує прямий зв'язок у ланцюжку «реалізація потенціалу → результат реалізації потенціалу»), так і непрямым через збільшення довжини логічних ланцюжків.

Оцінка ступеня реалізації полягатиме у порівнянні фактичних значень відібраних показників із їх цільовим рівнем (з припущенням, що цільовий рівень визначено об'єктивно та коректно відповідно до наявного потенціалу та заходів з його розвитку у фактичному періоді). Оцінка своєчасності реалізації потенціалу полягатиме у порівнянні динаміки відібраних показників із середньогалузевим рівнем, рівнем підприємств-лідерів або конкурентів.

Таким чином, розроблені методологічні основи оцінювання потенціалу підприємства мають як підґрунтя структуру методології наукових досліджень, характеризуються системністю та чітко визначеною цільовою спрямованістю

процедури оцінки, дозволяють вивчити стан реалізації потенціалу в усій повноті проявів його елементів і визначити пріоритети для здійснення керуючих впливів.

#### Список використаної літератури

1. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия: монография / Е.В. Лапин. – Сумы: Университетская книга», 2002. – 310 с.
2. Максимов В.В. Экономический потенциал региона (анализ, оценка и использование): монография / В.В. Максимов. – Луганск: ВНУ им. Владимира Даля, 2002. – 360 с.
3. Минаева О.А. Инструменты измерения и методы управления экономическим потенциалом промышленной организации: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / О.А. Минаева. – Волгоград, 2007. – 25 с.
4. Панчева Л.А. Инновационная ориентация производственной политики предприятия в современных условиях / Л.А. Панчева // Экономика и производство. – 2005. – № 6. – С. 60–72.
5. Старовойтов М.К. Практический инструментарий организации управления промышленным предприятием: монография / М.К. Старовойтов, П.А. Фомин. – М.: Высшая школа, 2002. – 294 с.
6. Тищенко А.Н. Оценка эффективности использования экономического потенциала региона / А.Н. Тищенко, Е.В. Давыскиба // Коммунальное хозяйство городов. – 2004. – № 56. – С. 3–13.
7. Отенко И.П. Стратегическое управление потенциалом предприятия: монография / И.П. Отенко. – Харьков: ХНЭУ, 2006. – 256 с.
8. Отенко И.П. Методологические основы управления потенциалом предприятия: монография / И.П. Отенко. – Харьков: ХНЕУ, 2004. – 215 с.
9. Балацкий О.Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем: монография / О.Ф. Балацкий, Е.В. Лапин, В.Л. Акуленко; под общ. ред. О.Ф. Балацкого. – Сумы: Университетская книга, 2006. – 972 с.
10. Новиков А.М. Методология / А.М. Новиков, Д.А. Новиков. – М.: СИНТЕГ. – 668 с.
11. Исаева Н.С. Методология оценки конкурентоспособного потенциала промышленного предприятия / Н.С. Исаева, Ю.С. Валеева // Экономический анализ: теория и практика. – 2006. – № 21. – С. 59–65.
12. Кучерова Е.В. Оценка и управление потенциалом промышленного предприятия: системный подход (на примере угледобывающих предприятий с открытым способом добычи): монография / Е.В. Кучерова, А.В. Соколов. – Кемерово: ГУ КузГТУ, 2004. – 97 с.
13. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 560 с.
14. Раєвнева О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: монографія / О.В. Раєвнева. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 496 с.

*Надійшло до редакції 20.10.2009*



УДК 658.6:332.14

Н.М. БЕЙДИК, молодший науковий співробітник Інституту свинарства  
ім. О.В. Квасницького УААН

## ФОРМУВАННЯ ПРОДОВОЛЬЧИХ КЛАСТЕРІВ У РЕГІОНАЛЬНОМУ АСПЕКТІ

У статті визначено передумови та перспективи формування продовольчих кластерів у Полтавському регіоні за участю підприємств споживчої кооперації.

В статье определены предпосылки и перспективы формирования продовольственных кластеров в Полтавском регионе при участии предприятий потребительской кооперации.

In the article pre-conditions and prospects of forming of food clusters are certain in the Poltava region with participation of enterprises of consumer co-operation.

*кластер, споживча кооперація, інтеграція, продовольча продукція, м'ясо-сальна продукція*

Від вибору стратегії розвитку залежить майбутнє будь-якої економічної системи, в тому числі розвиток продовольчого комплексу. Правильність обраної стратегії дасть можливість оптимально поєднати інтереси всіх учасників виробництва. На цьому етапі розвитку споживчої кооперації, її структура і функції, а особливо сфера діяльності потребують значної трансформації та застосування підходів, визнаних світовою практикою. Одним з них є кластерний підхід, що довів на практиці свою ефективність при розвитку економіки в ринкових умовах.

В Україні питання кластеризації викликає дедалі більший інтерес. Вивчення цього питання знайшло своє відображення в працях С. Соколенка, М. Войнаренка, В. Чевганової, І. Брижань, В. Бакума та інших вчених.

Метою статті є визначення передумов та перспектив формування продовольчих кластерів (зокрема з виробництва м'ясної та м'ясо-сальної продукції) в Полтавському регіоні за участю підприємств споживчої кооперації.

Кластерне угруповання підприємств є особливим ринковим суб'єктом, тому обґрунтування ефективного функціонування кластера у сфері споживчої кооперації може здійснюватися з двох точок зору: кластера як суб'єкта ринкового середовища й окремого підприємства в його складі.

Єдиного визначення процесу кластеризації в Україні на сьогодні немає. Один з найбільш визнаних фахівців міжнародного рівня Майкл Портер поняття кластер визначає як об'єднання взаємозв'язаних і взаємодоповнюючих підприємств, організацій, установ і пов'язаних з ними за географічною та функціональною ознаками органів державного управління, наукових закладів, різних інфраструктурних складових, що працюють на певній території з певною метою [1, с. 57].

Аналіз, проведений вітчизняними вченими С. Соколенком, М. Войнаренком, В. Чевгановою, І. Брижань, дає підстави зробити висновок, що на вченні М. Портера базуються майже всі провідні дослідження проблем кластеризації в Україні. Зокрема М. Войнаренко, вивчаючи особливості кластерних моделей, наголошує, що кластери «...при вдалій концентрації виробництва, його спеціалізації, використанні сучасних досягнень комунікації, кооперації і співробітництва, допоможуть відкрити полюси зростання кожного конкретного регіону, забезпечуючи його виживання й перемогу в конкурентній боротьбі» [2, с. 30]. Його думку підтримують і продовжують В. Чевганова та І. Брижань [3, с. 35–41] які зазначають, що впровадження кластерів позитивно впливає на соціальні проблеми регіону, оскільки виникають вони в результаті поділу виробничих відносин [4, с. 44].

До найголовніших ознак регіонального кластера, на думку В. Бакума [5, с. 38], належать:

- добровільне об'єднання підприємств, установ, організацій регіону, однієї чи декількох галузей, розташованих на невеликій території, в технологічно-фінансову структуру;

- конкурентні переваги кластера у боротьбі за споживача;

- об'єднання виробництва продукції по всьому логістичному ланцюгу одним технологічним циклом;

- кооперація та взаємодоповнюваність високого рівня розвитку між учасниками кластера;

- висока конкурентоспроможність виробленої продукції.

Крім того, якщо розглядати кластер як ринковий суб'єкт, результативність його діяльності може оцінюватися такими показниками, як: прибутковість, сприйнятливість інновацій, фінансові потоки та ін. Входження підприємств споживчої кооперації до кластерного угруповання посилить зв'язки між окремими сферами її діяльності, надасть умови для розвитку її як цілісної системи й посилить конкурентні переваги на внутрішньому й зовнішньому ринках. Насамперед це здійснюватиметься за умов організаційно-економічного й техніко-технологічного сприяння кластером проведенню науково-технічної діяльності та використання її результатів у виробництві, а також створення інформаційної інфраструктури для поширення знань та інноваційних технологій серед учасників кластера.

Аналізуючи процес кластеризації, слід зазначити, що, незважаючи на труднощі, які в останні роки переживає Україна, він триває досить динамічно, навіть при тому, що відбувається за рамками Державного бюджету України. У той же час світова практика свідчить про те, що державна підтримка кластерних ініціатив, особливо на початковому етапі формування, дає швидку окупність та економічний ефект від державних вкладень. За підтримки влади та належного фінансового забезпечення розвиток кластерів в Україні відбуватиметься з новим прискоренням.

Розвиток кластеризації в галузі виробництва продовольства визначається особливостями аграрного сектора. Однією з таких особливостей є сезонний фактор. Якщо процес виробництва в промисловості призводить до зміни виду та форми предмета праці, то в аграрному виробництві прямо залежить від впливу кліматичних і ряду інших умов. Отриманий у результаті сільськогосподарської діяльності продукт не є заключним етапом технологічного процесу виробництва продовольчої продукції.

Відмінності в масштабах діяльності, розміщенні, організації й технології виробництва сільськогосподарської продукції від ідентичних процесів в інших галузях виробництва (зокрема промисловості) є стимулом для пошуку найоптимальнішої форми інтеграції сільськогосподарських виробників із заготівельними, переробними, торговельними, наковими та іншими підприємствами.

Не останню роль у розвитку продовольчої сфери займає інноваційність розвитку її галузей, що включає впровадження енерго-ресурсозберігаючої техніки і технології, активізацію інтелектуальних ресурсів, а також впровадження нових форм поєднання ринкових механізмів та державного регулювання економіки. Усі вищенаведені фактори можуть бути оптимально використані в умовах кластеризації виробництва продовольства.

Виходячи з вищевикладеного, можна визначити концептуальні положення використання кластерного підходу у сфері виробництва продовольчої (зокрема м'ясо-сальної) продукції:

- Ефективне функціонування кластера потребує інноваційного підходу. Кластер є інтегрованою формою взаємодії підприємств з виробництва, заготівлі, переробки, збуту та під наглядом та з використанням дорадчих послуг підприємств та установ науково-дослідної сфери, основним завданням якої повинно бути створення інновацій та впровадження їх в практику. Саме впровадження інновацій дасть можливість забезпечити динамічно ефективний розвиток підприємств кластера, а

також їх конкурентоспроможність як на регіональному, державному, так і на світовому ринках.

– До складу кластерного угруповання повинні обов'язково належати заготівельні та збутові підприємства споживчої кооперації як посередники між виробниками сільськогосподарської сировини та її споживачами, що забезпечують ефективну діяльність компаній-переробників продукції.

– Головною метою формування продовольчого кластера є створення на основі науково-обґрунтованих та реалізованих технологічних рішень умов для переозброєння виробництва та залучення інвестицій.

– Основною складовою регіонального продовольчого кластера мають бути підприємства, які забезпечують експорт продукції за межі регіону. Найчастіше – це переробні підприємства, які забезпечують економічний успіх та стійку конкурентну позицію всього кластерного угруповання.

– Ефективне функціонування кластера обумовлюється станом бізнес-клімату. Бізнес-клімат є сукупністю зовнішніх факторів (система державного регулювання, соціальні умови, технології, людські ресурси та ін.), які дають можливість реалізувати внутрішню конкурентоспроможність підприємств кластера.

– Забезпечення в довгостроковій перспективі стійкості та розвитку кластерного угруповання потребує підтримки його діяльності з боку місцевих органів влади шляхом використання механізмів державного регулювання або безпосередньої участі у складі кластера.

Кластерні дослідження, які раніше були проведені на Полтавщині [6], підтверджують перспективність формування галузевих кластерів у таких напрямках:

– агропромислові та продовольчі кластери – в районних центрах зі сприятливою екологічною ситуацією, налагодженими каналами збуту продукції, розвинутим фермерством. Найбільш перспективними мають бути кластери м'ясного та молокопереробного напря-

мів, консервної (овочі, фрукти), зернової, олійної продукції;

– цукровий та кондитерський кластери;

– будівельні кластери на основі існуючої місцевої сировинної бази, збереженої виробничої інфраструктури та кадрів;

– транспортного машинобудування та ін.

Аналіз галузей продовольчої сфери Полтавської області дав можливість встановити, що задіяні в ній виробництва тісно пов'язані між собою і спрямовані на отримання позитивного ефекту від спільної діяльності. У регіоні існують реальні передумови для створення кластерів у сфері виробництва м'ясної та м'ясо-сальної сировини, а саме:

1. Висока територіальна концентрація взаємопов'язаних підприємств.

2. Наявність статистичної інформації щодо діяльності підприємств регіону.

3. Присутність в області спільних, допоміжних і обслуговуючих галузей.

4. Наявний споживчий попит, професійні кадри та умови для розвитку матеріально-технічної бази.

5. Технології виробництва продукції, конкурентоспроможної на внутрішньому та зовнішньому ринках.

7. Зацікавленість місцевих владних структур.

8. Наявність наукових установ, здатних проводити науково-консультаційне забезпечення діяльності кластерного угруповання.

Головною особливістю сільського господарства Полтавщини є сприятливі природно-кліматичні та економічні умови для ведення майже всіх видів аграрного виробництва. Область має високий науковий та кадровий потенціал, який забезпечують науково-дослідні та навчальні заклади, а саме: Інститут свинарства ім. О.В. Квасницького УААН, Полтавська державна аграрна академія, Полтавський інститут АПВ ім. М.І. Вавілова УААН. В області діє розгалужена мережа заготівельних, переробних, торговельних підприємств різних форм власності, які мають достатній рівень розвитку, визнання в Україні та за її межами, та можуть

відігравати роль основних ланок м'ясо-сального кластера регіону.

Суб'єктами ринкових відносин в процесі постачання м'ясних та м'ясо-сальних виробів від виробника до споживача є підприємства-виробники м'ясної продукції, заготівельні, м'ясопереробні, торгові підприємства та підприємства громадського харчування.

У цілому в Полтавському регіоні виробництвом тваринницької продукції займаються 461 підприємство, з них виробництвом сировини для м'ясо-сальної продукції – 278. Заготівельна галузь представлена 9 худобозабійними пунктами споживчої кооперації та відділами заготівлі при м'ясопереробних підприємствах, основною функцією яких є заготівля м'ясної та м'ясо-сальної продукції та її реалізація. Щодо діяльності м'ясопереробних підприємств, у регіоні вони представлені як великими м'ясокомбінатами, так і підприємствами невеликої потужності. М'ясопереробні підприємства реалізують свою продукцію через оптові та роздрібні торговельні організації, продовольчі ринки та підприємства громадського харчування. За останні роки м'ясопереробні підприєм-

ства розширили канали реалізації готової продукції за рахунок власної торгової мережі. При цьому з'явилася тенденція зростання обсягів реалізації через власні магазини при скороченні поставок у роздрібну мережу.

Підприємства з переробки продукції тваринництва останнім часом опинились у складній ситуації. Виробничі потужності постійно недовантажені і використовуються в середньому на 70% (табл. 1). Недосконалий ціновий механізм і рівень закупівельних цін на м'ясну сировину не спонукають сільськогосподарські підприємства до збільшення обсягів вирощування м'яса та збуту продукції на сировинному ринку. Вони, навіпаки, роблять недоцільним збільшення поголів'я тварин, чим зменшують можливості м'ясопереробних підприємств щодо збільшення завантаження виробничих потужностей. Підсумовуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що потенціал усіх видів підприємств з постачання м'ясних та м'ясо-сальних виробів від виробника до споживача використовується недостатньо. Має місце тенденція зменшення відсотка використання виробничих потужностей деяких

Таблиця 1

## Використання потужностей м'ясокомбінатів Полтавської області (2006–2008 рр.)

№ з/п	Підприємства	Річна потужн. перероб м'яса, т	Перероблено			2008 р. до 2006 р. ±	Використання потужності підприємства, %	
			2006 р., т	2007 р., т	2008 р., т		2006	2008
			1	КП «Полтавський м'ясокомбінат»	46000		4179	4582
2	ВАТ «Кременчукм'ясо»	15000	12235	13333	9130	-3105	81,6	60,9
3	ВАТ «Лубенський м'ясокомбінат»	20000	2499	732	–	-2499	12,5	–
4	ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат»	10000	10700	10868	11863	1163	107,0	118,6
5	ТОВ «Миргородм'ясопром»	3000	3602	5497	2775	-827	120,0	92,5
6	ЗАТ «Гадяцький м'ясокомбінат»	2000	386	307	10	-376	19,3	0,5
7	ВАТ «Пирятинський м'ясокомбінат»	3000	4443	6462	4115	-328	148,1	137,2
8	Інші переробні підприємства		2492	2075	2065	-427	–	–
	Усього	99000	40536	43856	32654	-7882		

підприємств, що негативно впливає на загальний економічний розвиток регіону. Ми вважаємо, що головною причиною такого стану є несистематизованість процесів управління виробництвом у всіх ланках – від вирощування сировини, її переробки до реалізації м'ясної та м'ясо-сальної продукції. Створення кластерів дасть можливість повною мірою покращити теперішній стан регіону щодо забезпеченості цими видами продукції. Отже, в м'ясному підкомплексі Полтавської області, як показали наші дослідження, є сировинний, виробничий та науковий потенціал для формування кластерного угруповання.

Розглядаючи участь підприємств споживчої кооперації у формуванні кластерної структури з виробництва м'ясної та м'ясо-сальної продукції, слід зазначити, що їх розвиток у складі угруповання буде забезпечуватися за рахунок досягнення кластером таких результатів:

- впровадження системи спільного з іншими організаціями-учасниками фінансування та підтримки розробок інноваційних проектів, що суттєво підвищить конкурентоспроможність кластера;

- використання результатів науково-дослідних робіт, проведених організаціями-учасниками;

- підтримка реалізації інноваційних проектів шляхом встановлення загальних умов та правил добору інноваційних проектів;

- максимальне використання науково-технічного та інноваційного потенціалу для підвищення ефективності виробництва та виходу на ринок високоякісної продукції;

- забезпечення підприємств-учасників кластера необхідною науково-технічною, технологічною, правовою, фінансовою тощо інформацією.

Слід зазначити, що в основі формування кластерів лежить принцип посилення конкурентоспроможності в економіці, який створюється існуючою конкуренцією у галузі та процесом взаємодії між галузями. На практиці це відображається так: одна галузь позитивно чи негативно впливає на інші і (або)

проштовхує їх вперед, або тягне за собою. Отже, взаємообмін та співпраця є найважливішими елементами створення кластерних угруповань.

Кластеризація впродовж останнього часу стає дійовим інструментом підвищення конкурентоспроможності як окремих підприємств, регіонів, так і держави в цілому.

Дослідження галузей продовольчої сфери Полтавського регіону дало можливість встановити, що задіяні в ній виробництва тісно пов'язані між собою і спрямовані на отримання синергетичного ефекту від спільної діяльності.

Створення кластерів з виробництва м'ясної та м'ясо-сальної продукції сприятиме розвитку всього національного господарства, дасть змогу підвищити якість вироблюваної продукції та знизити кількість імпортованої сировини.

#### Список використаної літератури

1. Портер М. Конкуренція / М. Портер. – М.: Вільямс ІД, 2006. – 680 с.
2. Войнаренко М. Кластери як плюси зростання конкурентоспроможності регіонів / М. Войнаренко // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 27–30.
3. Чевганова В. Кластери та їх економічне значення / В. Чевганова, І. Брижань // Економіка України. – 2002. – № 11. – С. 35–41.
4. Рибчинська Л. Концептуальні підходи до формування кластерів на Хмельниччині / Л. Рибчинська // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 44–46.
5. Бакум В.В. Методологія розробки агропромислових кластерних утворень регіону / В.В. Бакум // Економіка АПК. – 2009. – № 4. – С. 38–44.
6. Соколенко С.І. Інноваційні кластери – механізм підвищення конкурентоспроможності регіону / С.І. Соколенко // Матеріали Круглого столу «Формування та розвиток регіональних кластерів як один із інструментів підвищення конкурентоспроможності регіону», м. Полтава, Упр. агропром. розв. Полт. обл., 11.07.2008.

*Надійшло до редакції 8.11.2009*

## МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 65.012.34:65.015

Л.Д. ГАРМИДЕР, кандидат экономических наук, доцент  
Днепропетровского университета экономики и права

## КЛАССИФИКАЦИЯ ТРУДОВЫХ ПОТОКОВ ЛОГИСТИКИ

В статье предлагаются аспекты применения логистики в кадровой политике организации. Разработана классификация трудовых потоков логистики. Предложен подход, который увязывает логистику с постоянным движением трудовых ресурсов для обеспечения условий эффективного функционирования предприятия.

У статті запропоновано аспекти застосування логістики у кадровій політиці організації. Розроблено класифікацію трудових потоків логістики. Запропоновано підхід, що пов'язує логістику з постійним рухом трудових ресурсів для забезпечення умов ефективного функціонування підприємства.

In article aspects of application of logistics in personnel selection enterprise are offered. Classification of labour streams of logistics is developed. The approach which coordinates logistics to constant movement of a labour resource for maintenance condition effective functioning of the enterprise is offered.

*кадровая логистика, трудовые потоки, управление персоналом, классификация, трудовые ресурсы*

В современной экономической науке широкое использование получил системный подход в управлении трудовыми ресурсами. При этом трудовой потенциал рассматривается как ресурс организации, причём ресурс весьма динамичный, требующий системного подхода к управлению им, как на микро-, так и на макроуровне, что определяет необходимость формирования методологии системного управления трудовыми ресурсами организации в новых условиях увеличения, как динамики и неопределённости внешней среды, так и динамики самих трудовых ресурсов.

На наш взгляд, решение данной проблемы связано с использованием логистического подхода, который в отечественной и зарубежной экономической науке, применительно к процессам формирования, использования и управления трудовыми ресурсами, используется крайне недостаточно. Данный подход позволяет оптимизировать издержки и повышать эффективность управления трудовыми ресурсами на микро- и макроуровнях. При этом использование логистического подхода в процессе управления трудовыми ресурсами требует разработки соответствующего

понятийно-категориального аппарата, в частности разработки категории «трудо-вые потоки».

Применение научного аппарата логистики к исследованию воспроизводства трудовых ресурсов предполагает использование широкого круга литературы по экономике труда. Исследование проблем совершенствования управления трудовыми ресурсами берёт своё начало в трудах таких классиков экономической теории, как: Дж.М. Кейнс, К. Маркс, А. Маршалл, Д. Рикардо, А. Смит, Ж.Б. Сэй. Анализ современных проблем управления трудовыми ресурсами и рабочей силой проводится в работах таких учёных, как: Л.И. Абалкин, В.В. Адамчук, Т.В. Блинова, А.В. Бусыгин, И.В. Бушмарин, Н.А. Волгин, Н.И. Гвоздева, Б.М. Генкин, Н.И. Горелов, С.Г. Землянухина, А.Ф. Зубкова, С.В. Карташов, А.Я. Кибанов, Ю.П. Кокин, Т.А. Комиссарова, Л.А. Костин, И.Е. Крысина, Д.С. Львов, Ю.Г. Одегов, А.Е. Рофе, А.Ф. Шишкин, Р.А. Яковлев. Совокупность представленного в данных исследованиях материала позволяет сформировать первоначальные модели и гипотезы по исследуемой проблематике.

Возможность рассмотрения трудовых ресурсов в форме потоковых процессов, а также целесообразность применения системного подхода к управлению данными ресурсами фрагментарно анализируется в исследованиях таких российских и зарубежных авторов: Т.Ю. Базаров, И.В. Бушмарин, М.В. Грачёв, Л.И. Евенко, А.П. Егоршин, Л.В. Ивановская, Дж. Иванцевич, А.Я. Кибанов, Т.А. Комиссарова, Л.А. Костин, И.К. Макарова, Е.В. Маслов, Е.Б. Моргунов, С.К. Мордовин, Ю.Г. Одегов, Т. Питерс, Т.О. Разумова, С.Ю. Рошин, Р. Уотерман, С.В. Шекшня. При этом рассматриваются самые разнообразные процессы, связанные с управлением и динамикой трудовых ресурсов как внутри, так и вне организации.

Обобщение результатов работ предшествующих исследователей в областях, связанных с проблематикой данной статьи, показывает, что существует объективная необходимость в использовании системного подхода к управлению трудовыми ресурсами и формированию соответствующей методологии. Данная проблема достаточно узко рассматривается как в исследованиях в области экономики труда, так и в исследованиях в области логистики, что не позволяет в полной мере реализовать возможности, предоставляемые объединением данных направлений на основе интегральной парадигмы логистики.

Теоретическое обоснование необходимости внедрения системного подхода, путём использования логистической методологии в управление трудовыми ресурсами в современных экономических системах.

