

ЗМІСТ

Холод Б.І., Дашевська О.В.	Сучасний інструментарій вибору операційних стратегій розвитку ВНЗ	5
Сокуренько П.І., Циба Т.Є., Курбанов К.Р., Міхальчук В.І.	Забезпечення якості вищої освіти: проблеми та перспективи	13
Тараненко Ю.К., Різун Н.О.	Інноваційні технології контролю якості освіти	19
Економічна теорія		
Задоя А.А.	Деіндустріалізація в Україні: «двадцять лет спустя»	26
Грущинська Н.М.	Мережева економіка в інформаційно-інноваційному полі сучасної цивілізації.....	36
Білоцерківець В.В.	Механізм розвитку авангардної економіки: теоретичні аспекти	43
Кузьмінов С.В.	Суб'єктні оцінки як фактор суспільно-економічних змін	49
Росецька Ю.Б.	Роль людського капіталу в модернізації економіки	57
Фінанси		
Кузнецова С.А., Вареник В.М.	Парадигма управління грошовими потоками в хаотично структурованій економіці	63
Мельник Н.В.	Оцінка інвестиційних проектів промислового підприємства на основі критеріїв ефективності	69
Однороженко Т.В.	Банковская система и влияние ее типов на процессы слияния и поглощения коммерческих банков.....	75
Власова Н.О., Носач Л.Л.	Оцінка ефективності управління дебіторською та кредиторською заборгованостями на основі показників їх оборотності.....	81
Мищук Є.В.	Урахування часових обмежень при аналізі ефективності інвестиційних проектів	88
Економіка підприємства		
Павлова В.А., Губарєв Р.В.	Вибір стратегії підприємства за рівнем його конкурентоспроможності	94
Орлова К.Є.	Стан та перспективи розвитку підприємств добувної промисловості..	102
Коптілий Д.В.	Вимір ефективності реалізації інноваційно-інвестиційних проектів високотехнологічним підприємством.....	108
Федорук О.В.	Дослідження рентабельності будівельно-монтажних робіт як головного фактора банкрутства в процесі Q-діагностики на прикладі окремого дорожньо-будівельного підприємства	116

Менеджмент і маркетинг

Зборовська О.М., Нечай О.А.	Оцінка інтегрованої системи управління матеріальними ресурсами підприємства 123
Фесун М.Н., Тараненко І.В., Русина А.А.	Маркетинговое исследование покупательских предпочтений при выборе предприятий розничной торговли 131
Загорная Т.О.	Диагностические процедуры в управлении инновационным развитием региона 138
Фаїзова С.О.	Обґрунтування моделі мотивації персоналу на основі збалансованої системи показників 147

Світове господарство

Магдїч А.С.	Фактори економічного зростання країн Центральної та Східної Європи 155
Татарінов В.С., Татарінов В.В., Левченко А.В.	Людський потенціал як найважливіша складова експортного потенціалу підприємства 162
Велика К.В.	Венчурний капітал як фактор інноваційного розвитку економіки: зарубіжний досвід 170
Бабалов Т.Р.	Понятіе «інновация» в нефтегазовом секторе мирового хозяйства 176

Журнал затверджено до друку вченою радою Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля (протокол від 1 березня 2012 р. № 1).

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;
С.А. Кузнецова, 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;
С.Б. Вакарчук, доктор фізико-математичних наук;
В.В. Зірка, доктор філологічних наук;
О.В. Пушкіна, доктор юридичних наук;
Ю.К. Тараненко, доктор технічних наук;
О.Б. Тарнопольський, доктор педагогічних наук;
Л.В. Пилипчук, відповідальний секретар.

Програмні цілі – висвітлення результатів новітніх досліджень проблем і сутності процесів, що відбуваються в економіці у зв'язку із сучасними тенденціями розвитку суспільства, а також досягнень у галузі економічної науки та підприємствстві 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.

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.

© «Академічний огляд», 2012

© Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, оформлення, 2012

CONTENTS

B. Kholod, O. Dashevsk	Modern instruments for choosing operational strategy of higher educational institution development.....	5
P. Sokurenko, T. Tsyba, K. Kurbanov, V. Mikhalchuk	Higher education quality assurance: problems and prospects	13
Yu. Taranenko, N. Rizun	Innovative technology of education quality control	19

Economic Theory

A. Zadoya	Deindustrialization in Ukraine: «twenty years later»	26
N. Hrushchynska	Network economy in the information-and-innovation realm of modern civilization	36
V. Bilotserkivets	Mechanism of vanguard economy development: theoretical aspects	43
S. Kuzminov	Subjective evaluation as a factor of social and economic changes	49
Yu. Rosetska	The role of human capital in economy modernization	57

Finance

S. Kuznetsova, V. Varenyk	The paradigm of cash flow management in chaotically structured economy	63
N. Melnyk	An industrial enterprise's investment project evaluation based on the efficiency criteria	69
T. Odnorozhenko	Banking system and influence of its types on the processes of mergers and acquisitions of commercial banks	75
N. Vlasova, L. Nosach	Management of accounts receivable and payable based on their turnover rates: evaluation of