Предприятия, которые считают квалифицированные кадры наиболее важным своим ресурсом, могут рассчитывать на эффективное функционирование логистической системы. При анализе функционирования логистических систем одной из важнейших ее характеристик являются потоки полезных ресурсов (материальные, информационные, финансовые, трудовые и т. д.). Полезность ресурсов определяется степенью реализации управляющих функций

и обеспечения эффективности функционирования логистической системы. Количество потоков, циркулирующих в системах, зависит от типа логистической системы. Поток трудовых ресурсов является особым видом потока, определяемым количественной и качественной характеристиками, играющим определяющую роль в функционировании и управлении логистическими системами. Для дальнейшего использования понятия «трудовые потоки» необходимо сформулировать основные характеристики потоков.

Во-первых, по аналогии с другими ресурсными потоками, признаком выделения данных потоков является динамичность и непрерывность их существования во времени и пространстве (от источника до потребителя) и их изменчивость. Под ресурсным потоком вообще понимаются определенные ресурсы в процессе применения к ним операций по формированию, перемещению, преобразованию и поглощению и их перемещение в пространстве и времени. Такой подход позволяет выделить ресурсные потоки из совокупности других, в том числе экономико-управленческих. Подобная модель характеризует и трудовые потоки.

Во-вторых, необходимо выделить трудовые потоки из совокупности ресурсных, используя критерий, который позволяет отличить их от других ресурсных потоков. Представляется, что таким критерием является фактор неразрывной связи трудовых потоков с рабочей силой и, соответственно, с людьми и населением, точнее, его экономически активной частью, которая может участвовать в формировании, преобразовании и реализации трудового потенциала. Следует иметь в виду и специфику самого пространства, в котором функционируют трудовые потоки, отличающегося от пространства других ресурсных потоков. Данное пространство, в отличие от единых географических пространств других видов потоков, должно разделяться на географическое, структурно-иерархическое и информационно-опытное пространство. В-третьих, все

ресурсные потоки в зависимости от места в производственном процессе могут выступать как потоки предметов труда или средств труда. У трудовых потоков в этом отношении, однако, своя специфика, поскольку в них могут быть как субъекты, так и объекты производственного процесса.

Обобщая, можно утверждать, что «трудовые потоки» — это группы экономически активного населения в процессе операций по формированию, преобразованию, перемещению и реализации трудового потенциала, в которых они могут быть как субъектом, так и объектом экономических отношений, рассматриваемые при перемещении в географическом, структурно-иерархическом, информационно-опытном пространствах и в определенном интервале. Данное определение содержит и критерий, характеризующий участие в трудовых потоках. Когда человек входит в состав экономически активного населения, его общественная деятельность оказывается неразрывно связанной с трудовыми потоками. Пребывая в составе экономически активного населения и перемещаясь в различных видах пространств, он формирует, перемещает, реализует и преобразует и свой трудовой потенциал.

Таким образом, трудовые потоки могут быть определены как потоки совокупности индивидов, обладающих определенным набором знаний и навыков, формирующих их трудовой потенциал, умеющих применять и развивать этот набор знаний и навыков в процессе их перемещения в географическом, информационно-опытном и структурно-иерархическом пространствах. Трудовые потоки перемещаются во всех таких пространствах, хотя и с точки зрения количества операций, и с точки зрения проводимого анализа приоритетным является перемещение в информационно-опытном пространстве, в котором происходит формирование и преобразование потенциала трудовых потоков.

На микроэкономическом уровне для данных трудовых потоков целесообразно единое управление отдельными операциями и функциями, так как оно

позволяет обеспечить более эффективное по целевой направленности формирование и преобразование потенциала трудовых потоков.

Одна из возможных классификаций ТП (трудовых потоков) приведена в табл. 1.

В современной трудовой логистике существует множество классификаций логистических операций. Каждое из направлений кадровой логистики можно представить в виде определенных задач управления в зависимости от отношения к логистической системе и ее звеньям (см. табл. 1). Кадры характеризуются высокой подвижностью, поэтому понятие потока трудовых ресурсов вполне раскрывает необходимость постоянного отслеживания и управления изменениями в человеческих ресурсах. Как любой другой вид ресурсов, кадры должны поступать в логистические системы (приниматься на работу), развиваться и использоваться в них (выполнять свои должностные обязанности, обучаться, перемещаться на другие должности) и выходить за пределы (увольняться). При таком подходе логистика должна обеспечить оптимальный баланс между входными и выходными потоками с тем, чтобы кадровый потенциал организации развивался в соответствии с развитием этого предприятия.

Выполнение логистических операций с трудовым потоком, поступающим в логистическую систему (входные) или покидающим (выходные) ее, отличается от выполнения этих же операций внутри логистической системы. По этому признаку все логистические операции разделяют на односторонние и двусторонние. Логистические операции, выполняемые внутри логистической системы, называют внутренними. Неопределенность окружающей среды, в первую очередь, сказывается на характере выполнения внешних логистических операций.

Источники, питающие фирму различными ресурсами (материальными, информационными, финансовыми), находятся в основном во внешней среде. Это положение относится и к источникам кадровых ресурсов. Основными



## Классификация трудовых потоков логистики

Признак классификации	Вид ТП	Описание
По отношению к логистической системе и ее звеньям	Внутренний	– Использование (обучение) – организация труда, мотивация, оплата труда, контроль, оценка работников – Развитие – обучение, планирование служебной карьеры, социальное развитие, формирование культуры и имиджа фирмы
	Входной	– Анализ обеспеченности кадрами – Планирование персонала – Отбор – Прием – Адаптация
	Выходной	– Планирование высвобождения работников – Высвобождение (увольнение) – Анализ обеспеченности кадрами
По видам движения работников на предприятии	Занятие должности	– Назначение на должность, связанное с приемом на работу
	Перестановка	– Изменение должности в пределах занимаемого или аналогичного уровня
	Продвижение	– Назначение на вышестоящую должность или повышение квалификации и оплаты в пределах занимаемой должности
	Зачисление в резерв	– Повышение квалификации работника с целью назначения его на вышестоящую должность
	Смещение	– Назначение на нижестоящую должность
	Уход с должности	– Освобождение от должности в связи с увольнением или переходом на другую должность
По уровням применения кадровой логистики	Микрологистика	– Инфраструктура экономики, ограниченная рамками одного хозяйствующего субъекта
	Макрологистика	– Инфраструктура экономики региона, страны или группы стран
По типу перемещений в пространстве	В географическом	– Распределение и перераспределение работников по подразделениям, отделам, цехам, участкам и рабочим местам, между предприятиями.
	В структурно-иерархическом	– Формирование менеджмента организации
	В информационно-опытном	– Временное высвобождение трудовых потоков с предприятия в связи с необходимостью получения специальных знаний и навыков
По функциональному признаку	Базисные	– Функции осуществляются практически любым предприятием
	Ключевые	– Конкретный вид управленческой деятельности, который осуществляется специальными приемами и способами, а также соответствующая организация работ

внешними источниками притока (входного потока) персонала являются: учебные заведения, службы занятости (биржи труда); специализированные фирмы по найму персонала; рекомендации сотрудников, знакомых, деловых партнеров. Один из способов организации входных

кадровых потоков – размещение объявлений о требуемых работниках в средствах массовой информации. Кроме внешних, существуют также внутренние источники привлечения персонала. Это перемещение сотрудников в рамках одного или нескольких подразделений;

перемещение сотрудника на более высокий уровень; формирование новой функциональной роли сотрудника. Внутренние источники позволяют лучше использовать уже имеющиеся кадры, создают возможность быстрого заполнения вакантной должности.

После определения наиболее подходящих источников и обращения к ним наступает этап отбора из числа тех кандидатов, которые изъявили желание занять вакантную должность. Результатом отбора должно быть соответствие выбранного кандидата всем выдвигаемым требованиям. Важными операциями в кадровой логистике являются подбор и расстановка персонала для выполнения конкретных работ. Подбор и расстановка персонала – это рациональное распределение работников по структурным подразделениям и рабочим местам в соответствии с принятой в организации системой разделения и кооперации труда, с одной стороны, и способностями и деловыми качествами работников – с другой. Правильный подбор и расстановка кадров предполагают, что каждому работнику поручается работа, соответствующая уровню его знаний и практическому опыту.

Поступая в логистическую систему, входные кадровые потоки должны пройти период адаптации. В период адаптации происходит включение работника в новые профессиональные и социальные условия, в систему взаимоотношений коллектива, взаимное приспособление человека и коллектива. Вхождение сотрудника в фирму – это сложный и важный процесс, в успехе которого заинтересован как сам работник, так и фирма. Необходимым условием успешности этого процесса является изучение ценностей и правил поведения, характерных для сотрудников данной фирмы.

Организация внутрифирменных кадровых потоков предполагает установление определенного порядка осуществления трудового процесса. Элементами логистики потока работ являются: разделение и кооперация труда – обособление видов трудовой деятельности и система их взаимосвязей; рациональные

приемы и методы труда, обеспечивающие выполнение трудовых операций с наименьшими затратами времени и усилий работника; организация рабочего места, т. е. оснащение его необходимыми средствами труда и оборудованием, их рациональное размещение.

Важным процессом в кадровой логистике является оценка работы персонала. Она осуществляется на основе комплекса характеристик компетентности работника. Оценка работника является основанием для его служебно-профессионального продвижения, способствующего развитию как личности, так и фирмы в целом. Обучение персонала становится обязательным элементом деятельности любой фирмы. Эффект от формирования квалифицированных кадров часто не может быть выражен количественно и к тому же отдален во времени. Это служит серьезным препятствием для вложения средств фирм в развитие кадрового потенциала, в подготовку квалифицированных кадров. Однако конкуренция и острая необходимость ускорять внедрение новейших достижений побуждают руководителей фирм к обучению персонала. Наиболее развитые предприятия сталкиваются с тем, что они не могут ждать, пока учебные заведения обеспечат их необходимой квалифицированной рабочей силой. Фирмы вынуждены активно вторгаться в процесс обучения, готовить себе квалифицированные кадры своими силами.

Кадровый поток предприятия находится в постоянном движении, изменяется и преобразуется, часть его выходит за пределы фирмы во внешнюю среду. Замена сотрудников, ушедших из организации, обходится достаточно дорого, особенно если они не оправдали вложенных в них инвестиций (например, на обучение). Уволившиеся работники являются потерянными для фирмы, поэтому основным принципом управления выходными кадровыми потоками должно быть сохранение общего кадрового потенциала на необходимом уровне. Выходящий за пределы фирмы поток можно оценить как благоприятное для фирмы явление, если уходят сотрудни-

ки, не отвечающие предъявляемым к ним требованиям. Как неблагоприятный процесс ухода работников оценивается в том случае, если по каким-либо причинам увольняются высококвалифицированные сотрудники. Предприятие должно делать все необходимое, чтобы сохранить постоянный кадровый потенциал, т. е. персонал умеющий работать и способный научить этому других, понимающий и принимающий миссию и философию деятельности фирмы.

Гибкость производства зависит от гибкости рабочей силы, поэтому одним из важных показателей кадровой логистики является мобильность кадровых потоков. Мобильность кадров – это способность персонала предприятия быстро перестраиваться и приспосабливаться к меняющимся условиям внешней и внутренней среды, к смене трудовых функций. Наличие гибкой рабочей силы обеспечивает возможность быстрой перестройки деятельности фирмы, обновления продукции, смены специализации. Мобильность кадров тесно связана с процессами повышения квалификации работников и освоения новых профессий. В табл. 1 приведены основные виды движения кадров предприятий. Кадровая логистика должна быть гибкой и динамичной, т. е. корректироваться в соответствии с изменениями, происходящими в развитии фирмы. Однако не следует забывать и о том, что одновременно она должна иметь стабильные приоритеты. В работе с людьми это очень важно, так как именно со стабильностью взаимоотношений с фирмой связаны многие ожидания работников.

Положительный эффект дает применение кадровой логистики не только на уровне предприятия (микрологистика), но и на уровне отрасли (макрологистика). Макрологистическая система – это крупная система управления трудовыми потоками, охватывающая предприятия и организации различных ведомств, расположенных в разных регионах страны или в разных странах. Макрологистическая система представляет собой определенную инфраструктуру экономики региона, страны или

группы стран. При формировании макрологистической системы, охватывающей разные страны, необходимо преодолеть трудности, связанные с правовыми и экономическими особенностями международных экономических отношений. Формирование макрологистических систем в межгосударственных программах требует создания единого экономического пространства, единого рынка без внутренних границ.

Подсистемами, структурными составляющими макрологистических систем являются микрологистические системы. Микрологистическая система – система управления, ограниченная рамками одного хозяйствующего субъекта, предназначенная для управления и оптимизации трудовыми и связанными с ними информационными, финансовыми и материальными потоками. При этом различают внутренние (внутрипроизводственные), внешние и интегрированные микрологистические системы. Внутрипроизводственные логистические системы оптимизируют управление трудовыми и иными потоками в пределах технологического цикла производства продукции, поэтому их основной задачей является эффективное использование трудовых ресурсов. В соответствии с концепцией логистики построение внутрипроизводственных логистических систем должно обеспечивать возможность постоянного согласования и взаимной корректировки планов и действий снабженческих, производственных и сбытовых звеньев внутри предприятия. Качественная гибкость внутрипроизводственных логистических систем может обеспечиваться за счет наличия универсального обслуживающего персонала и гибкого производства. Количественная гибкость также обеспечивается различными способами. Например, на некоторых предприятиях Японии основной персонал составляет не более 20% от максимальной численности работающих. Остальные 80% – временные работники. Причем до 50% от числа временных работников составляют женщины и пенсионеры. Таким образом, при численности персонала в 200 человек предприятие в любой мо-

мент может поставить на выполнение заказа до 1000 человек. Резерв рабочей силы дополняется адекватным резервом оборудования. Внешние микрологистические системы решают проблемы управления и оптимизации трудовых и сопутствующих им потоков от источников к пунктам назначения (конечного личного или производственного потребления) вне производственного технологического цикла. Основные задачи данных логистических систем заключаются в рационализации движения трудовых ресурсов.

Трудовые потоки перемещаются во всех таких пространствах, хотя и с точки зрения количества операций, и с точки зрения проводимого анализа приоритетным является перемещение в информационно-опытном пространстве, в котором происходит формирование и преобразование потенциала трудовых потоков. Перемещение в географическом пространстве подразумевает распределение и перераспределение работников по подразделениям, отделам, цехам, участкам и рабочим местам, а также, если организация является достаточно крупной (например, имеет структуру дивизионального типа), между предприятиями. В ряде случаев при подобных перемещениях регулярность и интенсивность трудовых потоков могут быть достаточно высокими, особенно если в организации активно реализуются процессы ротации персонала, а также схемы гибкого использования работников в зависимости от спроса на рынке, в том числе и от сезонных колебаний. Перемещение осуществляется и в информационно-опытном пространстве, поскольку в процессе работы происходит расширение рамок опыта, идет процесс самообучения и образования. Применительно к перемещениям в географическом и особенно в опытно-информационном пространстве, необходимо учитывать, что формируемые трудовые потоки могут временно покидать предприятия в связи с необходимостью получения специальных знаний и навыков, которых данная производственная система им дать не может.

Необходимо иметь в виду также характерное для внутренней среды организации перемещение в структурно-иерархическом пространстве. Здесь потоки являются значительно менее регулярными и интенсивными, чем аналогичные потоки, развивающиеся в других пространствах, однако они формируют менеджмент организации и служат мощным мотивационным стимулом для развития ее членов. В каждом из трех рассмотренных видов пространств формирование, перемещение, преобразование и реализация трудовых потоков и их элементов тесно взаимосвязаны и взаимозависимы. Поэтому анализ процессов не только в географическом, но и в других пространствах позволяет более полно представлять общую картину потоков и за счет комплексного подхода к управлению трудовыми потоками повышать их эффективность и снижать общие издержки, в том числе издержки упущенных возможностей всей системы.

Целесообразно выделение трудовых потоков по функциональным признакам. Функциональный признак определяет назначение подсистемы, а также ее основные цели, задачи и функции. Структура логистической системы трудовых потоков может быть представлена как совокупность ее функциональных подсистем. В зависимости от уровня организации бизнеса логистические функции подразделяют на базисные и ключевые. Набор функций в каждой группе определяется особенностями логистических процессов в кадровой деятельности.

К базисным кадровым логистическим функциям относят: планирование потребностей, отбор и найм, развитие и ориентация, продвижение по службе, оценка и вознаграждение. Действительно, указанные логистические функции осуществляются практически любым предприятием.

В качестве ключевых кадровых логистических функций выделяют следующие: четкое понимание и реализацию стратегических и тактических целей своей фирмы; прогнозирование ситуации на рынке труда и в собственном коллек-

тиве для принятия учреждающих мер; анализ имеющегося кадрового потенциала и планирование его развития с учетом перспективы; мотивация персонала, оценка и обучение кадров, содействие адаптации работников к нововведениям, создание социально комфортных условий в коллективе, решение частных вопросов психологической совместимости сотрудников и др.

В практическом плане на современном этапе развития логистический подход состоит в установлении адекватности трудового, материального, финансового и информационного потоков, определении технологии оптимального перемещения ресурсов и товаров, выработке стандартных требований к качеству товаров и их упаковке, выявлению центров возникновения потерь времени, нерационального использования материальных и трудовых ресурсов, оборудования и т. п. Решение названных задач в рамках приведенной классификации способно обеспечить оптимизацию всей цепи отдельных участков, операций и функций на пути трудовых потоков.

Содержание концептуальных научных положений свидетельствует о том, что традиционная концепция организации производства наиболее приемлема для условий «рынка продавца», в то время как логистическая концепция — для условий «рынка покупателя». Учитывая теоретическое значение проблемы, её практическую важность в условиях современного состояния украинской экономики, рынка труда с высо-

кой долей безработицы, необходимости перестройки экономики, логистический подход позволяет повысить эффективность управления и использования трудовых ресурсов, по крайней мере, на трёх уровнях: в рамках всего народного хозяйства и в рамках отдельных предприятий, различных отраслей.

#### Список использованной литературы

1. Есенькин Б.С. Логистика в книжном деле: учебник для вузов / Б.С. Есенькин, М.Д. Крылова. — М., 2002. — 332 с.
2. Фоменко А.В. Эффективность применения логистического подхода в системе управления трудовыми ресурсами / А.В. Фоменко // Проблемы современной экономики. — № 1 (13) // [www.m-economy.ru](http://www.m-economy.ru)
3. Кормин Н.Г. Применение кадровой логистики в управлении персоналом организации / Н.Г. Кормин // Вестник Челябинского государственного университета. Экономика. — 2008. — Вып. 14. — № 7 (108). — С. 138–141.
4. Кормин Н.Г. Особенности кадровой логистики современной организации / Н.Г. Кормин. — Екатеринбург: Урал. гос. юрид. акад., 2007. — 18 с.
5. Базаров Т.Ю. Управление персоналом: учеб. пособие для студ. сред. проф. учеб. заведений. 2-е изд. / Т.Ю. Базаров. — М.: Издательский центр «Академия», 2003. — С. 3–4.

*Надійшло до редакції 20.10.2009*

УДК 658.152

О.Ф. КРИШАН, аспірант Дніпропетровського університету економіки та права

## УПРАВЛІННЯ ФАКТОРАМИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ В ПРОЦЕСІ ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЇ

У статті визначено фактори, що впливають на ефективність інвестиційного проекту та сформульовано підходи до прийняття управлінських рішень з метою зменшення впливу негативних факторів на результати реалізації інвестиційного проекту.

В статье определены факторы, влияющие на эффективность инвестиционного проекта и сформулированы подходы к принятию управленческих решений с целью уменьшения влияния негативных факторов на результаты реализации инвестиционного проекта.

The factors are defined which influence on efficiency of investment project and approaches are formulated to accept of administrative decisions with the purpose of diminishing influence of negative factors on the of realization of investment project results.

*інвестиційний проект, інвестиції, управління інвестиційним проектом, фактори впливу, технічні фактори, технологічні фактори, організаційні фактори*

Усю сукупність техніко-економічних факторів, що впливають на відхилення фактичних значень показників ефективності інвестиційного проекту від їх розрахункових значень, слід класифікувати за видами, групами і напрямками, а також за факторами внутрішнього і зовнішнього середовища. Важливу роль відіграє проведення аналізу відхилення фактичних показників ефективності інвестиційних проектів від їх розрахункових значень за інвестиційною і фінансовою діяльністю.

Завданням цієї статті є уточнення складу і проведення класифікації техніко-економічних факторів, що впливають на відхилення фактичних показників ефективності інвестиційних проектів від їх проектних значень.

Фактори зовнішнього середовища, у свою чергу, слід поділяти на фактори прямої та непрямої дії. До зовнішніх факторів прямої дії належать ті, що обумовлені дією або бездіяльністю: постачальників матеріальних і паливно-енергетичних ресурсів, споживачів продукції, конкурентів, посередників, бюджетної і податкової системи, законодавством державних органів управління.

До зовнішніх факторів непрямої дії належать: рівень розвитку економіки, науково-технічний прогрес, соціальні і культурні фактори, стан і тенденції розвитку фінансової і кредитно-грошової системи, демографічні, природні, ресурсні фактори.

До внутрішніх факторів належать: людський фактор (якість кадрового персоналу); інтелектуальний фактор (технологічні особливості підприємства, інноваційні програми розвитку підприємства, освоєння нової продукції, патенти, ліцензії); фактор матеріальних ресурсів (стан та структура основних виробничих фондів, матеріально-технічних ресурсів); фактор організації й інфраструктури (відділи головного технолога, головного механіка, маркетингу тощо).

За видами діяльності, пов'язаними з реалізацією інвестиційного проекту, можна запропонувати класифікувати фактори за інвестиційною, операційною і фінансовою діяльністю підприємства.

Класифікація факторів, що впливають на ефективність інвестиційного проекту в процесі його операційної діяльності, дозволяє зробити загальний висновок про відхилення фактичного

показника чистого доходу від його розрахункового значення як в цілому за весь життєвий цикл впровадження інвестиційного проекту, так і за кожним роком його реалізації. Ця інформація надалі використовується для детального аналізу і контролю причин, що вплинули на відхилення фактичних показників ефективності від їх розрахункових значень, а також на розробку управлінських рішень, спрямованих на усунення впливу негативних факторів.

Аналогічну роль виконує проведення аналізу відхилення фактичних показників ефективності інвестиційного проекту від їх розрахункових значень за інвестиційною і фінансовою діяльністю, хоча є певні особливості. Наприклад, відхилення фактичних показників ефективності від проектних значень за операційною діяльністю може бути обумовлене дією технічних, організаційних, структурних і міжгалузевих факторів. Тоді як на відхилення фактичних показників ефективності інвестиційного проекту від розрахункових за інвестиційною діяльністю переважно впливають фактори організації виробництва, праці й управління. До них належать помилки в проектуванні, невиконання термінів будівництва об'єкта, зриви постачальниками термінів поставок матеріалів, комплектуючих, устаткування, виправлення дефектів.

Враховуючи вищевикладене, можна запропонувати класифікацію техніко-економічних факторів не лише за видами діяльності, пов'язаними з реалізацією інвестиційного проекту, а також за групами і напрямками. З цієї метою може бути проведена така класифікація [1]:

- 1) технічні фактори;
- 2) фактори організації виробництва, праці і управління;
- 3) фактори структури і обсягу виробництва;
- 4) галузеві і міжгалузеві фактори.

Технічні фактори. Науково-технічний рівень виробництва і продукції включає в себе підвищення ефективності і якості продукції і використовуваної техніки, рівня механізації і автоматизації виробництва, технічної і енергетичної озброєності праці. У зв'язку з цим усі

технічні фактори необхідно класифікувати за такими напрямками:

- технологічні процеси (зміна або недотримання технології виробництва, використання провідних технологій, що призводять до кардинальної зміни виробничих процесів);
- механізація й автоматизація виробничих процесів (підвищення технічного рівня робочих місць на виробництві, вдосконалення засобів праці);
- впровадження засобів обчислювальної техніки;
- зміна конструкції і технічних характеристик виробів (підвищення якості, зручності експлуатації, розширення технічних можливостей вироблюваної продукції тощо);
- розширення масштабів і вдосконалення використовуваної техніки;
- інші фактори, що підвищують технічний рівень виробництва.

Технологічний напрям у групі технічних факторів відіграє основоположну роль при реалізації інвестиційних проектів, орієнтованих на кардинальну зміну технології виробництва. Інвестування в «проривні технології» є вельми ризикованим з точки зору гарантії отримання необхідного результату, тобто дійсно нової цікавої технології або продукту. Особливо ризикованими є інвестиції у фундаментальну науку. Разом з тим найцікавіші інвестиції саме в оригінальні технології, але лише тоді, коли існує можливість їх практичного використання, і тоді, коли ринок готовий прийняти продукцію, пов'язану з використанням високих технологій. Врахування фактора технології принципово важливе при аналізі операційної діяльності підприємства, в процесі будівництва і технічної підготовки виробництва, тобто в процесі інвестиційної діяльності підприємства.

Організаційні фактори впливають на зміну рівня спеціалізації, кооперації, скорочення тривалості виробничого циклу, забезпечення ритмічності виробництва, принципів наукової організації виробництва і праці, підвищення кваліфікації працівників. Можна запропонувати виділяти такі напрями на рівні

організаційних факторів, що впливають на ефективність інвестиційних проектів [3]:

- удосконалення управління і скорочення витрат на управління;
- удосконалення організації й обслуговування виробництва;
- удосконалення організації і нормування праці;
- скорочення виробничих втрат від браку;
- покращання використання основних фондів;
- поліпшення матеріально-технічного постачання (організація своєчасних поставок сировини, матеріалів, комплектуючих, скорочення випадків порушення постачальниками договірних умов);
- скорочення транспортних витрат;
- інші фактори, що підвищують рівень виробництва, праці й управління.

На наш погляд, ключовими факторами відхилення фактичної ефективності проекту від розрахункової є помилки в здійсненні управління інвестиційним проектом. При реалізації інвестиційного проекту весь комплекс робіт може бути виконаний різними методами, з різними техніко-економічними показниками. У реалізації інвестиційного проекту бере участь велика кількість різних підприємств і організацій, які виконують свої конкретні завдання. У сучасних умовах втрати виникають на стижах окремих етапів інвестиційно-експлуатаційного циклу через незабезпечену економічну, організаційну й інформаційну сумісність і взаємодію, узгодженість інтересів і стимул-реакцію учасників.

Якість організації управління інвестиційним проектом визначається вже на інвестиційному етапі його реалізації. Істотну роль у відхиленні фактичних результатів інвестиційного проекту від розрахункових відіграють помилки в проектуванні і плануванні. Дуже часто в проектних розрахунках нехтують певними деталями доступної інформації, вважаючи їх незначними, що згодом призводить до зміни показників у той чи інший бік. Помилки при проектуванні часто виявляються невірними або

спричиняють до великих додаткових витрат, а отже, зміни схеми фінансування проекту. Фактори, пов'язані з тривалістю будівництва об'єктів інвестиційного проекту, також істотно впливають на підвищення або зниження ефективності інвестиційного проекту. Неefективна робота генерального підрядника або субпідрядників, недотримання постачальниками термінів поставок матеріалів, комплектуючих, виправлення дефектів будівництва, виявлених при пусконаладжувальних роботах або під час здачі об'єкта – все це збільшує тривалість будівництва об'єктів інвестиційного проекту, і, як наслідок, відбувається збільшення капітальних витрат.

Помилки в управлінні фінансами є найбільш поширеними факторами, що впливають на ефективність інвестиційного проекту. Використання грошових коштів, призначених для реалізації певних завдань інвестиційного проекту, для фінансування інших заходів призводить до тимчасових касових розривів у фінансуванні, що, у свою чергу, зриває графік запланованих робіт. Невідповідність змісту інвестиційного проекту і запланованих фінансових коштів для його реалізації нерідко виявляється вже на стадії реалізації проекту. Розробник ідеї свідомо може занизити або прибрати ряд статей витрат з розрахунку на те, що проект стане привабливішим й інвестор почне вкладати гроші. Необхідність додаткового фінансування лягає тягарем на інвестиційний проект, що значно знижує його ефективність і збільшує термін окупності.

Ефективність урахування організаційних факторів визначається перш за все ефективністю розробленої системи управління інвестиційним проектом. Ефективність, у свою чергу, визначається науковою обґрунтованістю підходів, принципів і методів вирішення проблем. Для підвищення рівня управління і методів господарювання має бути розроблена нормативна основа функціонування підприємства. Нормативно-методичне забезпечення управління створює умови для ефективного процесу підготовки, прийняття і реалізації рішень з питань



ведення планової і обліково-контрольної роботи в системі нормативного господарства й управління праці на підприємстві.

Структурні фактори, що впливають на ефективність реалізації інвестиційного проекту, можна класифікувати відповідно до таких напрямів: зміна номенклатури і асортименту, зміна обсягу вироблюваної продукції, скорочення умовно-постійних витрат, інші фактори, що впливають на обсяг і структуру виробництва.

Зміна обсягу вироблюваної продукції безпосередньо пов'язана з технічними і організаційними факторами, що впливають на ефективність інвестиційних проектів. Основні напрями пошуку резервів зростання обсягу виробництва продукції – це створення додаткових робочих місць, впровадження науково-технічних заходів, підвищення продуктивності праці.

Причиною структурних зрушень у виробництві продукції може стати недоопрацювання або відсутність маркетингової концепції виробництва і збуту. Можна витратити величезні фінансові ресурси на організаційно-технічну базу виробництва підприємства й отримати негативний результат, якщо продукція на виході не відповідає вимогам забезпечення її конкурентоспроможності.

Міжгалузеві, галузеві та інші фактори, в тому числі індекс інфляції. У цьому випадку розрахувати вплив подібних факторів майже неможливо, тому інвесторів необхідно мати інформацію про них і бути готовим до можливих втрат, пов'язаних з їхньою дією.

Усі перелічені групи факторів нерозривно пов'язані між собою. Технічна база виробництва підприємства успішно розвиватиметься і сприятиме підвищенню ефективності реалізації інвестиційного проекту лише тоді, коли організаційний механізм реалізації інвестиційного проекту досконалий, підприємство має кваліфікований склад фахівців, що відповідають технічному рівню підприємства як у сфері управління, так і виробництва. У свою чергу, реалізація таких напрямів організації і структури

виробництва, як скорочення тривалості виробничого циклу, забезпечення ритмічності виробництва, зміна обсягу і номенклатури вироблюваної продукції, неможлива без урахування технічних факторів виробництва [2].

Та все ж ухвалення якісних управлінських рішень є першим і найголовнішим кроком на шляху до підвищення ефективності інвестиційного проекту. Якість управлінських рішень, що приймаються, в ході реалізації інвестиційного проекту, безпосередньо залежить від рівня ефективності системи управління. Основними принципами управління інвестиційним проектом є: науковість; державне регулювання найважливіших галузей економіки; дотримання встановлених державою вимог до екології й охорони праці; правильний вибір і використання кадрів (відсутність необхідних фахівців може згодом повністю змінити хід реалізації інвестиційного проекту); централізація управління і досягнення поставлених цілей; єдиноначальність, мотивація трудової діяльності. Основними функціями управління є передбачення (прогнозування), планування, організація, регулювання (координація дій), контроль, облік, аналіз, стимулювання.

При ухваленні будь-якого рішення на кожній зі стадій розробки і реалізації інвестиційного проекту керівництву підприємства необхідно враховувати умови договорів та інших юридичних документів. Для максимального усунення негативного впливу окремих факторів на результат реалізації інвестиційного проекту організаціям, що здійснюють інвестиції, слід вести систематизований архів даних на користь своєї компанії, оскільки в майбутньому це допоможе управлінському складу приймати адекватні рішення щодо інвестиційного проекту з урахуванням досвіду, як власного, так і інших організацій з реалізації інвестиційних проектів.

Після фази ухвалення управлінських рішень, пов'язаних з розробкою і здійсненням інвестиційного проекту, настає фаза його експлуатації і контролю за виконанням прийнятих рішень. Очікувані наслідки, які привели

до ухвалення рішення з певної альтернативи, порівнюються з наслідками, що настають насправді. Для цього необхідно виявити техніко-економічні фактори, які вплинули на відхилення фактичних даних про хід реалізації й експлуатації інвестиційного проекту від розрахункових значень.

На першому етапі роботи з контролю й аналізу факторів, що впливають на ефективність інвестиційного проекту, потрібно ідентифікувати можливі ризики стосовно конкретного проекту, виявити причини їх виникнення або описати можливі наслідки їх здійснення, розробити антиризикові заходи, що включають у себе компенсуючі, нейтралізуючі або мінімізуючі ризик заходи, і отримати повну вартісну оцінку всіх показників.

Класифікація й урахування факторів, що впливають на ефективність інвестиційного проекту, на стадії розробки проекту – це, перш за все, їх ідентифікація і розгорнута техніко-економічна характеристика, необхідна не лише для аналітичної оцінки ризиків цього проекту, але і для всього процесу управління ним. У результаті, урахування цих факторів впливає на точність аналізу, а отже, і на результати інвестиційної діяльності.

Разом з аналізом факторів, що впливають на відхилення фактичних показників ефективності інвестиційного проекту від проектних значень, передбачених у процесі операційної діяльності (в процесі експлуатації інвестиційного проекту), необхідно врахувати вплив факторів, що негативно діють у процесі здійснення інвестиційного проекту. Ці фактори можна, у свою чергу, поділити на [4]:

- технічні (пов'язані з технологією);
- організаційні.

Сучасна технологія виробництва базується на використанні потокових методів, що забезпечують стійкість і ритмічність процесів, поєднання і комплексну механізацію робіт, що дозволяє досягти різкого зниження травматизму, підвищення якості і зниження вартості, та, відповідно, підвищення ефективності виробництва.

При цьому основними факторами ефективності технології виробництва є:

- розробка принципово нових і вдосконалення існуючих технологічних процесів (у тому числі при виробництві в складних кліматичних умовах);

- розвиток засобів механізації й автоматизації;

- широке вживання пересувних, інвентарних, блокових, збірно-розбірних тимчасових житлових і виробничих будівель і споруд, пристроїв, оснащення й устаткування, котельних, майстерень, що забезпечують різке скорочення підготовчих періодів у будівництві;

- впровадження нових ефективних матеріалів і конструкцій, широкої мережі міні-заводів, полімерних і пневматичних конструкцій;

- мережеве управління виробництвом у рамках локальних комп'ютерних мереж.

Зміст контролю й економічного аналізу дотримання технології виготовлення продукції полягає в тому, щоб проаналізувати об'єктивні і суб'єктивні причини недотримання технології виробництва об'єктів інвестиційного проекту і виникнення дефектів, а також навчитися вимірювати й обмежувати негативний вплив об'єктивних і суб'єктивних факторів.

Основними факторами, що обумовлюють відхилення фактичних термінів реалізації проекту від запланованих, є:

- відсутність необхідних потужностей (складу учасників) з реалізації інвестиційного проекту;

- недосконала конструкторська, технологічна й організаційна підготовка виробництва (типові організаційні заходи, визначення потреби і забезпечення матеріально-технічними і енергетичними ресурсами, підготовка кадрів);

- неякісне проведення підготовчих організаційно-технологічних заходів, що визначають тривалість виробництва (знаходяться у критичних точках графіка реалізації інвестиційного проекту);

- рівень матеріально-технічного постачання (вирішення проблем логістики в будівництві);

– недостатня інтенсифікація роботи при монтажі обладнання з транспортних засобів – «з коліс»;

– недотримання правил охорони праці незалежно від терміну і відповідальності робіт;

– несвоєчасне і недостовірне ведення технічної та іншої документації;

– відсутність наскрізного контролю якості й аналізу фактичних результатів ефективності інвестиційного проекту.

Особливу складність навіть при сто відсотковому фінансуванні становлять комплектація, постачання, зберігання і вхідний контроль якості матеріалів і устаткування.

Раціональна організація з усіх найважливіших факторів, що істотно впливають на ефективність інвестиційного проекту перш за все передбачає:

– контрольовані терміни виконання робіт;

– виявлення причин, що обумовлюють відхилення фактичних цін від цін, передбачених в інвестиційному проекті з комплектуючих, матеріальних і енергетичних ресурсів, що поставляються як на провідні будівельні об'єкти, так і для випуску продукції;

– перевірку відповідності фактичних процентних ставок за кредит їх проектним значенням;

– оцінку якості праці та врахування людського фактора.

При цьому менеджери або підрозділи, що здійснюють такий контроль, мають бути наділені широкими повноваженнями для проведення необхідних коригувань в інвестиційному проекті з метою усунення впливу негативних факторів. У разі потреби залежно від масштабу інвестиційного проекту керів-

ництво підприємства повинне прийняти обгрунтовані управлінські рішення про створення спеціального штабу або служби внутрішньої оцінки з фахівців різного профілю, здатних об'єктивно і кваліфіковано оцінити ситуацію, що виникає, і підготувати оперативні управлінські рішення з усунення дії негативних факторів.

При такому підході до організації внутрішнього контролю за ходом реалізації інвестиційного проекту невідповідності фактичних показників ефективності будуть усунені на ранніх стадіях його реалізації, що дозволить уникнути значних втрат на пізніших етапах.

### Список використаної літератури

1. Бирман Г. Экономический анализ инвестиционных проектов: пер. с англ. / Г. Бирман, С. Шмидт. – М.: ЮНИТИ, 1997. – 631 с.

2. Бромвич М. Анализ экономической эффективности капиталовложений: пер. с англ. / М. Бромвич. – М.: Инфра-М, 2005. – 432 с.

3. Идрисов А.Б. Стратегическое планирование и анализ эффективности инвестиций / А.Б. Идрисов, С.В. Картышев, А.В. Постников. – М.: Филинь, 2006. – 272 с.

4. Липсиц И.В. Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа / И.В. Липсиц, В.В. Коссов. – М.: БЕК, 2004. – 304 с.

5. Лимитовский Л.А. Основы оценки инвестиционных и финансовых решений. / Л.А. Лимитовский. – М.: БЕК, 2006. – 686 с.

*Надійшло до редакції 2.02.2010*

## МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 658:339.92.009.12

С.А. ПЕТРЕНКО, старший викладач  
Дніпропетровського університету економіки та права

## ІНТЕГРАЦІЙНІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯК ДЖЕРЕЛО ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Проведено аналіз сучасних підходів до створення систем управління підприємством, яке функціонує в умовах динамічних змін зовнішнього економічного середовища. У статті показано, що суттєвим засобом підвищення ефективності та конкурентоспроможності підприємства є використання інтегрованої системи управління та перехід від жорстких вертикальних ієрархічних структур до більш гнучких горизонтальних. Запропоновано методику визначення параметрів збалансованої системи показників.

Проведен анализ современных подходов к созданию систем управления предприятием, которое функционирует в условиях динамических изменений внешней экономической среды. В работе показано, что существенным методом повышения эффективности и конкурентоспособности предприятия является использование интегрированной системы управления и переход от жестких вертикальных иерархических структур к более гибким горизонтальным. Предложена методика определения параметров сбалансированной системы показателей.

The analysis of the modern approaches to creation of the enterprise management system, what is operating under conditions of dynamic changes of the external economic environment, is presented. In this article it's shown that a significant method of improving efficiency and competitiveness of enterprises is using of an integrated management system and transition from the rigid vertical hierarchies to more flexible horizontal structures. The method for determination the parameter of BSC system is presented.

*інтегрована система управління, збалансована система показників, стратегія, фінанси, клієнти, персонал, бізнес-процеси, показники ефективності діяльності, конкурентоспроможність підприємства*

Однією з найважливіших характеристик діяльності будь-якого підприємства є його конкурентоспроможність на ринку. Але якщо ще двадцять років тому ринок орієнтувався на визначення конкуренції, яке дав провідний спеціаліст у сфері стратегії М. Портер: «Конкурентоспроможність – властивість товару, послуги суб'єкта ринкових відносин виступати на ринку нарівні з присутніми там аналогічними товарами, послугами та конкуруючими суб'єктами ринкових відносин» [9, с. 34], то сьогодні поняття «конкурентоспроможність» є більш складним і стосується не стільки товару, скільки всієї системи бізнесу підприємства.

Ми живемо у світі, який постійно змінюється. Динамічні, непередбачувані зміни макроекономічного середовища

все частіше мають революційний характер і найрізноманітніші сфери впливу: нові технології, структурні геополітичні та економічні зміни тощо. Як реакція на ці зміни з'являється велика кількість наукових теорій, нових парадигм, метою яких є надати ті чи інші рецепти виживання в сучасних ринкових умовах, підвищити конкурентоспроможність соціально-економічних суб'єктів сучасного ринку як на макро-, так і на мікрорівнях.

Предметом цієї статті є аналіз систем управління підприємством. Метою дослідження є виявлення взаємозв'язків елементів сучасних моделей управління, визначення рівня їх впливу на систему управління підприємством у цілому та розробка методики оцінювання ефективності системи управління з метою

забезпечення конкурентоспроможності підприємства. У статті використано методи факторного аналізу та рейтингових оцінок.

### **Суть інтегрованих систем управління підприємством**

У сучасній теорії та практиці управління є багато наукових праць, що стосуються методів побудови ефективних систем управління підприємством. Особливо це набуло своєї актуальності з 80-х років минулого століття і дотепер. До цих наукових джерел можна віднести роботи таких авторів, як: Е. Деминг, Р. Каплан, Д. Нортон, Х. Фридаг, В. Шмідт, Й. Кондо, В.А. Лапідус, Г. Мінцберг, І. Адісес та ін.

Вищеназвані автори розглядають систему управління підприємством під кутом забезпечення загальної якості системи управління підприємством – Total Quality Management (TQM). На підґрунті цього підходу набули свого розвітку так звані інтегровані системи управління підприємством, які побудовані з використанням таких моделей управління, як збалансована система управління підприємством «BSC», модель консалтингової групи McKinsey «7S», синтетична модель організаційного дизайну Г. Мінцберга тощо.

Зосередимо увагу на обґрунтуванні та визначенні сутності інтегрованих систем управління підприємством та методах їх створення на основі визначення об'єктів управління та синтезі елементів управління з метою досягнення таких показників ефективності, що забезпечують підприємству довгострокові конкурентні переваги в ринковому середовищі. З цією метою спробуємо уточнити понятійний апарат стосовно визначення конкурентоспроможності підприємства як соціально-економічної системи і терміна «інтегрована система управління».

Оскільки ринкові умови перебувають у процесі постійних змін, то і рівень конкурентоспроможності підприємства протягом часу змінюється. Ситуація значною мірою залежить від наявності певних конкурентних переваг перед ін-

шими підприємствами. Ось чому, погоджуючись з вищенаведеним визначенням М. Портера, доцільно було б уточнити його так: *конкурентоспроможність підприємства – це його здатність виступати на ринку, формуючи та використовуючи конкурентні відмінності, які створюють переваги порівняно з конкуруючими суб'єктами.*

Конкурентоспроможність організації має забезпечувати оптимальне використання всіх видів економічних ресурсів: фінансових, матеріально-енергетичних, технологічних, трудових тощо. Але ефективний фінансовий менеджмент та інвестиції у фізичні активи не можуть гарантувати сьогодні значну конкурентну відмінність. Більш суттєві конкурентні переваги підприємства формуються за рахунок нематеріальних активів, таких як: адаптивне стратегічне управління; ефективність бізнес-процесів; капітал компанії, втілений у знання та кваліфікацію співробітників [8, с. 85]; здатність організації утримувати і залучати нових клієнтів; висока корпоративна культура, що заохочує інновації та організаційні зміни, інвестиції в інформаційні технології. Ефективно управляти цими факторами, поєднувати їх у гнучкі, здатні до переформатування структури залежно від вимог зовнішнього динамічного середовища, дозволяють так звані інтегровані системи управління підприємством.

Термін «інтегрована система управління» досить часто використовується сучасними теоретиками та практиками з менеджменту, маючи на увазі при цьому не зовсім ідентичні визначення. Спробуємо розібратися, який сенс вкладається в це поняття.

Відомо, що термін «інтеграція» (від лат. *integrum* – ціле; лат. *integratio* – відновлення) – в загальному сенсі означає об'єднання, взаємопроникнення. Об'єднання яких-небудь елементів (частин) в ціле, процес взаємного зближення і створення взаємозв'язків – основне поняття інтеграції..

Термін «інтегрована система менеджменту «ІСМ» уперше був використаний в економіці при впровадженні

міжнародних стандартів системи управління якістю як частина системи загального менеджменту, яка відповідає вимогам двох або більше міжнародних стандартів ISO щодо системи управління і функціонує як єдине ціле [1, с. 54]. Для підприємства втілення міжнародних стандартів ISO означає застосування процесно-рольової моделі, побудованої на принципах TQM: лідерство, залучення персоналу, процесний підхід, системний підхід, постійне покращання, прийняття рішень на підставі фактів, взаємовигідні відносини з постачальниками [6, с. 152]. Переваги використання моделі ICM полягають в тому, що така модель дозволяє, не руйнуючи існуючу ієрархічну структуру управління, створити нову структуру взаємовідносин в організації і змістити акценти з ієрархічного розподілу повноважень (характерного для систем прямого контролю) до процесно-рольового (для систем контролю та самоконтролю на підставі стандартів та формалізованих процесів). Тому для реалізації TQM необхідно чітко встановити і розподілити три основні елементи системного управління: а) відповідальність (обов'язки); б) повноваження; в) взаємодії. Це має бути відображено у відповідних документах (стандартах), що описують систему управління якістю підприємства.

До недоліків моделі ICM можна віднести таке. По-перше, модель ICM не можна ототожнювати із системою загального менеджменту підприємства, що об'єднує всі аспекти діяльності організації, тому що вона не розповсюджується на фінансовий менеджмент, менеджмент персоналу, інноваційний менеджмент, менеджмент ризиків, менеджмент цінних паперів тощо. По-друге, ця модель побудована на стандартах і не враховує вплив групової динаміки, неформальних взаємозв'язків (так звані «комунікаційні сузір'я») [7, с. 18]. Тобто, незважаючи на її прогресивність щодо використання людського ресурсу порівняно з ієрархічною структурою, така модель залишається досить механістичною, що означає її недостатню гнучкість за потреби швидкого реагування на динамічні зміни зовнішнього економічного середовища.

Аналогічний термін «інтегрована система управління підприємством – «ІСУП» застосовується при розробці систем автоматизованого управління підприємством, таких як: ERP (Enterprise Resource Planning), SCM (Supply Chain Management), CSRP (Customer Synchronized Resource Planning). Ці автоматизовані системи реалізують новітні інформаційні системи управління підприємством. ІСУП дозволяють керувати підприємством у реальному часі на підставі актуальної інформації, тобто приймати рішення на підставі фактів. ІСУП надає можливість керувати всіма ресурсами підприємства (виробничими, фінансовими ресурсами, замовленнями тощо) і фактично також є стандартом підприємства. Інтегрована система управління підприємством дозволяє керувати розширеним виробничим ланцюгом, тобто не тільки внутрішніми ресурсами підприємства, але й зовнішніми (наприклад, замовниками замовників, постачальниками постачальників). Метою побудови ІСУП є управління повним циклом випуску продукції – від проектування до гарантійного сервісного обслуговування після продажу. На сьогодні є значний інтерес з боку промислових підприємств до використання ІСУП. Визначимо недоліки цієї системи. По-перше, вона потребує висококваліфікованих кадрів, яких сьогодні не вистачає вітчизняним підприємствам, що призводить до недостатнього розуміння сутності методологічних підходів до управління. Як показує практика, не рідко бувають випадки, коли ІСУП не доведена до кінця, а тому не забезпечує ефективність, а інколи дезорганізує планування виробничою та закупівельно-збутовою діяльністю. По-друге, треба зазначити дуже високу вартість ІСУП, що для підприємства означає високі ризики затрат, які можуть окупитися. По-третє, як і модель ICM, ця система не може швидко реагувати на неочікувані зміни зовнішнього економічного середовища, оскільки також більш механістична, ніж адаптивна, побудована на прямому контролі і стандартах.

Таким чином, можна зробити висновок, що термін «інтегрована система управління» є не стільки визначенням типу системи управління, скільки характеризує рівень гнучкості системи управління, здатність елементів цієї системи до переформатування залежно від змін зовнішнього та внутрішнього середовища з метою швидкого реагування на ці зміни й отримання за рахунок цього певних конкурентних переваг. На наш погляд, інтегрована система управління це така система, яка може не тільки швидко адаптуватися до змін зовнішнього середовища, але й інтегруватися таким чином, щоб отримати синергетичний ефект.

### Моделі інтегрованих систем управління

Найбільш розповсюдженою концептуальною моделлю інтегрованої системи управління підприємством є збалансована система показників – Balanced Scorecard (BSC). Розроблена на початку 90-х років Р. Капланом і Д. Нортеном [4] ця концепція управління підприємством залишається актуальною як для теоретичних досліджень, так і для практичного використання. За своєю суттю збалансована система показників BSC – інструмент реалізації стратегії підприємства, перетворення стратегії в дії та висвітлення отриманих результатів у системі звітності. При використанні традиційних систем управління методи оцінки ефективності роботи підприємства та його конкурентоспроможності зводилися, як правило, до фінансових показників – обороту, прибутку, збільшення вартості капіталу тощо. Р. Каплан і Д. Нортон разом з існуючими ввели нові показники: а) розвиток відносин з клієнтами; б) цільове навчання та розвиток персоналу; в) ефективну побудову бізнес-процесів; г) підвищення довіри інвесторів. Збалансована система показників дозволяє підприємству зорієнтувати і сконцентрувати керівництво підприємства, бізнес-одиниці, персонал, фінансові ресурси та інформаційні технології на досягнення стратегічних цілей як показано на рис. 1.

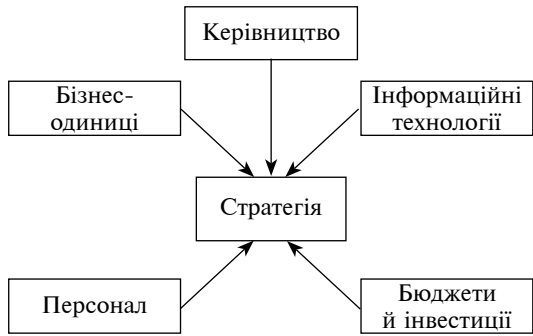


Рис. 1. Фокусування ресурсів підприємства на досягнення стратегічних цілей

В основі моделі управління підприємством BSC лежать три складові:

1. Стратегія – в умовах, коли кожний працівник підприємства розуміє її необхідність і дієвість.

2. Орієнтири – чітко прописані бізнес-процеси, які визначають найбільш оптимальний шлях досягнення стратегічних цілей.

3. Організація – логіка й архітектура зв'язків між бізнес структурами, підрозділами, працівниками.

Кожне підприємство визначає власний підхід до вирішення своїх стратегічних завдань, але Р. Нортон і Д. Каплан виділили деякі загальні тенденції, які мають назву «п'ять принципів стратегічно орієнтованої організації», які схематично наведено на рис. 2 [4].

На практиці існує багато форм використання збалансованої системи показників для перетворення стратегії підприємства в конкретні дії. Але при всіх відмінностях їх можна об'єднати в загальну структуру (рис. 3), елементи якої мають такі властивості [5]:

1. Формулювання головної стратегічної цілі (бачення).

2. Формулювання підцілей, як уточнення головної цілі, які створені на основі стратегічних орієнтирів, спрямованих на клієнтів, внутрішні бізнес-процеси, розвиток працівників, фінанси та контролінг.

3. Визначення показників як вимірювальних параметрів, досягнення головної мети та відповідних підцілей.



Рис. 2. Принципи організації, яка орієнтована на стратегію

4. Визначення дій (завдань), необхідних для досягнення цілей, розробка плану заходів, організація роботи.

5. Інтеграція показників діяльності підприємства в єдину систему звітності.

Таким чином, збалансована система показників – це не тільки набір фінансових та нефінансових показників, але й логічний і всебічний спосіб визначення стратегії підприємства, надійна основа для розробки системи менеджменту з метою побудови організації, орієнтованої на досягнення стратегічних цілей.

#### *Практичне застосування збалансованої системи показників*

Як показує практика, збалансована система показників – це реальний, постійно діючий інструмент, в основі якого лежить послідовний принцип «Мета – Дія – Показник». Система потребує від підприємства розвитку таких гнучких елементів, як компетенції, навички, стилі управління, корпоративна культура. Ці елементи системи допомагають змінювати жорсткі вертикальні ієрархічні

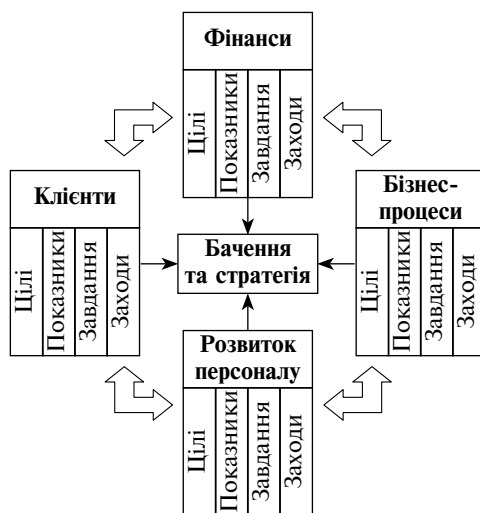


Рис. 3. Система збалансованих показників, за Фридагом та Шмидтом [10]



структури організації і створювати гнучкі горизонтальні органічні структури.

На нашу думку, підприємства в умовах нестабільного зовнішнього середовища не повинні відмовлятися від застосування збалансованої системи показників як ефективного інструмента підвищення ефективності роботи підприємства та підвищення його конкурентоспроможності. Для практичної розробки збалансованої системи показників підприємства пропонується схема, наведена на рис. 4.

Для оцінки внеску кожного підрозділу в загальний результат і розробки ефективної системи стимулювання персоналу необхідно встановити нормативні значення показників. Значення показників рекомендується розробляти з урахуванням ринкових показників, дослідження показників конкурентів та можливостей підприємства на підставі SWOT-аналізу.

Існують різні точки зору на склад показників. А.М. Гершун у своєму дослідженні [2] звертає увагу на те, що треба відрізнити параметри, які, з одного боку, вимірюють досягнуті результати, а з іншого – відображають процеси, що дозволяють отримати ці результати. Обидві категорії показників повинні бути пов'язані між собою, тому що для досяг-

нення перших (наприклад, рівня продуктивності) потрібно реалізувати інші (наприклад, досягти певної завантаженості потужностей машин та обладнання).

Підприємство має визначити реєстр показників, свого роду довідник, з переліку якого обираються ті показники, які є ключовими для реалізації обраної стратегії та відображають процеси підприємства. Орієнтовний перелік показників для кожної складової збалансованої системи наведено в табл. 1.

При визначенні ключових показників пропонується застосування такої методики:

- кількість та види показників з кожної складової системи збалансованих показників можуть бути необмеженими і визначаються підприємством самостійно або за допомогою консультантів;
- кількість рівнів показників (рис. 4) також визначається підприємством самостійно або за допомогою консультантів;
- показники необхідно привести до узагальнюючого показника, тому що вони мають різну природу від вартісних до фізичних величин вимірювання;
- показники визначаються в заданому діапазоні значень (від мінімального до максимального значення);
- при визначенні значення показника застосовуємо ваговий коефіцієнт;



Рис. 4. Схема розробки збалансованої системи показників

## Орієнтовний перелік показників збалансованої системи

Складові BSC	Ключові показники
Фінанси	Показники прибутку
	Показники рентабельності фінансово-господарської діяльності
	Показник рентабельності інвестицій (ROI), показник рентабельності власного капіталу (ROE)
	Показники ліквідності
	Показники ділової активності
	Показники структури капіталу, фінансової стійкості підприємства
	Показники ринкової вартості підприємства
Інші ...	
Клієнти	Частка ринку
	Зростання продажів за рахунок ...
	Строк, необхідний для розробки і запуску у виробництво нових продуктів
	Своєчасність постачання продукції
	Строки виконання одного замовлення
	Частка браку (%)
	Кількість повернень товарів
	Швидкість обслуговування одного клієнта
Інші ...	
Бізнес-процеси	Показники ефективності 1-го ключового процесу
	Показники ефективності 2-го ключового процесу
	...
	Показники ефективності n-го ключового процесу
Розвиток персоналу	Строки закриття вакансій
	Витрати на навчання в розрахунках на одного робітника
	Оцінка компетенцій та індивідуальні плани розвитку
	Наявність кадрового резерву
	Інноваційні пропозиції (кількість за період)
	Дисциплінованість (кількість прогулів, днів хвороби за період)
	Середній стаж роботи на підприємстві
	Показники плинності кадрів за період
	Ступінь задоволеності робітників
	Зростання продуктивності праці
	Середня зарплата
	Інші ...

— визначені показники мають бути ранжовані в порядку зменшення їх впливу на досягнення цілей та завдань підприємства.

У табл. 2 наведено приклад ранжування показників.

Для визначення комплексної інтегральної оцінки збалансованої системи показників підприємства використовуємо метод факторного аналізу:

$$I_{КОМП} = \alpha \sum_{i=1}^n I_{\Phi_i} + \beta \sum_{i=1}^n I_{K_i} + \delta \sum_{i=1}^n I_{Б-П_i} + \gamma \sum_{i=1}^n I_{П_i},$$

де  $I_{КОМП}$  — комплексна інтегральна оцінка ефективності показників усіх

рівнів збалансованої системи підприємства;

$i$  — кількість рівнів показників;

$\alpha, \beta, \delta, \gamma$  — вагові коефіцієнти кожної групи показників;

$I_{\Phi}$  — інтегральний показник у групі «Фінанси»;

$I_K$  — інтегральний показник у групі «Клієнти»;

$I_{Б-П}$  — інтегральний показник у групі «Бізнес-процеси»;

$I_P$  — інтегральний показник у групі «Персонал».

На підставі отриманих даних можна зробити висновки про ступінь досягнен-

## Приклад ранжування показників 1-го рівня підприємства

Складові BSC	Ключові показники	Ваговий коефіцієнт	Значення (бали 1–5)		Зважена оцінка	
			min	max		
Фінанси	Чистий прибуток	0,6	4	5	2,4	3,0
	Обсяг залучених коштів	0,4	3	4	1,2	1,6
	<b>Усього <math>I_{\phi}</math></b>	<b>1</b>			<b>3,6</b>	<b>4,6</b>
Клієнти	Обсяг продажів	0,25	4	5	1	1,25
	Обсяг продажів через дилерів	0,25	4	5	1	1,25
	Частка клієнтів, що звернулась вдруге	0,2	3	4	0,6	0,8
	Своєчасність постачання продукції	0,15	4	5	0,6	0,75
	Частка браку (%)	0,15	2	3	0,3	0,45
	<b>Усього <math>I_{\kappa}</math></b>	<b>1</b>			<b>3,5</b>	<b>4,5</b>
Бізнес-процеси	Показники ефективності 1-го ключового процесу	0,4	4	5	1,6	2,0
	Показники ефективності 2-го ключового процесу	0,3	4	5	1,2	1,5
	Показники ефективності 3-го ключового процесу	0,3	4	5	1,2	1,5
	<b>Усього <math>I_{\beta-n}</math></b>	<b>1</b>			<b>4,0</b>	<b>5,0</b>
Розвиток персоналу	Витрати на навчання в розрахунок на одного робітника	0,3	4	5	1,2	1,5
	Оцінка компетенцій і індивідуальні плани розвитку	0,3	4	5	1,2	1,5
	Наявність кадрового резерву	0,25	3	4	0,75	1,0
	Ступінь задоволеності робітників	0,15	2	3	0,3	0,45
	<b>Усього <math>I_{\eta}</math></b>	<b>1</b>			<b>3,45</b>	<b>4,45</b>

ня цілей і завдань підприємства. Керівництво підприємства отримує інструмент оцінки діяльності як усього підприємства в цілому, так і його окремих підрозділів на підставі чотирибальних показників, що характеризують кожну групу окремо.

На підставі проведеного дослідження доходимо до таких висновків:

1. У результаті аналізу існуючих систем управління підприємством показано, що за рахунок впровадження інтегрованих систем управління підприємством, які спрямовані не тільки на матеріальні і фінансові ресурси, а й на нематеріальні (кваліфікація персоналу, вимоги клієнтів, корпоративна культура тощо), що дозволяє перейти від жорстких вертикальних ієрархічних структур управління до більш гнучких горизонтальних структур, можна досягти суттєвого підвищення конкурентоспроможності під-

приємства та ефективності його роботи в умовах постійних змін зовнішнього економічного середовища.

2. Для підвищення ефективності функціонування системи управління промислового підприємства необхідно провести низку заходів щодо принципів та методів управління, спрямованих на адаптацію та інтеграцію складових збалансованої системи показників діяльності підприємства: стратегії, фінансів, клієнтів, бізнес-процесів і персоналу, які лежать в основі інтегрованих систем управління.

3. Розглянуті основні показники діяльності машинобудівного підприємства мають використовуватися в інтегрованих системах управління.

4. Запропоновано визначати критерій ефективності роботи підприємства на підставі факторного аналізу.

5. В основу інтегрованої системи управління покладено послідовний принцип «Мета – Дія – Показник». Дослідження цієї статті більше стосуються таких функцій управління, як «планування» і «контроль» системи управління, і відображають суть термінів «мета» та «показник».

#### Список використаної літератури

1. Ганькевич Т. Аудит корпоративних систем менеджмента / Т. Ганькевич, В. Ягодзинский // Менеджмент качества. – 2009. – № 3. – С. 54–57.
2. Гершун А. Разработка сбалансированной системы показателей: практическое руководство / А. Гершун, Ю. Нефедьева. – М.: Олимп-бизнес, 2007. – 128 с.
3. Зимин Н.Е. Анализ и диагностика финансового состояния предприятий: учеб. пособие / Н.Е. Зимин. – М.: ЭКМОС, 2004. – 240 с.
4. Каплан Р. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей: пер. с англ. / Р. Ка-

план, Д. Нортон. – М.: Олимп-Бизнес, 2004. – 416 с.

5. Каплан Р. Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию: пер с англ. / Р. Каплан. – М.: Олимп-бизнес, 2003. – 294 с.

6. Лapidус В.А. Всеобщее качество (TQM) в российских компаниях / В.А. Лapidус. – М.: АО Типография «Новости», 2002. – 432 с.

7. Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации: пер. с англ. / Г. Минцберг. – СПб.: Питер, 2004. – 512 с.

8. Петренко С.А. Комплексна оцінка діяльності персоналу – інструмент підвищення ефективності системи управління підприємством / С.А. Петренко // Академічний огляд. – 2009. – № 2. – С. 85–89.

9. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – М.: Вильямс, 2000. – 495 с.

10. Фридаг Х. Сбалансированная система показателей: пер с нем. / Х. Фридаг, В. Шмидт. – М.: Омега-Л, 2006. – 144 с.

*Надійшло до редакції 12.01.2010*

## МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 658.001.76:65.017.3:621

В.В. ТАТАРИНОВ, аспирант  
Днепропетровского университета экономики и права

## УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ СПРОСОМ НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ МАШИНОСТРОЕНИЯ В УКРАИНЕ

У статті розглядається роль малих і середніх підприємств в інноваційному процесі в Україні з урахуванням попиту на науково-технічні розробки машинобудівної галузі.

В статье рассматривается роль малых и средних предприятий в инновационном процессе в Украине с учётом спроса на научно-технические разработки машиностроительной отрасли.

In the article the role of small and middle enterprises is examined in an innovative process in Ukraine, taking into account demand on scientific and technical developments of machine-building industry.

*інноваційний спрос, інновації, малий і середній бізнес, тенденція, економіка, розвиток ринку, інноваційне підприємництво*

Несмотря на провозглашение инновационной направленности развития экономики Украины, процесс инноватизации развивается крайне медленно, что негативно сказывается на всём экономическом развитии страны.

Проблемами инновационного развития экономики занимались и занимаются как отечественные, так и зарубежные исследователи [1, 2, 3, 11], которые рассматривали разные стороны развития и особенности инновационного процесса и, в частности, возможные факторы, ограничивающие его развития в малом и среднем бизнесе.

В опубликованных работах при рассмотрении факторов, ограничивающих инновационные процессы в Украине, недостаточно отражены вопросы, связанные с влиянием на инновационную активность и инновационный спрос конкурентной среды.

Целью статьи является анализ состояния конкурентной среды в Украине и её влияние на инновационный спрос в малом и среднем производственном предпринимательстве.

Общемировой тенденцией развития экономики в настоящее время, можно

сказать без преувеличения, стало инновационное направление. Именно инновации в различных сферах экономической деятельности стали важнейшим фактором успеха как развитых западных стран, так и новичков экономического бума (Китай, Сингапур и др.).

Инновационный подход к решению экономических проблем позволяет повысить конкурентоспособность продукции, которая зависит от ряда факторов.

Среди них можно выделить:

- соответствие качества продукции требованиям потребителя;
- соответствие технического уровня новой продукции требованиям научно-технического прогресса;
- тенденции развития рынка;
- соответствие условий производства, снабжения, сбыта продукции требованиям снижения себестоимости.

Исходя из оценки вышеуказанных факторов субъектам производственной деятельности, создавая или используя те или иные технические решения, необходимо оценить их перспективность для продвижения на рынке с учётом достаточности частых изменений рыночной ситуации и необходимым для любого

субъекта предпринимательской деятельности и для представителя малого производственного бизнеса в частности.

Малый и средний бизнес в развитых странах стал основной опорой их экономики, исполняя роль наибольшего работодателя и являясь принципиальным источником экономического роста. Такое утверждение может быть подкреплено данными нижеприведённой табл. 1:

*Таблица 1*

**Роль малого и среднего бизнеса  
в экономиках стран мира [2]**

Страна	Доля работников в общей численности занятых, %	Доля в ВВП, %
США	54,0	50–52
Япония	78,0	52–55
Китай	75,0	60
Италия	73,0	57–60
Германия	70,0	49–52
Венгрия	67,0	50
Украина	19,6	5

Такое влияние малого и среднего бизнеса на экономики развитых стран связано с инновационной направленностью деятельности, которая в малом бизнесе становится более эффективной, чем в крупном. Например, в США на каждый доллар, инвестированный в малый бизнес, количество инноваций в 24 раза больше, чем у их корпоративных конкурентов. При этом если сравнить успешный малый и большой в одной и той же области бизнес, то прибыльность малого бизнеса почти вдвое больше.

Основное преимущество малых и средних предприятий перед крупными предприятиями состоит в том, что малый бизнес более чувствителен даже к небольшим изменениям на рынке и быстро реагирует на них. Решения в малом предприятии принимаются более оперативно, чем в крупном. К причинам успеха малого бизнеса можно также отнести большую свободу выбора; более тесный контакт предпринимателя с наёмными работниками, клиентами и поставщиками; существенное понимание условий местного рынка, мотивация собственника.

Поэтому коммерческие гиганты пришли к выводу, что для того, чтобы быть прибыльными, необходимо продавать лицензии представителям малого бизнеса, способного внести динамику в их работу.

Как видно из вышеприведенной таблицы роль малого и среднего бизнеса в Украине не сопоставима с показателями влияния малого бизнеса на экономики развитых стран мира. Малый бизнес, прежде всего производственный, в Украине ещё далёк от того, чтобы стать опорой экономики. Одной из существенных причин этого можно считать то, что инновации в малом бизнесе до настоящего времени ещё не стали органической потребностью его существования.

Однако необходимо отметить, что потребность в постоянной инновационной деятельности обычно вызвана сокращением жизненного цикла товаров, услуг и иных продуктов. Это происходит в результате усиления конкуренции, ускорения к привыканию потребителей к новинкам, совершенствования средств массовой информации, ускоренного развития науки и технологий.

Инновационное предпринимательство и его самоорганизация (коммуникации) как взаимодействующие феномены в условиях рыночной экономики построены на экономических и социальных отношениях участников инноваций, вытекающих из мотивированного стремления к совместному переводу бизнеса из существующего состояния в новое, более конкретное и социально значимое [3].

По данным Госкомстата Украины в 2008 г. инновационной деятельностью в промышленности занималось всего 13% предприятий. Причём в большей степени это были крупные предприятия, а участие малого бизнеса в этом процессе выглядит практически символическим.

Можно привести большой перечень причин, сдерживающих внедрение инноваций. Это неопределённость экономической выгоды, неразвитость инфраструктуры, несовершенство нормативно-правовой базы, недостаток информации о рынках сбыта, высокая стоимость

нововведений, низкий спрос на новые товары, недостаток денежных средств, низкий инновационный потенциал малых предприятий и т. д. Но наряду с перечисленными факторами, по нашему мнению, первостепенным сдерживающим обстоятельством всё же следует считать отсутствие в украинском производственном бизнесе мотивационных условий для создания и поддержания полноценного инновационного спроса.

Такая ситуация создалась в связи с тем, что на украинском внутреннем рынке так и не сформировалась цивилизованная конкурентная среда, в которой невозможно было бы осуществлять предпринимательскую деятельность без постоянного технологического, товарного, организационно-управленческого обновления производства.

Исходя из вышесказанного, для развития инновационной деятельности в малом производственном бизнесе и в экономике в целом государству необходимо принимать меры для скорейшего увеличения количества рыночных субъектов.

Ещё в 1996 г. Постановлением Кабинета Министров Украины № 404 была утверждена Концепция государственной политики развития малого предпринимательства [5]. Согласно этой Концепции предлагалось три этапа развития предпринимательства в Украине.

На первом этапе намечалось усовершенствовать законодательство, обеспечить в широком объёме информационные и консультативные услуги, развить сеть бизнес-инкубаторов, региональных информационно-аналитических центров и т. д.

На втором этапе с целью создания условий необратимого перехода к устойчивым рыночным отношениям предполагалось довести количество МП на 1000 человек населения до 10–12 (т. е. до так называемой «критической массы»).

И только на третьем этапе ставилась задача существенного увеличения объёмов производства товаров и услуг в МП и соответственно их доли в ВВП.

Экономическое развитие на третьем этапе предполагалось за счёт соб-

ственных ресурсов МП. Но поскольку намеченные планы на первом и втором этапах до настоящего времени так и остались не выполненными в полной мере, говорить о реализации третьего этапа также преждевременно.

Принятые в дальнейшем законодательные и нормативные акты также не нашли должной реализации и зачастую носили декларативный характер.

На сегодняшнем этапе для обеспечения устойчивых цивилизованных рыночных отношений и на их основе устойчивого развития экономики государству необходимо выполнить ряд неотложных мер как с использованием опыта развитых стран, так и наработки своих собственных направлений с учётом нашей экономической специфики и менталитета.

Уменьшение доходности малого бизнеса и неопределённости его перспектив снижает интерес украинцев к предпринимательской деятельности. Так с 2000 по 2007 г. средняя численность занятых в малом предпринимательстве сократилось с 8 человек до менее чем 6 человек для одного МП. Вместе с тем европейский опыт показывает, что основным источником рабочих мест являются фирмы с числом занятых около 20 человек. Малый бизнес в сложившейся ситуации не справляется с ролью амортизатора.

Практически во всех регионах и в целом по стране сократилась доля продукции МП в общих объёмах реализованной продукции.

Наблюдается определённый перекос в сторону торгово-закупочных и посреднических операций, как в регионах, так и в целом по Украине.

В инновационно активных отраслях (пищевая промышленность, производство древесины, машиностроение, металлургия и обработка металлов, химическая и нефтехимическая промышленность, целлюлозно-бумажная промышленность), в которых по данным статистики в январе-сентябре 2005 года выполнено около 70% инновационных работ [6], было занято всего 10,16% малых предприятий.

Согласно данным Госкомстата в основной массе украинских регионов количество промышленных МП на 1000 человек населения не дотягивает даже до 1. Прирост промышленных МП за 5 лет (2000–2007 гг.) по всем регионам составляет доли единицы. Несколько активнее процесс создания промышленных МП проходит в западных регионах (Житомирская, Закарпатская, Ивано-Франковская, Львовская области), а также в Автономной Республике Крым, городах Киеве, Севастополе, Харьковской и Киевской областях. Но и здесь темпы прироста по рассматриваемому показателю оставляют желать лучшего. В одном из самых развитых промышленных регионов Украины – Донецкой области за рассматриваемый период произошли минимальные изменения. В 2004 г. по сравнению с 2000 г. здесь добавилось всего 17 промышленных МП. Вероятно, сдерживающим фактором развития промышленного предпринимательства является концентрация в этом регионе большого количества крупных предприятий, ограничивающих доступ к ресурсам малому бизнесу. Выход в этой ситуации может быть найден не в противопоставлении малого бизнеса крупному, а в создании между ними взаимовыгодного партнёрства. В среднем по Украине темпы прироста промышленных МП составляли в период с 2000 г. по 2007 г. около 6% в год. Этот показатель несколько опережает темпы прироста общего количества МП в Украине в данный период. Однако это не является достаточным, если принять во внимание, что в 2007 году из 1000 человек в Украине только 6 человек работали в промышленных МП.

Такое положение в сфере промышленного малого бизнеса делает понятным его низкую инновационную активность в ней. Дополнительное объяснение низкой инновационной активности можно получить, рассмотрев состояние малого бизнеса в отрасли машиностроения, являющейся основной базой в промышленности по освоению новшеств (табл. 2).

Таблица 2

**Количество МП на 1000 чел. населения в машиностроении Украины [7, 8, 9, 10]**

№ п/п	Регион (область)	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2007 г.
1	Донецкая	0,19	0,21	0,2	0,22
2	Львовская	0,18	0,18	0,19	0,19
3	Киев	0,47	0,48	0,51	0,69
4	Украина	0,18	0,19	0,2	0,22

В этой таблице приведены данные о количестве МП на 1000 человек населения в отрасли машиностроения по регионам, где сосредоточена значительная часть научно-технического потенциала страны.

Поскольку машиностроение, по данным статистики, является отраслью, где осваивается более трети наукоёмкой продукции, внедряется основная масса новых технологических процессов, то вполне вероятным было бы предположить, что в этой отрасли имеет место прилив инновационных сил, в том числе и за счёт малого бизнеса. Однако, как показывает табл. 2, этого не происходит. Темпы прироста машиностроительных МП, а, следовательно, и инновационный потенциал в этой сфере нарастают крайне медленно. Так в 2002–2007 г. в регионах и в целом по Украине среднегодовой прирост показателя (количество МП / 1000 чел. населения) в машиностроении был близок к уровню среднегодового прироста этого показателя для общего количества МП в Украине, т. е. около 3,5%.

На фоне низкого уровня инновационного потенциала в сфере промышленного малого бизнеса по большинству регионов Украины можно выделить столичный регион. Здесь в 2007 г. показатель (количество МП / 1000 чел. населения) в промышленности почти в 3 раза превышал этот показатель по Украине. Здесь сосредоточены самые мощные в Украине инфраструктура поддержки малого предпринимательства и научно-технический потенциал. Опережающее развитие инфраструктуры предпринимательской деятельности в сравнении с другими регионами страны позволяет



добиться более высоких показателей инновационной активности в столичном регионе. Этому способствует побочный эффект столичного города, концентрация качественных экономических и интеллектуальных ресурсов. Почти три четверти МП столицы (~72,0%) являются экономически активными и выпускают продукцию или предоставляют услуги. На протяжении 2000–2007 гг. динамика абсолютных показателей объёмов реализованной продукции МП Киева и Украины в целом имеет тенденцию к росту. Однако относительные показатели отражают сокращение удельного веса объёмов реализации малого бизнеса в общих объёмах реализации по экономике региона и страны [1].

Указанная тенденция также не способствует развитию инновационной деятельности. Проблема вовлечения МП в инновационный процесс в регионах и в Украине в целом по-прежнему не разрешена. Отмечается, что степень расширения инновационных процессов в отечественном малом бизнесе заметно отстаёт от степени расширения инновационных процессов в отечественной экономике в целом и в малом предпринимательстве развитых стран. В среднем по Украине только около 6% МП являются инновационно активными. Аналогичный показатель для средних предприятий по Украине составляет 16%, а для крупных – 40%. А в Германии, например, 60% МП считаются инновационно активными [1].

Такой разрыв в количестве инновационно активных МП в Украине и в Германии можно было бы объяснять тем, что в Германии на более высоком уровне решаются проблемы, связанные как с развитием собственно малого предпринимательства, так и инновационной деятельности в его среде. При этом несмотря на важность обеих направлений государственной поддержки малого предпринимательства на начальных этапах его развития, приоритет всё же отдаётся созданию и развитию собственного малого предпринимательства, т. е. той среды, которая активно способствует насыщению рынка товарами и для ко-

торой эта инновационная деятельность становится жизненно необходимой. В Германии такая среда создана. Здесь показатель количества МП на 1000 человек населения более чем в 6 раз превосходит аналогичный показатель в Украине. Таким образом, после того как благодаря активной государственной поддержке в Германии создана инновационно активная среда в малом бизнесе, на следующем этапе основное внимание уделялось государственному стимулированию самого инновационного процесса.

Поскольку в Украине до сих пор ещё не создана в сфере малого бизнеса инновационно активная среда, должны быть приняты меры по скорейшему решению этой проблемы, которая, прежде всего, должна быть решена через многократное увеличения числа МП вообще и в промышленности в частности.

Можно рассматривать несколько направлений развития малого предпринимательства:

- развитие традиционного малого предпринимательства, в т. ч. промышленного;
- стимулирование государством развития инновационного ориентированного производственного предпринимательства;
- стимулирование и развитие малого производственного бизнеса на основе его партнёрства с крупным бизнесом.

#### Список использованной литературы

1. Варналій З. Проблеми та пріоритетні напрями інноваційного розвитку малого підприємництва у Києві / З. Варналій, В. Хаустов., В. Білич // Економіст. – 2006. – № 3. – С. 36–39.
2. Глухов Ю. Малый бизнес за-чах / Ю. Глухов // Главред. – 2007. – 4 июля.
3. Ковалёв Г.Д. Инновационные коммуникации: учебное пособие для вузов / Г.Д. Ковалёв. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 2000. – 288 с.
4. Проект концепции межгосударственной программы инновационного сотрудничества государств-участников СНГ на 2008–2015 годы. Часть 1. Меж-

дународный инновационный центр технологического и гуманитарного сотрудничества // [http:// iic.org.ua](http://iic.org.ua).

5. Постанова Кабінета Міністрів України «Про концепцію державної політики розвитку малого підприємництва» від 03.04.1996 р. № 404. // [http:// www.yuz-info.org.ua](http://www.yuz-info.org.ua)

6. Соціально-економічне становище України за січень жовтень 2005 року // Економіст. – 2005. – № 11. – С. 6–13.

7. Статистичний щорічник України за 2002 рік. – К.: Видавництво «Консультант», 2003.

8. Статистичний щорічник України за 2001 рік. – К.: Техніка, 2002.

9. Статистичний щорічник України за 2004 рік. – К.: Техніка, 2005.

10. Статистичний щорічник України за 2007 рік. – К.: Техніка, 2008.

11. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Исследования предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры: пер.с нем. / под общей редакцией А.Г. Милейковского / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс. – 1982. – 454 с.

*Надійшло до редакції 12.01.2010*

УДК 338.1.009.12(477)

*I.В. ТАРАНЕНКО*, кандидат економічних наук, доцент, зав. кафедри  
Дніпропетровського університету економіки та права

## ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЦИКЛІЧНОГО РОЗВИТКУ

Виявлено структурні фактори залежності конкурентоспроможності України та її регіонів від циклічних процесів в економіці, розглянуто особливості інноваційного розвитку як джерела післякризових структурних перетворень, обґрунтовано необхідність розробки гнучкої стратегії економічного та соціального розвитку, адаптованої до циклічного характеру світового економічного процесу.

Определены структурные факторы зависимости конкурентоспособности Украины и ее регионов от циклических процессов в экономике, рассмотрены особенности инновационного развития как источника послекризисных структурных преобразований, обоснована необходимость разработки гибкой стратегии экономического и социального развития, адаптированной к циклическому характеру мирового экономического процесса.

Defined the structural factors of dependence of Ukraine and its regions from the cyclical process in economy, researched the secularities of innovative development as a source of post-crisis structural changes, grounded the necessity of working out the flexible strategy of economic and social development adapted to cyclical nature of the world economic process.

*конкурентоспроможність, інноваційна сфера, структурні фактори, циклічний розвиток, фінансово-економічна криза*

Проблема адаптації економічної моделі України до циклічного розвитку світової економіки, особливостей окремих фаз економічного циклу на національному та світогосподарському рівнях набуває актуальності у зв'язку зі зростанням відкритості економіки України. Високий ступінь синхронізації економічних процесів, що відбуваються у внутрішньому (національному) та міжнародному висококонкурентному середовищі, свідчить про включення економіки України в глобальний циклічний процес.

Подолання світової фінансово-економічної кризи в Україні відбувається вкрай повільно. Так, падіння ВВП України у III кв. 2009 р. уповільнилось до 15,9% (до відповідного періоду 2008 р.) проти 17,8% – у II кв. 20,3% – у I кв. 2009 р. [1]. За даними департаменту макроекономіки Міністерства економіки України поступове відновлення вітчизняного промислового виробництва

та нарощування обсягів виробництва у сільському господарстві, стабілізація ситуації у фінансовій сфері, поширення процесів імпортозаміщення, скорочення негативного сальдо торгівлі товарами та послугами за 9 міс. 2009 р. (у 6,5 раз порівняно з 9 міс. 2008 р.), а також виконання антикризових програм Уряду забезпечили Україні місце серед країн світу, глибина падіння в яких зменшується з кожним кварталом (Франція, Італія, Німеччина, Словаччина) [1].

Як відомо, криза призводить не тільки до руйнівних наслідків. Сьогодні все частіше наукова спільнота і фахівці сфери бізнесу згадують добре відоме положення про те, що саме під час кризи відбувається формування передумов для інтелектуального та інноваційного оновлення економіки та суспільства. Проте можливості, що виникають в процесі циклічного розвитку економіки, можуть бути використані окремими суб'єктами економічної діяльності – підприємства-

ми, регіонами, країнами – не однаковою мірою, та з різною ефективністю. Саме це необхідно брати до уваги в теперішній час, коли закладається фундамент наступного економічного циклу. У сучасних умовах Україні необхідна розробка ефективної програми післякризової реструктуризації економіки на базі реалізації наявного інноваційного потенціалу.

Дослідження впливу світової фінансово-економічної кризи на економіку України, зокрема з боку структурних факторів, здійснено в працях А. Гальчинського, В. Геєця, Я. Жаліла, А. Задой, І. Крючкової.

Напрямки інноваційних перетворень в умовах глобалізації висвітлено у наукових доробках В. Геєця, О. Динкина, В. Макарова, Б. Мільнера, М. Пашути, Л. Федулової.

Метою дослідження є обґрунтування залежності конкурентоспроможності України та її регіонів від циклічних процесів в економіці, встановлення зв'язку із структурними та інноваційними факторами формування конкурентоспроможності в післякризовий період.

Для обґрунтування напрямків післякризових структурних зрушень та виявлення їхніх джерел звернемося до узагальнення структурних аспектів перебігу кризових процесів в Україні.

Рецесія, що розвивалася у світі протягом 2008 р., значно вплинула на розвиток національної економіки. За підсумком 2008 р. промислове виробництво зменшилось на 3,1% до 2007 р. [2]. Загострення світової економічної кризи призвело до суттєвого зменшення зовнішнього попиту та падіння обсягів виробництва в експортоорієнтованих секторах економіки (у першу чергу, хімічному та металургійному).

Кризи торкнулися, в першу чергу, областей із розвинутою промисловістю. Темп зростання валового регіонального продукту (ВРП) для регіонів, що очолювали рейтинги економічного розвитку [3], скоротився таким чином: для Донецької області – з 108,0 до 97,3%, для Запорізької області – з 111,3 до 101,2%,

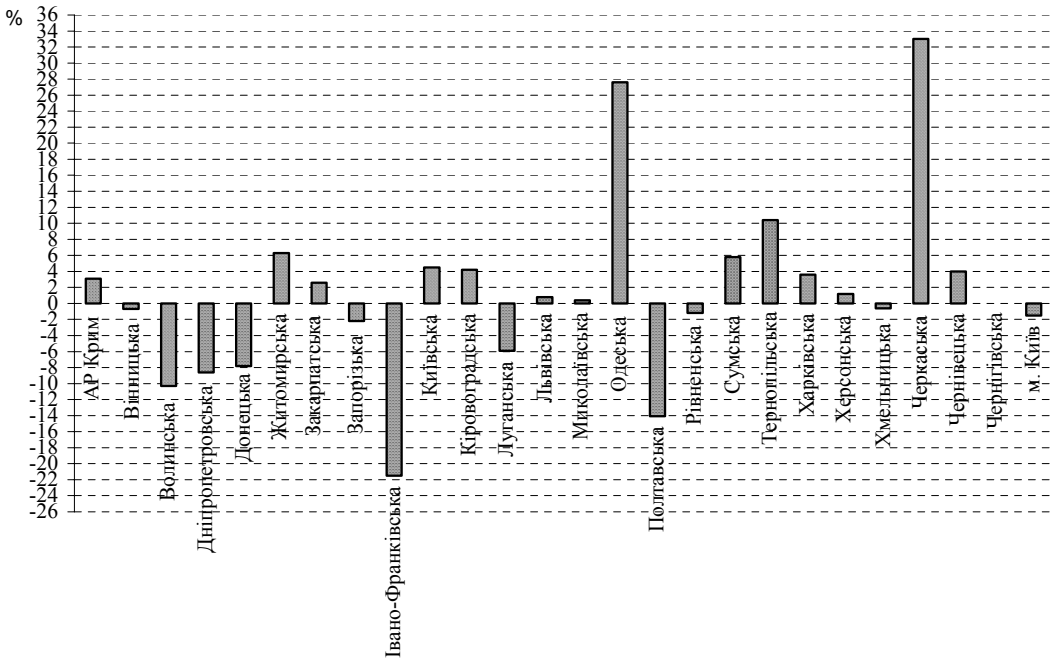
для Полтавської області – з 109,8 до 94,3% щодо попереднього року [4].

Значне зменшення промислового виробництва, прибутків підприємств, зростання питомої ваги збиткових підприємств призвели до погіршення позиції промислових регіонів. У 2008 р. відбулося скорочення промислового виробництва у Волинській, Дніпропетровській, Донецькій, Запорізькій, Івано-Франківській, Луганській, Полтавській, Рівненській, Хмельницькій областях та в м. Києві. (рис. 1). За винятком Івано-Франківської області, де скорочення обсягів промислового виробництва мало місце і в попередньому році, найбільше падіння показали саме промислово розвинуті регіони або ті, де промисловість почала динамічно розвиватись за останні роки.

Становлять інтерес результати дослідження динаміки соціально-економічних показників під впливом економічної кризи у першому півріччі (січень–липень) 2009 р. Тенденція до скорочення соціально-економічного потенціалу регіонів із розвинутою промисловістю значно посилилась. Найбільше криза торкнулася Дніпропетровської, Луганської, Донецької, Запорізької областей. Набула продовження тенденція зменшення ВРП.

Особливо криза вразила промислове виробництво, в якому відбувся суттєвий спад: Дніпропетровська область – 63,1% до попереднього року, Донецька область – 66,2%, Запорізька – 61,8% (рис. 2). Скоротилися обсяги інвестицій в основний капітал, інвестиції у житлове будівництво, експорт товарів. Відбулося значне скорочення прибутків підприємств, відповідно зросли збитки від звичайної діяльності. Зросла питома вага збиткових підприємств. Значно скоротився рівень рентабельності операційної діяльності підприємств, який у деяких областях (Дніпропетровська, Донецька, Кіровоградська, Луганська, Чернігівська, Чернівецька, Черкаська) досяг від'ємної величини [4].

Менш уразливими для кризи виявилися: Сумська область, де ВРП у 2009 р. зріс до рівня 104,7% порівняно з попе-



Виконано за даними [4].

Рис. 1. Темпи приросту обсягів промислового виробництва у 2008 р., %

реднім роком, Херсонська область, для якої зростання ВРП склало 110%, Київська область – зростання ВРП становило 104,8%, АР Крим – зростання ВРП 105,7%, Вінницька область – зростання ВРП 106,8% порівняно з 2008 р.

Очевидно, що такий результат обумовлений, перш за все, структурними особливостями економіки зазначених регіонів. У структурі економіки роль промислових підприємств, яких найбільше торкнулася криза, не є домінуючою. Так, у Сумській області серед підприємств переважають торговельні – 42%, у той час як частка сільськогосподарських підприємств (включаючи фермерські господарства) становить 17%, промислових – 12, будівельних – 9% від загальної кількості [5].

Подібну ситуацію спостерігаємо і за іншими регіонами. Найбільше постраждали від кризи області з переважною часткою промисловості в структурі економіки – Дніпропетровська, Донецька, Луганська, Запорізька, що обумовило їхні низькі позиції в рейтингу.

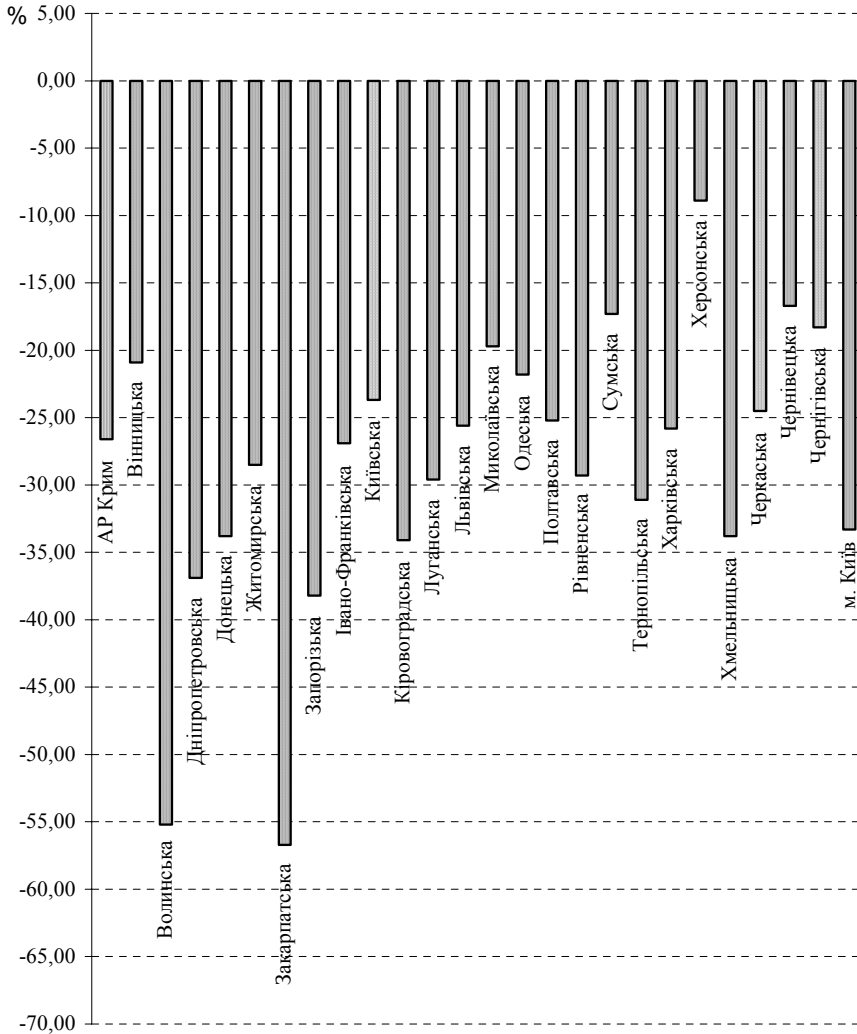
Проведене дослідження дозволяє виявити окремі аспекти залежності кон-

курентоспроможності України та її регіонів від циклічних процесів в економіці та встановити зв'язок із структурними та інноваційними факторами формування конкурентоспроможності в післякризовий період.

Звернімося до міжнародних оцінок умов економічного розвитку та факторів конкурентоспроможності. За методикою Всесвітнього економічного форуму фактори конкурентоспроможності поділено на три групи:

- базові умови;
- фактори, що визначають рівень ефективності економіки;
- інноваційні фактори.

Україна, як і Аргентина, Бразилія, Болгарія, Китай, Малайзія, Перу, Південна Африка, Таїланд та ін., належить до країн, розвиток яких керований ефективною (всього 26 країн). Для стадії, керованої ефективною, є характерним розвиток промисловості на основі інвестицій, переважно екстенсивного типу. У той час як більшість країн, що мають високий рейтинг за Індексом глобальної конкурентоспроможності та, відповідно, високий рівень національного добробу-



Виконано за даними [4].

Рис. 2. Темпи приросту обсягів промислового виробництва у 2009 р., %

ту, знаходяться на стадії, керованій інноваціями [9, 10].

Промисловість, зокрема галузі, що становлять основу економіки та експорту (металургійна, хімічна, машинобудівна, харчова тощо), відіграють вирішальну роль у формуванні соціально-економічного потенціалу і, відповідно, конкурентного потенціалу і конкурентоспроможності України та низки її регіонів. Добувна та переробна промисловість України забезпечують більше 40% випуску ВВП та майже 30% валової доданої вартості [4]. Відповідно, найбільш високий конкурент-

ний потенціал мають регіони з розвинутою промисловістю.

Проте саме українська промисловість виявилася надзвичайно уразливою для сучасної економічної кризи.

Найбільше падіння обсягів виробництва відбулося у галузях, що формують економічний та експортний потенціал України. Експорт чорних та кольорових металів та виробів з них у 2007–2008 рр. склав 41,7–40,8% товарного експорту України [8]. Динаміку індексу обсягу продукції металургійного виробництва за 2001 р. – вересень 2009 р. наведено на рис. 3.

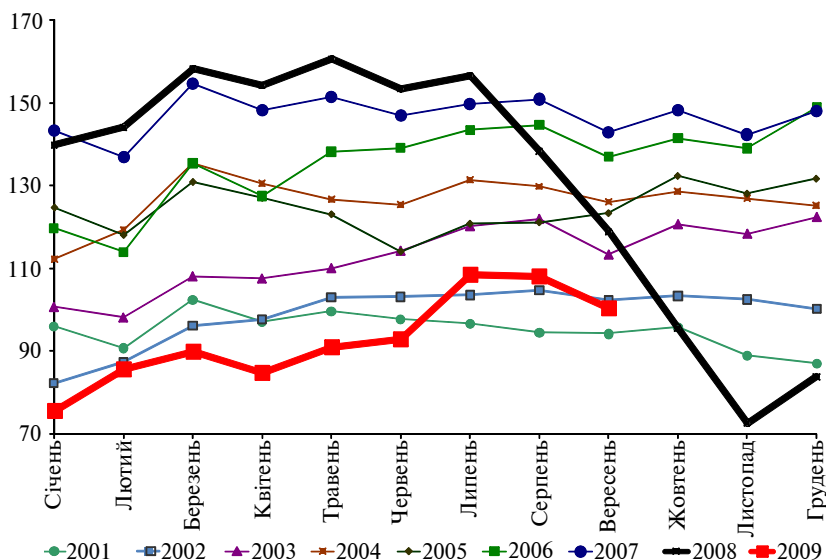


Рис. 3. Індекс обсягу продукції металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів, % (грудень 2000 р. = 100%) [1]

Пік падіння був досягнутий у листопаді 2008 р., після чого настав період стагнації, у вересні 2009 р. обсяг виробництва був на рівні 2002 р.

Розглянемо порівняльну динаміку світових цін на металургійну продукцію,

індексу цін українських виробників промислової продукції та індексу цін у металургійному виробництві (рис. 4).

Вплив кризи на ціни українських виробників металургійної продукції виявився значно більшим порівняно із

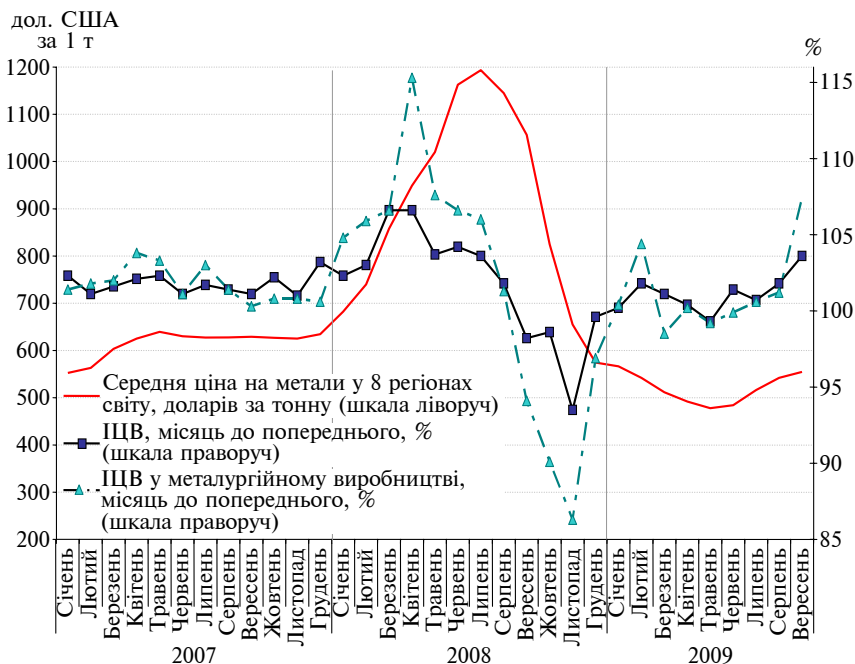


Рис. 4. Динаміка світових цін на метали та індексу цін виробників промислової продукції у 2007 р. – вересні 2009 р. (% до попереднього місяця) [1]

впливом на ціни світових ринків. Це ще раз свідчить про високий рівень чутливості до кризових явищ промислових галузей економіки України, зокрема металургійної промисловості, що становить основу українського експорту.

Подібна тенденція спостерігається в машинобудуванні, що є динамічною, перспективною галуззю для України. На рис. 5 наведено динаміку індексу обсягу продукції машинобудування за 2001 р. – вересень 2009 р. Нижча точка падіння була досягнута у січні 2009 р., після чого відбувається стагнація на рівні 2003–2004 рр.

Проведене дослідження дозволяє зробити такі висновки.

Кризове падіння виробництва у провідних галузях промисловості призводить до значного скорочення соціально-економічних показників регіонів (короткостроковий період), відповідно – соціально-економічного потенціалу (середньостроковий період) та конкурентного потенціалу і конкурентоспроможності (довгостроковий період).

Під впливом кризи найбільшою мірою скорочується соціально-економічний потенціал регіонів з розвинутою промисловістю. Це обумовлює велику амплітуду коливань рівня соціально-економічного потенціалу для регіонів з високим рівнем соціально-

економічного потенціалу та меншу амплітуду – для регіонів з низьким рівнем соціально-економічного потенціалу.

Економіка країн, що перебувають на керованій ефективністю (інвестиційній) стадії розвитку, більше піддавалася впливу циклічних кризових явищ порівняно з економіками країн, що знаходяться на інноваційно-керованій стадії. На нашу думку, поступовий перехід на інноваційну стадію розвитку національної економіки України та її найбільш розвинутих регіонів, комплексна структурна перебудова сприятимуть згладжуванню циклічних коливань рівня соціально-економічного потенціалу та забезпечать сталість економічного розвитку.

Постає питання: чи має Україна достатній інноваційний потенціал для здійснення післякризового оновлення та структурної перебудови?

На тлі погіршення позиції за більшістю факторів у рейтингу глобальної конкурентоспроможності у 2009 р. за розрахунками Всесвітнього економічного форуму Україна піднялась за фактором «Інновації» з 73-го на 62-ге місце. Це свідчить про наявність потенційних конкурентних переваг в інноваційній сфері. Звідси випливає необхідність розробки механізму перетворення потенційних конкурентних переваг на реальні, що створить передумови для пере-

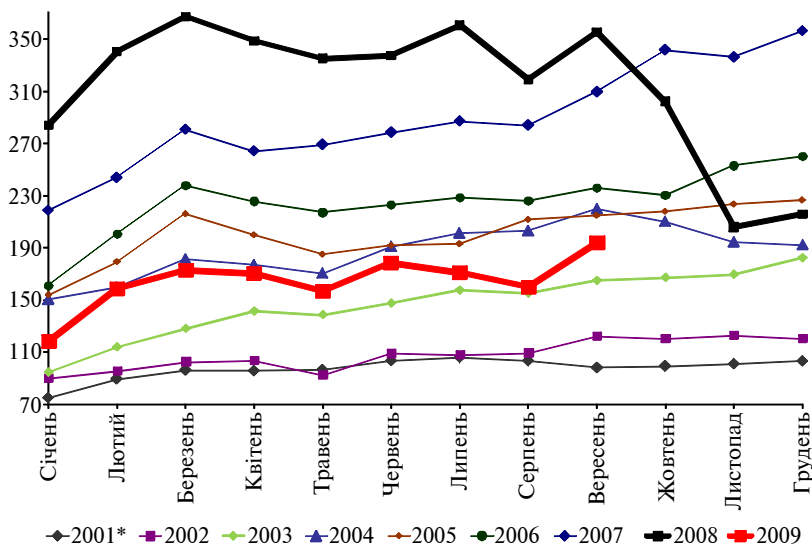


Рис. 5. Індекс обсягу продукції машинобудування, % (грудень 2000 = 100%) [1]



ходу України до інноваційно-керованої стадії розвитку, забезпечить підвищення рейтингу глобальної конкурентоспроможності.

Здатність суспільства забезпечувати інноваційний розвиток визначається не тільки рівнем освіти і науковим потенціалом, але й спроможністю інституційної системи забезпечити комерціалізацію наукових розробок, створити сприятливий «інноваційний клімат», адаптувати інновації до суспільного буття.

Обстеження інноваційної діяльності підприємств п'яти регіонів України (м. Київ, АР Крим, Донецька, Харківська, Чернівецька області) за міжнародною методологією CIS [4] дозволило виявити найбільш важливі фактори, що перешкоджають здійсненню інновацій:

- брак коштів в межах організації;
- високі інноваційні витрати;
- переважають розвинуті організації, що добре закріпилися на ринку;
- недостатнє державне фінансування;
- складно знайти партнерів по співпраці;
- недостатнє фінансування з джерел поза межами організації;
- немає потреби, оскільки немає попиту на інновації;
- відсутня точна інформація про попит на інноваційні товари (послуги);
- не вистачає кваліфікованого персоналу;
- недостатня інформація про технології;
- брак інформації про ринки.

Суттєво зменшити, а в деяких випадках звести нанівець негативний вплив означених факторів на інноваційну діяльність українських підприємств можливо через створення відповідного інституційного механізму.

Грунтуючись на результатах дослідження, а також на узагальненні світового досвіду інституціональних перетворень і можливості його адаптації до умов української дійсності, на світовому і вітчизняному науково-практичному доробку [9, 10], виокремимо комплекс першочергових заходів щодо формування інституційного механізму розвитку інноваційної сфери:

- створення Експертної ради з розвитку інститутів інноваційної системи при Комітеті Верховної Ради України з питань науки і освіти;

- ефективного інституційно-правового забезпечення і стимулювання розвитку національної інноваційної системи;

- реформування відносин власності суб'єктів інноваційної сфери;

- формування нових інноваційних інституцій як самостійних, так і у складі виробничих комплексів та інших корпоративних утворень;

- залучення інституціональних інвесторів до сфери інноваційної діяльності;

- формування фінансово-координаційних інститутів інноваційного розвитку;

- формування системи інституціонально-інформаційного забезпечення;
- формування регіональних систем інституціонального забезпечення інноваційної діяльності;

- інституціональна організація цілісної системи «освіта – наука – виробництво».

Впровадженню названих заходів сприятиме прийняття Державної програми розвитку інноваційної інфраструктури [11], проект якої знаходиться на стадії обговорення, та Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів [12], розробленої з урахуванням ключових положень, закладених у Стратегії інноваційного розвитку України на 2009–2018 рр. та на період до 2039 рр. Одночасно, на наш погляд, потребують додаткового вивчення, конкретизації та нагального вирішення питання державного стимулювання інноваційної діяльності. З урахуванням світового досвіду предметом уваги повинні стати такі заходи:

- пряма фінансова підтримка інноваційних процесів, що полягає в безпосередньому фінансуванні перспективних наукомістких виробництв за рахунок бюджетних коштів; надання безпроцентних чи пільгових позик; державне замовлення на інноваційні продукти; державні виплати і гранти провідним науковим закладам і науковцям;

- розробка системи фіскальних пільг для підприємств-інноваторів.

Упровадження заходів щодо стимулювання і розвитку інноваційної діяльності має орієнтуватися на розвиток і збереження конкурентних переваг як у тих галузях, де вони вже набуті: літакобудування, ракетобудування, металургія, хімічна промисловість тощо, так і на сфері, визначені Законом України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», Стратегією економічного і соціального розвитку України (2004–2015 рр.) «Шляхом Європейської інтеграції» [13].

Безперечно, активний процес розробки, обговорення та прийняття в Україні ряду законодавчих актів, програмних документів, покликаних сприяти інноваційному розвитку та структурній перебудові економіки, ефективній інтеграції у світогосподарські зв'язки, свідчить про стратегічну спрямованість держави на перетворення у повноправного члена світової спільноти, вирішення найближчим часом завдання забезпечення сталого розвитку.

Разом з тим світова економічна криза показала неспроможність економічної системи України ефективно протистояти негативним явищам циклічного характеру. У зазначених вище документах не закладено механізм адаптації відкритої економіки України до циклічності світового економічного розвитку в умовах глобалізації та підвищення рівня невизначеності зовнішнього конкурентного середовища. Звідси випливає нагальна необхідність розробки гнучкої стратегії економічного та соціального розвитку, адаптованої до різних фаз економічного циклу, залежно від динаміки соціально-економічних показників та змін у зовнішньому середовищі.

### Список використаної літератури

1. Місячний макроекономічний огляд // Місячний огляд. – 2009. – № 11 (48). – Міністерство економіки України, Департамент макроекономіки. – С. 1–8.

2. Місячний макроекономічний огляд // Місячний огляд. – 2009. – № 1 (38). – Міністерство економіки України, Департамент макроекономіки. – С. 1–8.

3. Тараненко І.В. Ієрархічно-мережеві взаємодії як джерело конкурентних переваг соціально-економічної системи / І.В. Тараненко // Академічний огляд. – 2009. – № 2. – С. 29–38.

4. Офіційний інтернет-портал Державного комітету статистики України // <http://www.ukrstat.gov.ua>

5. Офіційний сайт Сумської обласної державної адміністрації // <http://sumy.ukrgold.net>

6. Global Competitiveness Report 2009–2010 / World Economic Forum. – Geneva, 2009. – 492 p.

7. Global Competitiveness Report 2006–2007 / World Economic Forum. – Geneva, 2006. – 478 p.

8. Платіжний баланс і зовнішній борг України. 2008 рік. Щоквартальне аналітично-статистичне видання Національного банку України / Платіжний баланс і зовнішній борг України. – 2009. – С. 28.

9. Сухарев О.С. Институциональная теория и экономическая политика: К новой теории передаточного механизма в макроэкономике / О.С. Сухарев. – М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2007. – Кн. II. – 804 с.

10. Федулова Л.І. Розвиток національної інноваційної системи України / Л.І. Федулова, М.О. Пашута // Економіка України. – 2005 – № 4. – С. 35–47.

11. Державна програма розвитку інноваційної інфраструктури (проект) // <http://www.mon.gov.ua>

12. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів // <http://www.mon.gov.ua>

13. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом Європейської інтеграції» / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін. Нац. Ін.-т стратег. дослідж. Ін.-т екон. прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань Європ. інтеграції України. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.

*Надійшло до редакції 2.02.2010*

## СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

УДК 330.322.14:338.1(477)

О.І. ГАЛАСЬ, викладач Дніпропетровського університету економіки та права

Д.Б. КРУЦЯК, викладач Дніпропетровського університету економіки та права

## ВНУТРІШНІ ІНВЕСТИЦІЇ ЯК СТАБІЛІЗАЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

У статті обґрунтовано значення інвестицій в українській економіці, розглянуто плюси та мінуси присутності іноземних інвесторів на українському ринку та їх вплив на національну економіку. Проаналізовано труднощі, з якими стикаються внутрішні інвестори, вкладаючи власні кошти у розвиток національної економіки, розглянуто умови, за яких національні підприємці мали б змогу розвивати свій бізнес саме на внутрішньому ринку.

В статье обосновано значение инвестиций в украинской экономике, рассмотрены плюсы и минусы присутствия иностранных инвесторов на украинском рынке и их влияние на национальную экономику. Проанализированы трудности, с которыми сталкиваются внутренние инвесторы, вкладывая собственные средства в развитие национальной экономики, рассмотрены условия, при которых национальные предприниматели имели бы возможность развивать свой бизнес именно на внутреннем рынке.

The value of investments in Ukrainian economy has been substantiated in the article. Pros and cons of the presence of foreign investors in Ukrainian market as well as their influence on national economy have been considered. Difficulties the domestic investors face with while investing their own funds in the national economy have been analyzed. The conditions when local entrepreneurs have the possibility to develop their business in domestic market have been analyzed.

*інвестиції, інвестиційна політика, внутрішні інвестори, іноземні інвестори, інвестиційна привабливість, прибуток, кредитування*

Процеси глобалізації світової економіки не могли і не зможуть оминути Україну. Вона однією з перших переживає процес прискорення інтеграції шляхом розширення присутності в ній іноземного капіталу.

На сьогоднішній день від ефективності інвестиційної політики залежать стан виробництва, рівень технічної оснащеності основних фондів підприємств народного господарства, можливості структурної перебудови економіки, вирішення соціальних і екологічних проблем. Інвестиції становлять основу розвитку підприємств, окремих галузей і економіки в цілому. У сучасних умовах вони є найважливішим засобом забезпечення умов виходу з економічної кризи, структурних зрушень у народному господарстві, зростання технічного прогресу, підвищення якісних показників господарської діяльності на мікро- і

макрорівнях. Активізація інвестиційного процесу є одним із надійніших механізмів соціально-економічних перетворень.

Інвестиції – це фундаментальна основа для забезпечення конкурентоспроможності національної економіки за рахунок розвитку надання послуг і товаровиробництва. Складні відтворювальні процеси відбуваються виключно на базі інвестування.

Інвестиціям належить найважливіша роль у відновленні та збільшенні виробничих можливостей, а відповідно, і забезпеченні відповідних темпів економічного зростання. Якщо уявити суспільне відтворення як систему виробництва, розподілу, обміну та споживання, то інвестиції, головним чином, стосуються першої ланки – виробництва і становлять матеріальну основу його розвитку.

Останнім часом все частіше можна почути, що для української економіки вкрай необхідні іноземні інвестиції. Але слід наголосити на певних суперечностях стосовно іноземного інвестування в економіці нашої країни. Також зазначимо, що на різних етапах розвитку іноземне інвестування здійснює різний вплив на кожну з її сфер. Однак ми вважаємо, що в країні недостатньо уваги приділяється пошуку внутрішніх джерел фінансування економіки, тому висвітлення цієї проблеми заслуговує належного аналізу.

Проблематика інвестування належить до найактуальніших питань, які дискутуються у світовій економічній теорії і займають провідне місце в економічних дослідженнях, що відображено в працях вітчизняних і зарубіжних економістів – А. Бальцеровича, В. Беренса, О. Білоруса, І. Бланка, М. Бурмаки, О. Власюка, Д. Лук'яненка, Ю. Макогона, Р. Марковіца, Ф. Моділіані, О. Мозгового, Ю. Пахомова, А. Пересади, О. Плотнікова, М. Портера, А. Поручника, О. Рогача, В. Ростоу, А. Рум'янцева, В. Сіденка, С. Соколенка, Дж. Стігліца, Дж. Тобіна, А. Філіпенка, У. Фішера, У. Шарпа та ін.

Інвестиції завжди відігравали провідну роль в економічних процесах, вони визначають загальне зростання економіки. У результаті інвестування в економіку збільшуються обсяги виробництва, зростає національний прибуток, розвиваються та йдуть вперед в економічній конкуренції галузі та підприємства, що найбільшою мірою задовольняють попит на ті чи інші товари та послуги. Отриманий приріст національного прибутку частково накопичується для подальшого збільшення виробництва, процес повторюється безперервно. Таким чином, інвестиції, що утворюються за рахунок національного прибутку в результаті його розподілу самі обумовлюють його зростання та розширене відтворення. Причому чим ефективніші інвестиції, тим більше зростання національного прибутку, тим значніші абсолютні розміри накопичення, які можна й далі вкладати у виробництво. При високій ефективності інвестицій приріст національного

прибутку може забезпечити підвищення частки накопичення при абсолютному зростанні споживання.

Метою цієї статті є визначення проблем, пов'язаних з внутрішніми джерелами фінансування економіки, аналіз позитивних та негативних наслідків діяльності іноземних інвесторів на національному ринку та пошук внутрішніх фінансових джерел, які можна акумулювати в межах країни для стабілізації економічної ситуації в умовах дефіциту фінансових ресурсів.

На сьогоднішній день загальний державний борг нашої країни досяг своєї крайньої позначки і дорівнює 37,69 млрд дол. США [1]. Тому грошові надходження стають вкрай необхідними, як ніколи, для покриття та обслуговування боргових зобов'язань держави та для розвитку й стабілізації економічної ситуації в Україні. Тому питання відносно інвестиційних надходжень та інвестиційних вливань до нашої держави є надзвичайно актуальними та заслуговують на особливу увагу.

Слід зазначити, що донорами для нашої країни можуть стати як іноземні, так і вітчизняні інвестори. Але для цього, в першу чергу, слід створити ті умови, за яких іноземні інвестори були б зацікавлені вкладати свої кошти саме в нашу країну, а національні, внутрішні інвестори, без сумнівів залишали б свої прибутки всередині країни, не вивозячи їх за кордон, вкладаючи їх в іноземні банки. Сьогодні українські підприємці намагаються використовувати свої капітали поза межами країни. Компанії-експортери, як правило, зберігають свій прибуток на рахунках в іноземних банках, замість того, щоб ввозити його назад в Україну та спрямовувати в реальний сектор економіки. Цей процес відомий під назвою «втеча капіталу». Проблема відтоку валютних коштів з України є доволі відчутною для вітчизняної економіки.

Однак, на наш погляд, першочерговим завданням нашого уряду має бути створення для українських підприємців якомога більше привілеїв, ніж закордонним. Це можна пояснити тим, що,

перш за все, ми повинні робити ставку на внутрішнього інвестора та створити всі умови, щоб його розвиток був взаємовигідний як для нього так і для держави, тобто створити всі умови, щоб український підприємець був зацікавлений інвестувати свої зароблені гроші в національну економіку, а не намагатися вивозити свої прибутки за кордон. Адже якщо іноземні інвестори, як правило, отримавши прибутки від інвестованих капіталів, виводять їх до країни-донора, тобто до своєї країни, що, у свою чергу, не призводить до подальшого економічного зростання економіки України.

Присутність іноземних інвесторів можна спостерігати в багатьох сферах економічної діяльності нашої країни, а саме у сферах:

- фінансових послуг (банківський, страховий сектор, трастові операції, операції з цінними паперами);
- важкої промисловості та машинобудування;
- легкої та харчової промисловості;
- торгівлі;
- будівництва;
- сфері послуг та в інших сферах економічної діяльності.

З одного боку, це – плюс для країни, оскільки виникають додаткові грошові надходження, створюються додаткові робочі місця, збільшується кількість новітнього устаткування, техніки та технологій, які стимулюють виробничий процес та за допомогою яких впроваджуються інноваційні методи виробництва.

Але разом з тим, на наш погляд, існують й певні ризики значної присутності іноземних інвесторів в національній економіці.

По-перше, українська економіка може зіткнутися з дуже серйозними фінансовими та економічними ризиками швидкого зростання частки іноземного капіталу у банківській сфері. Цей ризик пов'язаний з можливою втратою суверенітету у сфері грошово-кредитної політики, можливим посиленням нестабільності фінансових установ, несподіваними коливаннями ліквідності банків, спекулятивними змінами попиту

та пропозиції на грошово-кредитному ринку, можливим відтоком фінансових ресурсів. Тому вирішення питання про форми та масштаби розширення присутності іноземного банківського капіталу на ринку банківських послуг має бути підпорядковане стратегічним цілям соціально-економічного розвитку, підвищення національної конкурентоспроможності, економічної безпеки, зміцнення грошово-кредитної системи України.

До аргументів на користь присутності іноземних інвестицій та іноземних банків на українському ринку можна віднести:

- високу якість банківських послуг та появу нових тенденцій у розвитку банківської сфери;
- створивши альянс з транснаціональними банками, національні банки можуть надавати своїм клієнтам певні види послуг міжнародного характеру;
- відкриття іноземними фінансовими організаціями своїх представництв на українському ринку або створення спільних підприємств сприяє поступовому розповсюдженню передового іноземного досвіду на національному ринку;
- система менеджменту іноземного банку та наявність новітніх інформаційних технологій можуть покращити ефективність функціонування національної банківської системи;
- запровадження міжнародного досвіду фінансового оздоровлення, реорганізації та реструктуризації банків, що набуває виключно важливого значення в умовах майбутніх об'єднань, поглинання і злиття банків;
- посилення міжбанківської конкуренції позитивно впливатиме на розвиток банківської системи в цілому тощо [2].

По-друге, з появою іноземних інвесторів на національному ринку у сферах харчової промисловості, будівництва, торгівлі, сфері послуг та в інших сферах економічної діяльності українському товаровиробнику стає дедалі складніше конкурувати з іноземними інвесторами через недостатність новітньої техніки і

технологій, капіталів, що, у свою чергу, призводить до зниження темпів вітчизняного виробництва. Адже, в умовах жорсткої конкуренції на внутрішньому та світовому товарних ринках українські товаровиробники на собі відчули, що їх продукція повинна відповідати міжнародній якості та цінам. Тому, як наслідок, недостатня конкурентоспроможність призводить до знищення національних товаровиробників та ставить українських підприємців та споживачів у залежність від іноземних постачальників та інвесторів.

По-третє, оскільки прибутки, які отримують іноземні інвестори, виробляючи товари та послуги на вітчизняному ринку, – це частина ВВП України, то, виводячи їх з України до країни – донора, це призводить до зниження темпів економічного зростання країни – реципієнта.

Як правило, на початковому етапі припливу іноземних інвестицій спостерігається стрімке зростання економіки країни-реципієнта, але далі спостерігаються не менш стрімкі темпи його падіння. Це типово явище для країн із високою часткою іноземних інвестицій.

По-четверте, розглядаючи ситуацію, коли НБУ девальвував гривню майже у півтора рази у відношенні до долара США, іноземним інвесторам стало дуже вигідно вкладати свої кошти в українську економіку, а особливо, в експортноорієнтовані галузі, які знаходяться у більш-менш придатному технологічному стані. Ми маємо на увазі використання енергозберігаючих технологій або впровадження іноземними інвесторами новітніх технологій та розробок з метою отримання надприбутків, поки складається сприятлива для цього ситуація. У цьому випадку українська експортна продукція зможе конкурувати на світових ринках за рахунок зниження цін у іноземній валюті. Це буде продовжуватися до тих пір, поки іноземний інвестор не задумає виводити свої капітали за кордон України. На нашу думку, стратегічно налаштований інвестор буде чекати саме такого моменту, коли гривня може ревальвувати, і він від такого роз-

гортання подій отримає тільки додаткові прибутки.

Отже, занадто активне залучення іноземних інвестицій до нашої країни може в подальшому призвести до економічного занепаду країни та її залежності від інших країн у багатьох аспектах.

На нашу думку, саме сьогодні слід створювати всі умови для внутрішніх інвесторів, щоб вони без сумнівів могли вливати свої капітали в нашу країну. Першочерговими факторами стримування вкладання коштів у національну економіку є: політична нестабільність, громіздка й недосконала законодавча база і така сама система оподаткування, бюрократія та корупція. Але з приходом нової влади та при правильних її кроках Україна може вийти на новий виток розвитку в інвестиційній сфері.

Тому основним завданням України на найближчу перспективу є поліпшення інвестиційного клімату та збільшення обсягів інвестицій у національну економіку за рахунок внутрішніх ресурсів.

Зараз в Україні існує проблема дефіциту фінансових ресурсів. На сьогоднішній день держава не в змозі здійснювати інвестування різних сфер економіки через брак бюджетних коштів. На наш погляд, держава повинна створювати всі необхідні умови для існування не тільки великих підприємств, а й для малих та середніх, тим самим розвивати середній та малий бізнес.

Для цього, по-перше, потрібно довести до свідомості людей, що гроші повинні робити гроші. У сучасних умовах підприємці дуже обережно починають розвиватися та вкладати свої кошти в розвиток власного бізнесу, тому що існує занадто багато ризиків. Тому щоб гроші працювали на економіку та люди не тримали їх у кишенях, потрібно, щоб держава надавала певні гарантії, гарантувала захист підприємницької діяльності у малому та середньому бізнесу. Адже ті грошові ресурси, які люди зберігають вдома, це великий інвестиційний потенціал, який можна використовувати для розвитку національної економіки без додаткових запозичень у міжнародних організацій. Але у зв'язку з недові-

рою населення до фінансових установ ці кошти залишаються незадіяними в інвестиційних та виробничих процесах. Тому, на нашу думку, першочерговими діями держави повинні стати заходи, які будуть спрямовані на повернення довіри населення до банківської сфери, яке вкладаючи свої заощадження, підтримує реальний сектор економіки, що, у свою чергу, надасть змогу банкам отримати додаткові ресурси, які вони зможуть направити, наприклад, на кредитування малого та середнього бізнесу. Іншими словами, держава повинна бути гарантом для населення й нести відповідальність за довірені населенням кошти разом з фінансовими установами. Тільки це, на наш погляд, зможе повернути довіру населення до фінансових установ найближчим часом. Це можна здійснити за рахунок збільшення виплат гарантованої суми відшкодування вкладникам із 100 тис. грн, наприклад, до 500 тис. грн.

По-друге, необхідно вирішити питання кредитування малого та середнього бізнесу. Держава має створити певні програми, завдяки яким малі та середні підприємства отримували б доступні кредити під розвиток свого бізнесу. На сьогоднішній день усе навпаки, комерційні банки майже не надають довгострокових кредитів, які потрібні підприємцям. Короткострокові кредити, якщо видаються, то під великі відсотки. Це свідчить про наявність підвищеного ризику при наданні таких кредитів і ризик несвоєчасного повернення грошей. Банківська система України з жовтня 2008 р. видає дуже малу кількість кредитів та, як наслідок, банки майже не отримують прибутки від такої діяльності. За версією банкірів основними проблемами корпоративного кредитування є: слабка прогнозованість розвитку української економіки, висока вартість кредитів та відсутність чіткої посткризової кредитної політики. Але існують галузі, які банки вже зараз можуть забезпечити фінансуванням — це харчова промисловість, фармацевтична сфера, також сільське господарство та

підприємства енергетичного комплексу. Щоб кредитування цих галузей здійснювалося, держава повинна активно стимулювати кредитування економіки. Одним з найбільш вагомих стимулів для фінансових установ є поділ ризиків з державою.

Вкладання коштів у виробництво українськими інвесторами є одним з найкращих рецептів оздоровлення української економіки. Більше того, в умовах масового безробіття український інвестор — це представник малого й середнього бізнесу, який не тільки забезпечує роботою працівників, але й створює перспективні умови для розвитку різних галузей народного господарства.

На наш погляд, для налагодження стабільного зростання макроекономічних показників першочерговим завданням держави має бути створення всіх умов для активізування внутрішніх інвесторів і пошуку вільних фінансових ресурсів всередині країни. Тому оздоровлення національної економіки можливо прискорити, якщо вдасться надати імпульс активності внутрішнім інвесторам. Як тільки буде спостерігатися стабільне зростання цих показників, необхідно займатися зміцненням національної валюти, що дозволить зняти значне навантаження з державного бюджету, яке припадає на обслуговування зовнішнього державного боргу.

#### Список використаної літератури

1. Міністерство фінансів України [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat\\_id=240945](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=240945)
2. Національний банк України // <http://www.bank.gov.ua/>
3. Державний комітет статистики України // <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Лебеда Г. Бюджетный дефицит и государственный долг: проблемы моделирования / Г. Лебеда // Теория и практика управления. — 2005. — № 4 // <http://www.liga.net/smi/show.html?id=145272>

*Надійшло до редакції 2.02.2010*

УДК 339.9.012.42:338

С.О. ТРИГУБ, викладач Ренійського інституту  
Дніпропетровського університету економіки та права

## ОСОБЛИВОСТІ ВІЛЬНИХ (СПЕЦІАЛЬНИХ) ЕКОНОМІЧНИХ ЗОН ТА ЇХ ВПЛИВ НА СТИМУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглядаються поняття, функції та проблеми функціонування вільних (спеціальних) економічних зон, їх переваги для іноземного капіталу та національної економіки. Описано також типи зон згідно із законодавством України, цілі створення і завдання для розвитку регіонів. Зроблено також висновки щодо діяльності зон за останній період часу.

В статье рассматриваются понятие, функции и проблемы функционирования свободных (специальных) экономических зон, их преимущества для иностранного капитала и национальной экономики. Описаны также типы зон согласно законодательству Украины, цели создания и задачи для развития регионов. Сделаны также выводы относительно деятельности зон за последний период времени.

This article considers the functions and problems of special of economic zones, their advantage for a foreign capital and national economy. The types of zones are described also in obedience to the legislation of Ukraine, whole creations and tasks for development of regions. Conclusions are done also in relation to activity of zones for the last period of time.

*вільна економічна зона (ВЕЗ), Спеціальна економічна зона (СЕЗ); типи ВЕЗ; цілі і завдання створення ВЕЗ; переваги ВЕЗ; економічні, науково-технічні і соціальні цілі*

Визначальною рисою сучасної світової економічної системи є інтеграційні процеси та глобалізація. Ці процеси набули незворотного характеру. Їх науково обгрунтоване відображення знайшло своє втілення у «Стратегії економічного соціального розвитку України (2004–2015 рр.) «Шляхом європейської інтеграції».

Одним із напрямів стимулювання розвитку виробництва, зростання валютних надходжень, покращання платіжного балансу та одержання доступу до нових і новітніх технологій є утворення вільних (спеціальних) економічних зон (ВЕЗ) з особливим юридичним її митним статусом, які створюють сприятливі умови для залучення іноземного капіталу. Ці умови охоплюють різноманітні податкові митні, валютно-фінансові та інші надані преференції право іноземним фірмам безмитно ввозити машини і устаткування, технології, сировину і матеріали, напівфабрикати, створювати експортні виробництва, переводити

значну частину одержаного прибутку за межу митного кордону ВЕЗ. Складність цієї проблеми полягає в тому, що вільні економічні зони повинні вписуватися в національну економічну систему і, в той же час, бути привабливими для іноземних інвесторів.

Дослідження проблем створення і функціонування вільних економічних зон в Україні проводили такі вчені, як: О.І. Амоша, М.Г. Білопольський, Д.Б. Лук'янченко, Ю.В. Макогон, І.Л. Сазонець, Н.В. Стукало. Однак практичне функціонування ВЕЗ в сучасних умовах, необхідність розробки шляхів їх розвитку та функціонування потребує подальшого аналізу реалізації ними функцій стимулювання національного виробництва.

В Україні створюються законодавчі основи вільного підприємництва: прийнято закони про зовнішньоекономічну діяльність, про режим іноземного інвестування, про загальні засади створення та функціонування спеціальних (віль-



них) економічних зон, про заснування окремих ВЕЗ та ін. Але в умовах обмеженості державного бюджету України найближчим часом неможливо повною мірою реалізувати великомасштабну інвестиційну програму розвитку ринкової інфраструктури. А тому актуальними є регіональні програми створення елементів відкритої економіки шляхом створення вільних економічних зон з метою поетапної інтеграції України у світове господарство. Тому метою цієї роботи є аналіз функцій ВЕЗ для виявлення напрямів стимулювання діяльності підприємств.

*Вільна економічна зона (ВЕЗ)* – це територія в прикордонних або інших регіонах країни, яка має особливий юридичний і митно-економічний статус. У Законі України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» наводиться таке визначення: «*Спеціальна (вільна) економічна зона (СЕЗ)* являє собою частину території України, в якій встановлюються і діють спеціальний правовий режим економічної діяльності і порядок застосування та дії законодавства України. На території спеціальної (вільної) економічної зони впроваджуються пільгові митні, валютно-фінансові, податкові та інші умови економічної діяльності національних й іноземних юридичних та фізичних осіб». Разом з тим визначається, що статус, термін і територія спеціальної економічної зони встановлюються Верховною Радою України шляхом прийняття окремого закону для кожної спеціальної (вільної) економічної зони [1].

Відповідно до закону існують такі типи ВЕЗ:

- 1) безмитні торгові зони (порти, склади, транзитні зони, митні зони на підприємствах);
- 2) експортні виробничі зони (промислові, туристсько-рекреаційні);
- 3) імпортні виробничі зони, зони із заміщенням порту;
- 4) банківські і страхові безмитні зони;
- 5) зони технологічного розвитку (технопарки, технополіси);
- б) комплексні зони.

При формуванні зон важливо визначити, якими показниками можна вимірювати їх досягнення. Це можуть бути показники експорту, зайнятості, створення підприємств, передачі технології чи модернізації промисловості.

Але треба мати на увазі, що на практиці багато зон не виправдали сподівань своїх засновників, подекуди все закінчилось цілковитим провалом.

Прикладами класичних невдач на етапах планування і розробки проекту є:

- невдалий вибір місця для зони (наприклад, слабко розвинутий регіон з поганими дорогами та авіаційним сполученням);
- недостатня увага до базової інфраструктури, наприклад, телекомунікації та забезпечення електроенергією;
- слабкі організаційні зв'язки між керівництвом зони та різними державними органами (Міністерством фінансів, Митним управлінням тощо), підтримка яких необхідна для розвитку зони.

Тому вважається, що запорукою успішного розвитку зон є не стільки якість початкового планування чи уточнення основних економічних оцінок проекту, скільки подальша здатність керівництва зони (або уряду) до пристосування до змінного середовища, розробки гнучкого та ефективного механізму оцінок та розв'язання проблем.

Якщо врахувати всі ці зауваження, зони можуть мати такі довгострокові переваги:

- модернізуючий вплив їх на господарство приймаючої країни;
- можливість експериментувати з політичними інструментами, які не використовувались в інших секторах економіки;
- здатність зон полегшувати перехід від закритої до відкритої економіки.

Переваги створення ВЕЗ:

### **1. Переваги для іноземного капіталу:**

- податкові пільги;
- доступ до національного та регіонального ринків;
- забезпечення більш низьких виробничих витрат (наприклад, дешева робоча сила);

- можливість фінансування за зниженими процентними ставками;
- право власності на землю.

## **2. Переваги для національної економіки та економіки регіону:**

- більш раціональне використання місцевих природних ресурсів;
- одержання новітніх технологій;
- розвиток торговельно-експортних операцій, експортно-товарного виробництва;
- структурна перебудова національної та регіональної економіки;
- підвищення зайнятості населення, створення нових робочих місць і, як результат, зниження безробіття;
- зростання добробуту населення, більш високий рівень доходів, більш повне насичення національного ринку високоякісними товарами;
- тимчасовий захист національної та регіональної економіки від міжнародної конкуренції на внутрішньому ринку;
- створення сприятливих умов для міжнародного кредитування, одержання нових джерел фінансування;
- нові можливості для підготовки та перепідготовки кадрів.

Держава має бути зацікавлена у створенні, насамперед, зовнішньоторговельних виробничих і науково-технічних зон.

Науково-технічні зони дозволяють оптимально поєднати інтелектуальні ресурси та підприємницькі можливості – зменшити строки впровадження відкриттів та винаходів у виробництво, залучити кошти у вигляді ризико-капіталів та кредитів, збільшити надходження від продажу наукової продукції та товарів, вироблених на її основі, стримати вплив висококваліфікованих кадрів за кордон.

Відносно незначних витрат потребує формування зовнішньоторговельних зон, діяльність яких дає змогу досягти швидкої окупності і забезпечує, як правило, позитивний соціально-економічний ефект.

Створення багатопрофільних виробничих зон може здійснюватися на основі існуючої виробничої бази з відпо-

відним поповненням її національними та іноземними інвестиціями. Це сприятиме розвитку експортного потенціалу конкретного регіону та держави в цілому, розв'язанню проблем зайнятості.

Проблеми, пов'язані з фінансуванням та інфраструктурним забезпеченням вільних зон, можуть бути зменшені шляхом надання окремих незабудованих територій в оренду на пільгових умовах та на тривалий строк з гарантуванням стабільності укладених договором умов оренди [5].

У цілому створення в Україні вільних економічних зон має здійснюватися при узгодженні загальнодержавних економічних програм і залежатиме від ефективної взаємодії органів державного управління місцевих структур та підприємств, а також від розширення самостійності територій у питаннях управління їх соціально-економічним розвитком.

Для того, щоб оцінити ефективність функціонування ВЕЗ, перш за все, слід чітко визначити що ставлять собі за мету ВЕЗ? Будь-яка держава, що йде на утворення ВЕЗ на своїй території, визначає законом порядок утворення і ліквідації, а також механізм функціонування ВЕЗ. При цьому визначаються, перш за все загальнонаціональні, макроекономічні цілі: економічні, науково-технічні і соціальні (рис. 1). Це особливо характерно для країн, що розвиваються, в яких ВЕЗ покликані сприяти прискоренню темпів економічного зростання, освоєнню нових технологій, насиченню внутрішнього ринку високоякісними товарами тощо. В індустріально розвинутих країнах створення ВЕЗ спрямоване на подолання застою в окремих галузях промисловості, банківської і страхової справи.

Поряд із макроекономічними цілями створення ВЕЗ покликано вирішувати локальні завдання окремих регіонів:

- сприяти розвитку недостатньо розвинутих у економічному відношенні регіонів;

- забезпечувати більш повну зайнятість робочої сили у ВЕЗ та прилеглих регіонах;



Рис. 1. Класифікація цілей створення ВЕЗ

- залучення іноземних інвестицій;
- організація у ВЕЗ таких виробництв, продукція яких могла б йти на експорт;
- спільна підготовка фахівців;
- спільна діяльність у галузі рекреації і туризму;
- підтримання вітчизняних регіональних товаровиробників [6].

ВЕЗ можуть розглядатися також як один із інструментів, спрямованих на досягнення стратегічних цілей країн.

ВЕЗ можуть допомагати у вирішенні більш конкретних завдань:

- їх можна розглядати як джерело нових товарів і техніки;
- вони можуть виробляти нові знання і виконувати освітню функцію;
- зони можуть виконувати важливу функцію випробувального полігону перед широкомасштабним впровадженням окремих реформ;

- вони можуть бути механізмом для зосередження досить обмежених ресурсів (технічних, фінансових, управлінських, організаційних) та їх концентрованого спрямування на досягнення певної мети;

- зони можна розглядати як засіб сприяння розвитку певного регіону.

Важливим питанням у разі створення ВЕЗ є розробка політики розвитку інноваційної стратегії і культури підприємництва.

На території СЕЗ, як і на територіях пріоритетного розвитку, встановлено спеціальний пільговий митний та податковий режим діяльності. Постановою КМУ від 27.07.1998 затверджено перелік пріоритетних видів діяльності на території СЕЗ. До таких належать:

- сільське господарство;
- видобуток вугілля, нафти і газу;

- видобуток кольорових металів, піску, глини;
- розробка кам'яних кар'єрів;
- харчова, текстильна, шкіряна, деревообробна і паперова промисловість;
- коксохімія;
- виробництво гумових і пластмасових виробів;
- металургія і металообробка;
- виробництво машин, електричного, електронного, транспортного устаткування;
- виробництво електроенергії, газу і води;
- будівництво.

Діяльність вільних економічних зон передбачає прийняття інноваційних рішень, а держава повинна сприяти цьому прийняттям відповідних законодавчих актів і постанов уряду. На жаль, наявна система оподаткування доходів не стимулює формування високої культури підприємництва, а призводить до зниження довіри між підприємствами і державою. Верховна Рада України, наприклад, прийнявши Закон «Про іноземні інвестиції», який був найліберальнішим серед аналогічних у країнах СНД, подальшими законодавчими актами звела нанівець його ефективність.

Особливі економічні умови господарювання ВЕЗ дають змогу національним товарам та послугам проникати на світовий ринок, а іноземним ресурсам – влитися в національну економіку і відіграти там свою позитивну роль. Створення вільної економічної зони – це подальший соціально-економічний розквіт регіону, широке залучення зовнішніх і внутрішніх інвестицій, захищених гарантіями держави і спрямованих на створення соціально орієнтованої інфраструктури краю.

До прийняття Закону України від 25.03.2005 № 2505 «Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України 2005 рік» та деяких інших законодавчих актів України на спеціальних територіях з початку функціонування (станом на 31.03.2005) було затверджено 742 проекти, кошторисна вартість яких становила 7,6 млрд дол., у т. ч. іноземні інвестиції – 2,5 млрд дол.

Протягом 2005–2007 рр. та за 5 місяців 2008 р. органами управління спеціальними територіями було скасовано 395 інвестиційних проектів, у т. ч. з 170 проектів закінчився термін реалізації.

Станом на 01.06.2008 у СЕЗ та на ТПР України затверджено 347 інвестиційних проектів (на ТПР – 183, у СЕЗ – 164) кошторисною вартістю 4,5 млрд дол., у т. ч. іноземні інвестиції – 2,1 млрд дол. (46,6% загальної кошторисної вартості проектів).

Суб'єктами господарювання в процесі реалізації зазначених проектів передбачається створити близько 50 тис. нових та зберегти 52 тис. існуючих робочих місць.

За рахунок реалізації цих інвестиційних проектів з початку функціонування:

1. Залучено інвестицій на суму 2,4 млрд дол. (або 53,3% кошторисної вартості проектів), з них іноземних – на суму 0,8 млрд дол. США (33% залучених інвестицій).

За 5 місяців 2008 р. залучено 124,9 млн дол., або 60% обсягу залучених інвестицій за відповідний період 2007 р. (206,6 млн дол.), у т. ч. іноземних – 9,4 млн дол., або 36% залучених іноземних інвестицій за відповідний період 2007 р. (26 млн дол.).

Протягом травня 2008 р. залучено 19,9 млн дол., у т. ч. іноземних – 1,9 млн дол. (9,5% залучених за травень інвестицій).

2. Освоєно інвестицій на суму 11,4 млрд грн (або 94% загального обсягу залучених інвестицій).

За 5 місяців 2008 р. було освоєно 842,2 млн грн, у т. ч. протягом травня 2008 р. освоєно інвестицій на суму 90,6 млн грн.

3. Створено 32,8 тис. та збережено 45,1 тис. робочих місць.

За 5 місяців 2008 р. створено 787 робочих місць (або 43% створених робочих місць за відповідний період 2007 р. – 1,8 тис.) та збережено 344 робочих місць (або 60% кількості збережених робочих місць за відповідний період 2007 р. – 571).

Протягом травня 2008 р. створено 105 нових робочих місць.

4. Реалізовано товарів, робіт, послуг на суму 56,1 млрд грн, у т. ч. на експорт – 28,7 млрд грн (51% загального обсягу реалізації).

За 5 місяців 2008 р. обсяг реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) склав 9 млрд грн, або 96% обсягу реалізації за відповідний період 2007 р. (9,3 млрд грн), з них на експорт – 4,1 млрд грн, або 95% обсягу реалізації на експорт за 5 місяців 2007 р. (4,3 млрд грн).

Протягом травня 2008 р. обсяг реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) склав 2 млрд грн, з них на експорт – 845,9 млн грн (42% обсягу реалізації за травень місяць).

За даними управліннь економіки облдержадміністрацій суб'єкти господарювання, які продовжують реалізацію інвестиційних проектів у СЕЗ та на ТПР, з початку функціонування:

– сплатили до бюджетів податків, зборів (обов'язкових платежів) сумою 7 млрд грн, у т. ч. за 5 місяців поточного року – 1,2 млрд грн.

У травні поточного року надходження до бюджетів становили 483 млн грн, з яких найбільше надходжень було отримано від суб'єктів господарювання ТПР у Донецькій області – 342 млн грн (70,8%), СЕЗ «Закарпаття» – 77 млн грн (16%), ТПР в Автономній Республіці Крим – 37 млн грн (8%), СЕЗ «Миколаїв» – 7,5 млн грн (1,5%).

– отримали пільги з оподаткування у сумі 1,5 млрд грн, з них протягом I кварталу 2008 р. – 2,02 млн грн (пільги зі сплати ввізного мита, отримані у січні на підставі судових рішень суб'єктом ТПР у Житомирській області ВАТ «Новоград-Волинський м'ясокомбінат» при ввезенні м'ясо сировини).

Протягом травня 2008 р. пільги суб'єктам СЕЗ та ТПР не надавались.

У травні 2008 р. у СЕЗ та на ТПР було скасовано 15 інвестиційних проектів, з них:

– у зв'язку з невиконанням інвестиційних зобов'язань – 6 проектів (2 проекти у СЕЗ «Азов», 4 проекти на ТПР у Донецькій області);

– у зв'язку із завершенням терміну реалізації – 8 проектів (1 проект на ТПР у Автономній Республіці Крим, 7 проектів на ТПР у Донецькій області);

– за взаємною згодою сторін – 1 проект у СЕЗ «Миколаїв» [7].

Отже, на основі аналізу діяльності цілого ряду зон можуть бути зроблені такі висновки:

– БЕЗ ніколи не розвиваються згідно з початковим планом, свідчення цього – перетворення ряду зон у промислові монокультури, а не у добре збалансовані та високо диверсифіковані промислові парки, які передбачалося зробити;

– економічні та соціальні переваги зон, які звичайно слугують виправданням для їх створення, у більшості випадків не відповідають початковим розрахункам.

– спеціальні економічні зони можуть слугувати:

– фактором залучення економіки в МРТ через розвиток експортно-орієнтованого чи імпортозаміщуючого виробництва;

– стимулом розвитку окремих регіонів країни;

– засобом удосконалення спеціальних галузевих виробництв;

– територією вільного виробництва, де апробується особливий механізм переходу до ринку;

– способом непрямого впливу, що модернізує, на економіку через демонстраційні і навчальні ефекти, які виходять за межі зональної території;

– методом утворення в національній економіці так званих центрів розвитку або центрів зростання.

Вільні економічні зони покликані виконувати свою специфічну роль, концентруючи експортноорієнтоване й імпортозаміщуюче виробництво, стимулюючи зовнішньоекономічні зв'язки, являючи собою «пастки» для іноземних інвестицій. Вони також повинні стимулювати зосередження техніко-технологічних інновацій, сприяти освоєнню сучасного ринкового механізму господарювання.

#### Список використаної літератури

1. Закон України від 13.10.1992 р. № 2673-ХІІ «Про загальні засади ство-

рення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон».

2. Вільні економічні зони: світовий досвід і українська практика: навчальний посібник / за ред. І.Ю. Сіваченка. — К.: Центр учбової літератури, 2004.

3. Сіваченко І.Ю. Вільні економічні зони: навчальний посібник / І.Ю. Сіваченко, Н.О. Кухарська, М.А. Левицький. — К.: Дакор, Алерта, 2001. — 480 с.

4. Сазонець І.Л. Інвестування: міжнародний аспект / І.Л. Сазонець,

В.А. Федотова. — К.: Центр учбової літератури, 2007. — 276 с.

5. Сазонець І.Л. Міжнародна інвестиційна діяльність / І.Л. Сазонець, О.А. Джусов, О.М. Созанець. — К.: Центр учбової літератури, 2006. — 297 с.

6. [http://www.niurr.gov.ua/ukr/publication/statti/economy/kuzmenkoVEZ\\_uk.htm](http://www.niurr.gov.ua/ukr/publication/statti/economy/kuzmenkoVEZ_uk.htm)

7. [http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable\\_artice?art\\_id=36710](http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable_artice?art_id=36710)

*Надійшло до редакції 10.09.2009*

УДК 378.1.009.12:001.9

О.Ю. КРАСОВСЬКА, старший викладач  
Дніпропетровського університету економіки та права

## МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНИХ СИСТЕМ ВИЩОЇ ОСВІТИ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ ЗНАНЬ

В статті розглянуто питання оцінки конкурентоспроможності національних систем вищої освіти та їх вплив на формування загальної конкурентоспроможності країн світу в умовах сучасної економіки знань.

В статье рассматриваются вопросы оценки конкурентоспособности национальных систем высшего образования и их влияние на формирование общей конкурентоспособности страны в условиях современной экономики знаний.

This article is devoted to the evaluation of the competitiveness of national higher education systems and their influence on the overall competitiveness of the country in a modern knowledge economy.

*національна система вищої освіти, конкурентоспроможність країни, економіка знань, конкурентний аналіз*

Освіту можна розглядати як процес удосконалення і розвитку людського капіталу. Для більшості розвинутих країн ухвалення концепції розвитку людського капіталу збіглося зі становленням нового постіндустріального суспільства і розвитком економіки знань, в якій основним продуктом стає інформація і знання. У цих країнах саме людський капітал став основним фактором прогресу, забезпечуючи до 75% виробництва і приросту національного доходу.

Наприклад, у США, які на цей час є безперечним світовим лідером у галузі науково-технічного прогресу, витрати на сферу освіти знаходяться в межах 7% від ВВП, тобто приблизно відповідають рівню витрат на оборону, а науково-технічний прогрес, за експертними оцінками, забезпечує більше 40% від загального приросту ВВП [1].

Конкурентоспроможність будь-якої країни залежить від її природного і людського потенціалу. При цьому багато держав переконливо довели, що навіть при бідності природного потенціалу можна бути серед передових. Отже, ключове значення має саме людський потенціал і, перш за все, освіта, ком-

петентність, творчі можливості людей і умови їх реалізації. Саме знання стають головним джерелом конкурентних переваг у ХХІ ст. При цьому навряд чи можна говорити про передові позиції освіти в країні, яка значно відстає від розвинутих країн за ефективністю економіки і рівнем життя.

Основні підходи до оцінки міжнародної конкурентоспроможності системи вищої освіти загалом і в цілому не відрізняються від базових принципів аналізу конкурентного середовища будь-якої іншої галузі економіки. Як відомо, в цьому випадку прийнято виділяти три рівні: внутрішнє середовище, зовнішнє мікросередовище і зовнішнє макросередовище. Ключові напрями аналізу конкурентного середовища світового ринку вищої освіти можна подати у вигляді таблиці (табл. 1).

У рамках аналізу внутрішнього середовища на першому місці оцінка освітньої послуги, що надається. Плата за навчання і вартість проживання в країні для іноземних студентів є важливим фактором конкурентоспроможності національної освітньої системи. Багато студентів з менш розвинутих країн хоті-

Таблиця 1

## Ключові напрямки аналізу конкурентного середовища світового ринку вищої освіти

Внутрішнє середовище	Зовнішнє мікросередовище	Зовнішнє макросередовище
1. Аналіз освітньої послуги	1. Аналіз конкурентів на світовому ринку вищої освіти	1. Аналіз соціально-культурного розвитку суспільства
2. Аналіз внутрішньої інфраструктури	2. Аналіз споживачів освітньої послуги	2. Аналіз економічного розвитку суспільства
3. Аналіз викладацького складу	—	3. Аналіз географічних особливостей світового ринку вищої освіти
4. Аналіз іміджу системи вищої освіти країни	—	4. Загальна привабливість країн
5. Аналіз фінансування вищої освіти	—	—

ли б навчатися в країнах Західної Європи або Північної Америки. Проте рівень цін у цих державах нерідко є неподоланим бар'єром навіть за умови безкоштовної освіти або отримання освітнього гранту, що покриває плату за навчання. Тут також важливо оцінити наявність програм англійською мовою — це необхідна умова залучення іноземних студентів.

Стосовно аналізу внутрішньої інфраструктури, необхідно враховувати кількість ВНЗ у країні, їх наповнюваність студентами, рівень використання інформаційних технологій. У сучасних умовах доступність комп'ютерів та Інтернету є необхідною передумовою ефективного навчання студентів, зокрема іноземних, які не завжди можуть дозволити собі привезти комп'ютер на період навчання за кордоном. Одночасно не можна залишати без уваги і стан бібліотеки. Тут важлива наявність книг і журналів іноземними мовами за всіма основними напрямками навчання у ВНЗ.

Якість професорсько-викладацького складу є найважливішою складовою, що визначає конкурентні позиції не тільки окремої освітньої установи, а і системи вищої освіти країни. Аналіз іміджу приймаючої країни дозволяє точніше оцінити можливості залучення студентів з-за кордону. Оцінка фінансового стану дозволяє визначити основні джерела фінансування діяльності ВНЗ країни, зокрема аспектів, пов'язаних з його інтернаціоналізацією. У зв'язку з цим важливе значення має ступінь самостійності освітніх установ у питанні розподілу бюджетних коштів.

Аналіз зовнішнього середовища в загальному вигляді спрямований на те, щоб визначити місце системи вищої освіти країни на світовому ринку освіти, виявити можливості і загрози, які можуть вплинути на її конкурентоспроможність. Фактори зовнішнього мікросередовища в цілому досить стандартні:

1. *Конкуренти.* Потенційно конкурентами освітньої системи країни в рамках міжнародного ринку є всі системи вищої освіти інших країн-учасниць ринку. Проте кожному з них окремо необхідно звертати увагу саме на тих конкурентів, які пропонують схожі навчальні програми, мають порівняльні переваги і недоліки.

2. *Споживачі.* Потенційними споживачами освітньої послуги є абітурієнти і студенти всіх країн світу. У реальній ситуації, звичайно, акцент доцільно робити на найбільш перспективні напрями. Так, в Україні основний потік іноземних студентів іде до її вищих освітніх установ з країн СНД та Азії.

При аналізі зовнішнього середовища доцільно зупинитися на його макроекономічній складовій. Уточнимо, що зовнішнє макросередовище національної системи вищої освіти представлене сукупністю політичних, економічних, соціокультурних характеристик розвитку суспільства країни, які впливають на рішення іноземного студента при виборі місця проходження навчання. У ході аналізу соціально-культурних характеристик одним з початкових параметрів є мова. Дослідження показують [3], що



національна мова є важливою характеристикою, яка визначає вибір країни проходження навчання. У сучасних умовах, коли англійська мова фактично стала основною мовою міжкультурного спілкування, саме англомовні країни є основними постачальниками освітніх послуг у світі. Саме тому видається доцільною організація навчальних програм англійською мовою. Разом з тим не слід забувати, що за допомогою освіти відбувається розповсюдження національної культури, тому заняття мовою приймаючої країни повинні стати невід'ємною частиною навчання іноземного студента.

Терпимість до інших релігій і наявність конфліктів як на релігійному, так і на національно-расовому ґрунті, є важливим фактором при ухваленні іноземними студентами рішення про навчання в тій або іншій країні.

Статистика Організації економічного співробітництва і розвитку наочно свідчить, що у виборі місця навчання студенти часто віддають перевагу країнам з вищим рівнем економічного розвитку, ніж їх власні держави [2]. У зв'язку з цим у багатьох випадках країнам слід звернути увагу на залучення студентів з менш розвинутих країн.

Географічні і, зокрема, кліматичні умови значною мірою впливають на вибір країни навчання. Одним студентам приємніше проходити навчання в теплих країнах, іншим – у країнах з прохолодним кліматом. Тому при залученні іноземних студентів необхідно робити акцент на позитивних моментах, пов'язаних з кліматом місцевості.

Для багатьох студентів, що відправляються на навчання за кордон, іноземне стажування є можливістю для подорожей. Тому загальна туристична привабливість країни і наявність культурно-історичних пам'яток відіграють значущу роль. Завдання країни полягає в тому, щоб зробити ці визначні пам'ятки доступними для студентів.

Слід зазначити, що в сучасних умовах багато країн з метою підвищення конкурентоспроможності своїх систем вищої освіти закономірно прагнуть ви-

користуватися можливості інтернаціоналізації, в першу чергу шляхом залучення іноземних студентів. Глобальна конкуренція між державами у XXI ст. переходить у сферу освіти і науки, що набуває для економічного зростання і розвитку людського потенціалу стратегічного значення. Саме інтелектуальний освітній капітал визначатиме вектор і динаміку розвитку країн і їх конкурентоспроможність на світовій арені. У конкурентній боротьбі на світових ринках переможцями стануть країни, які будуть пропонувати нові, найбільш якісні продукти і послуги, що розробляються і проводяться кадрами з високою професійною підготовкою. Аналіз внутрішнього і зовнішнього середовища показує, що у сфері вищої освіти, як і в будь-якій іншій, необхідно ретельно досліджувати свої внутрішні сильні і слабкі сторони, а також зовнішні умови функціонування.

Ми пропонуємо маркетинговий підхід до оцінки міжнародної конкурентоспроможності національних систем вищої освіти, який ґрунтується на аналізі як кількісних, так і якісних характеристик ринку. Теоретичні основи маркетингового аналізу конкурентного середовища дозволили нам виділити групи показників конкурентоспроможності національних систем вищої освіти (табл. 2).

Вибір цих показників обґрунтований наявними доробками у сфері визначення конкурентоспроможності окремих галузей економіки, проведеними авторськими дослідженнями та наявною статистичною інформацією. Для уникнення суб'єктивізму, притаманного експертним оцінкам, пропонуємо використати рівні вагові коефіцієнти для всіх показників, окрім фінансових можливостей студентів, які мають найбільш вагомий вплив на вибір студентом країни для отримання вищої освіти. Крім того, важливою є оцінка ризику отримання освіти в певній країні. Ризики, насамперед, пов'язані з макроекономічною стабільністю країни-реципієнта. У цьому випадку ми пропонуємо коригувати оцінку міжнародної конкурентоспроможності на індекс макроекономічної стабільності

## Показники міжнародної конкурентоспроможності національних систем вищої освіти

Критерії оцінки	Показники ( $X_n$ )
Аналіз умов надання освітньої послуги	1. Плата за навчання та проживання іноземним студентом ( $X_1$ )
Аналіз внутрішньої інфраструктури	2. Кількість студентів у країні ( $X_2$ )
	3. Кількість ВНЗ у країні відносно кількості студентів ( $X_3$ )
Аналіз іміджу системи вищої освіти країни	4. Чисельність зайнятого населення в країні з вищою освітою ( $X_4$ )
	5. Динаміка зростання рівня оплати праці людей з вищою освітою ( $X_5$ )
Аналіз фінансування	6. Витрати на освіту, % від національного ВВП ( $X_6$ )
Аналіз споживачів освітньої послуги	7. Частка іноземних студентів у загальній чисельності студентів країни ( $X_7$ )
	8. Співвідношення експорту послуг вищої освіти з імпортом цих послуг ( $X_8$ )
Позиція щодо конкурентів	9. Сукупний результат ВНЗ країни за світовим рейтингом (Шанхайський рейтинг) ( $X_9$ )

країни, який розраховується Всесвітнім економічним форумом при оцінці конкурентоспроможності країни, і його вага складає 25%.

Загальна модель оцінки міжнародної конкурентоспроможності національних систем вищої освіти має такий вигляд:

$$IC_{TE} = \sum X_n^x (1 - R), \quad (1)$$

де  $IC_{TE}$  – міжнародна конкурентоспроможність національної системи вищої освіти;

$X_n$  – показники міжнародної конкурентоспроможності національної системи вищої освіти,

$n$  – кількість показників,  $n = 1, 2, 3, \dots$ ;

$R$  – індекс макроекономічної стабільності ( $R = \text{const}$ ).

Результати розрахунку міжнародної конкурентоспроможності національних систем вищої освіти за деякими країнами світу наведено на рис. 1.

Запропонована методика оцінки міжнародної конкурентоспроможності національних систем вищої освіти містить в собі масштабну інформаційну базу для розробки державних програм розвитку освітньої сфери, маркетингових стратегій навчальних закладів. Це інформація про основних конкурентів, тенденції світового ринку, внутрішні мотиви активізації міжнародної діяльності, роль експорту вищої освіти в загальному економічному розвитку країни (табл. 3).

Як бачимо, незважаючи на лідерство на світовому ринку, за наведеними розрахунками США займає 3-тє місце,

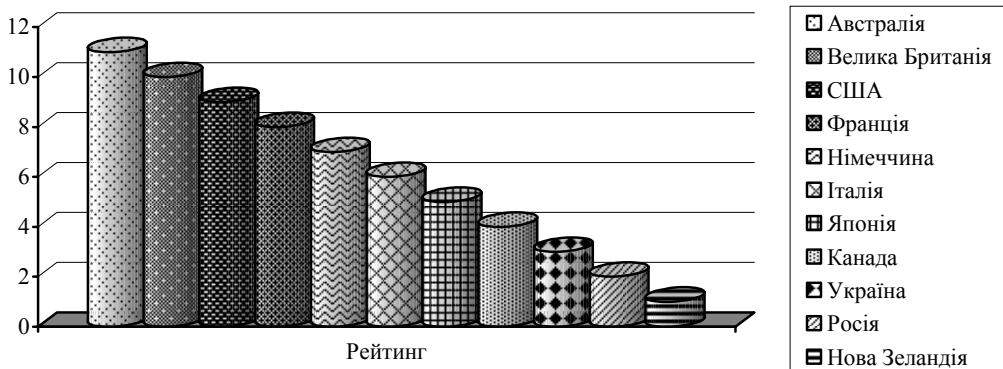


Рис. 1. Результати розрахунку міжнародної конкурентоспроможності національних систем вищої освіти

**Результати розрахунку міжнародної конкурентоспроможності національних систем  
вищої освіти деяких країн світу (2007 р.)**

Показник	США	Велика Британія	Німеччина	Франція	Канада	Австралія	Японія	Італія	Нова Зеландія	Росія	Україна
Витрати на ВО, % від ВВП	0,029	0,013	0,011	0,013	0,027	0,016	0,015	0,009	0,015	0,008	0,005
Кількість студентів, % від чисельності населення	0,057	0,038	–	0,036	0,04	0,05	0,032	0,344	0,057	0,064	0,05
Кількість ВНЗ на 100000 населення, %	-0,367	–	0,42	0,26	-0,217	0,188	0,537	0,1	–	0,749	0,757
Частка іноземних студентів у загальній чисельності студентів, %	0,033	0,141	–	0,112	0,057	0,199	0,032	0,0242	0,171	0,008	0,011
Співвідношення експорту / імпорту послуг ВО, %	12,1	12,3	3,68	4,58	1,75	21,08	2,16	1,49	–	1,88	1,15
Чисельність зайнятого населення з ВО, %	0,833	0,878	0,855	0,835	0,829	0,848	0,8	0,802	0,838	–	0,931
Зростання заробітної плати працівників з ВО, %	1,72	1,57	1,62	1,5	1,4	1,31	–	1,55	1,21	–	1,13
Плата за навчання та проживання іноземним студентом, дол. США	-1,23	-1,35	-1,31	-1,3	-1,41	-1,35	-1,09	-1,34	-1,35	-1,64	-2,87
Рейтингування ВНЗ країни, % від ТОП-500 у Шанхайському рейтингу	0,332	0,084	0,082	0,046	0,044	0,034	0,066	0,04	0,01	0,004	0
Кількість населення, млн чол.	305,8	60,8	82,6	61,6	32,9	20,7	127,98	58,9	4,2	142,5	46,21
Міжнародна конкурентоспроможність	10,217	3,695	4,561	1,89	16,781	1,914	2,264	0,713	0,805	0,869	
Рейтинг	3	2	5	4	8	1	7	6	11	10	9

Розраховано за даними [2, 4–6].

а Австралія – 1-ше. Австралія має найбільший коефіцієнт покриття імпорту експортом послуг вищої освіти (21,08), що і вивело її на лідируючі позиції. Цікавим є те, що серед зазначених країн Україна займає 9-ту позицію, випереджаючи Нову Зеландію і Росію. Водночас це не є показовим, адже за деякими показниками відсутня інформація щодо Росії та Нової Зеландії. Плата за навчання та проживання іноземним студентом значно перевищує національний ВВП на душу населення. Крім того, відсутність українських вищих навчальних закладів у світовому Шанхайському рейтингу також не сприяє високому рівню міжнародної конкурентоспроможності вищої освіти України.

Проведене дослідження світового ринку вищої освіти дозволило виділити лідерів ринку та визначити місце України на цьому ринку (див. табл. 3). Разом із загальною оцінкою вважаємо за необхідне показати результати конкурентного аналізу у формі багатокутника, що дозволяє наочно відобразити проблемні зони в українській вищій освіті (табл. 4, рис. 2). У табл. 4 наведено бальні оцінки окремих складових конкурентного аналізу. Оцінки у балах отримано шляхом простого ранжування результатів за 11-бальною шкалою. Така шкала відповідає кількості аналізованих суб'єктів, і оцінки розподіляються таким чином: 11 балів отримує та країна, яка має найбільший результат за окремим показни-

Таблиця 4

## Матриця результатів конкурентного аналізу деяких суб'єктів світового ринку вищої освіти

Показник	США	Велика Британія	Німеччина	Франція	Канада	Австралія	Японія	Італія	Нова Зеландія	Росія	Україна
Витрати на ВО, % від ВВП	11	7	6	7	10	9	8	5	8	4	3
Кількість студентів, % від чисельності населення	10	6	1	5	7	8	3	4	10	11	9
Кількість ВНЗ на 100000 населення, %	1	1	8	7	1	6	9	5	1	10	11
Частка іноземних студентів у загальній чисельності студентів, %	6	9	1	8	7	11	5	4	10	2	3
Співвідношення експорту / імпорту послуг ВО, %	9	10	7	8	4	11	6	3	1	5	2
Чисельність зайнятого населення з ВО, %	5	10	9	6	4	8	2	3	7	1	11
Зростання заробітної плати у працівників з ВО, %	11	9	10	7	6	5	1	8	4	1	3
Плата за навчання та проживання іноземним студентом, дол. США	10	6	8	9	5	6	11	7	6	4	3
Рейтингування ВНЗ країни, % від ТОП-500 у Шанхайському рейтингу	11	10	9	7	6	4	8	5	3	2	1

Розраховано за даними [2, 4–6].

ком, 1 бал отримує та країна, яка має найменший результат за відповідним показником. Переведення значень показників конкурентоспроможності в бали допомагає графічно відобразити результати аналізу.

Як видно з табл. 4, Україна за двома показниками займає перше місце – кількість ВНЗ на 100 тис. населення відповідає демографічним особливостям країни, а чисельність зайнятих з вищою освітою найбільша серед аналізованих країн. Водночас за такими важливими показниками, як співвідношення між експортом та імпортом послуг вищої освіти та присутністю українських ВНЗ у міжнародному рейтингу Україна займає останні місця. Разом з тим найближчий сусід України та основний конкурент для її системи вищої освіти – Росія – випереджає нашу державу за цими показниками.

США знову підтверджує звання лідера світового ринку послуг вищої освіти. Водночас Велика Британія та Німеччина значно програють США і знаходяться приблизно на однаковому рівні з Австралією та Японією, що свідчить про

зростання ролі цих країн на світовому ринку.

Важливо розглянути внутрішні макроекономічні проблеми країни, які не сприяють підвищенню конкурентоспроможності її системи вищої освіти (табл. 5).

З проведеного аналізу можна зробити висновки, що для України найбільшою проблемою є політична нестабільність у країні, для Росії – корупція, для США і Великої Британії – фінансові аспекти діяльності тощо. Аналіз дозволяє сформулювати уявлення про основні слабкі сторони державної політики конкурентів.

Разом з притаманними пропонованій методиці недоліками вона є ефективним інструментом аналізу результатів міжнародної активності вищих навчальних закладів країн світу.

Для аналізу як окремих суб'єктів, так і національної системи вищої освіти в цілому, необхідно використовувати сучасні інструменти маркетингу. Про деякі з них вже було згадано, а саме про конкурентний аналіз. Разом з ним доцільно використовувати такі стратегічні

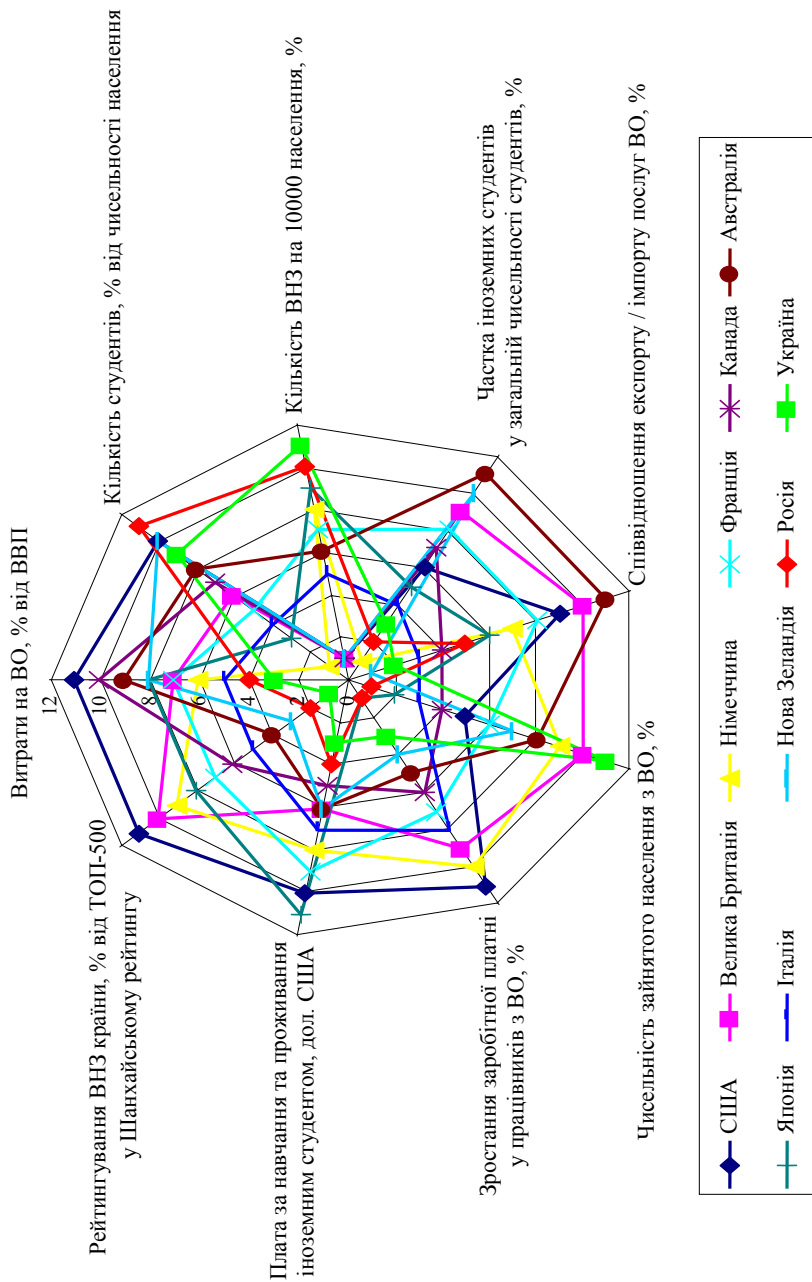


Рис. 2. Багатокутник міжнародної конкурентоспроможності систем вищої освіти деяких країн світу

Таблиця 5

## Аналіз факторів внутрішнього макроекономічного середовища країн [6]

Фактор	США	Велика Британія	Німеччина	Франція	Канада	Австралія	Японія	Італія	Нова Зеландія	Росія	Україна
Політична нестабільність	4,3	10,6	6,6	1,7	4,7	4,0	16,0	2,6	4,4	1,7	16,5
Доступність кредитів	19,0	22,1	14,9	17,7	22,6	14,0	7,7	17,2	23,0	16,9	13,5
Корупція	2,7	0,3	0,1	1,2	0,0	0,1	0,2	4,6	0,0	19,0	10,3
Податкове регулювання	12,8	12,6	20,9	15,3	12,3	11,2	17,1	11,6	6,7	11,6	10,1
Державна нестабільність	1,1	0,6	0,6	0,5	0,1	1,2	9,0	0,8	0,2	1,4	9,8
Інфляція	7,9	1,7	0,9	2,3	1,2	2,9	0,9	1,1	3,0	8,7	8,4
Бюрократія	12,0	14,3	10,5	9,5	12,8	10,7	16,7	18,2	12,3	8,2	8,2
Обіг іноземної валюти	1,4	1,5	0,3	1,8	1,6	2,0	0,5	0,7	4,1	2,9	6,5
Податкові ставки	14,1	12,1	14,4	17,3	16,7	11,8	17,0	11,2	12,2	8,2	3,9
Обмеження трудових прав	3,9	5,5	19,6	23,4	13,3	15,8	8,1	11,1	8,1	1,4	3,4
Злочини, крадіжки	2,3	1,0	0,7	0,3	0,5	0,2	0,3	2,4	0,2	9,0	2,6
Бідність робочого класу	7,0	4,7	2,0	1,7	3,6	6,4	1,5	3,0	1,9	2,4	2,5
Освіта робочого класу	5,6	5,8	6,9	5,3	4,1	8,7	1,2	3,9	6,1	4,1	2,2
Суспільне здоров'я	2,2	0,3	0,0	0,3	0,6	0,5	0,3	0,5	0,0	0,9	1,2
Інфраструктура	3,5	6,7	1,6	1,7	6,0	10,5	3,6	11,0	18,0	3,6	1,0

інструменти аналізу, як: SWOT-аналіз, PEST-аналіз, кваліметрія. Ці інструменти дають можливість формалізувати наявні проблеми вищої освіти та можливості, які відкриває світовий ринок для ефективного розвитку досліджуваної системи.

Отже, створення сучасного механізму оцінки світового ринку послуг вищої освіти, базованого на достовірних і порівнюваних даних про досягнуті освітні результати, ступені їх відповідності світовому соціально-економічному розвитку та особистісних сподіваннях, є тим центральним елементом, який і забезпечить фундаментальні основи створення нової економіки – економіки знань.

#### Список використаної літератури

1. Глубинцев В.О. Философия науки / В.О. Глубинцев, А.А. Данцев,

В.С. Любченко. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2007. – С. 473.

2. Education at a Glance 2009 // [www.oecd.org/dataoecd/32/34/43541373.pdf](http://www.oecd.org/dataoecd/32/34/43541373.pdf)

3. Garam I. Advanced and unusual. Finland as seen by international students and trainees. Centre for Interantional Mobility CIMO / I. Garam. – 2003 // <http://www.cimo.fi>

4. GLOBAL EDUCATION DIGEST. Comparing Education Statistics Across the World. – 2008 // <http://www.uis.unesco.org>

5. Global Education Initiative // [www.weforum.org](http://www.weforum.org)

6. The Global Competitiveness Report 2009–2010. – World Economic Forum. – 2009 // [www.weforum.org](http://www.weforum.org)

*Надійшло до редакції 2.02.2010*

## ***ДО УВАГИ АВТОРІВ!***

Запрошуємо Вас до співробітництва в журналі «Академічний огляд», сучасному виданні, розрахованому на економістів, фахівців з різних напрямків підприємницької діяльності, менеджерів, банкірів, викладачів ВНЗ, аспірантів, студентів економічних спеціальностей. Журнал «Академічний огляд» затверджений Постановою Президії ВАК України № 1-05/3 від 8.07.2009 р. у переліку фахових видань в галузі економічних наук.

Редакція приймає до розгляду статті українською, російською та англійською мовами, в яких враховано вимоги ВАК України до наукових статей і дотримано таких умов:

1. Стаття повинна бути роздрукована на одній стороні аркуша, 14 кегль, 1,5 інтервал, ширина полів: ліве – 3 см, верхнє і нижнє – не менше 2 см, праве – 1 см. Наявність електронного варіанта обов'язкова. Обсяг статті 6–10 сторінок.

2. Наукові статті необхідно подавати у стислому, точному викладенні, без повторень, з чіткими формулюваннями і висновками.

3. Обов'язковими елементами статті є анотації українською, російською й англійською мовами, а також ключові слова мовою статті.

4. Автор повинен звірити цитати, формули, таблиці і підписати статтю.

5. Бажано, щоб стаття аспіранта або здобувача супроводжувалася аргументованим висновком наукового керівника про доцільність публікації.

6. Бібліографічні джерела подаються за нумерованим списком, посилання на них у тексті – у квадратних дужках.

7. До статті додається довідка про авторів, в якій необхідно вказати ім'я, по батькові, прізвище, науковий ступінь, вчене звання, посаду, адресу, місце роботи і контактні телефони кожного автора.

8. Редакція залишає за собою право на рецензування, наукове і літературне редагування матеріалів.

Публікація статей платна.

*Звертатися за адресою: 49000, м. Дніпропетровськ,  
вул. Набережна Леніна, 18. Редакція журналу «Академічний огляд».*

*Тел. / факс: 778-58-66.*

*e-mail: gio@duer.edu*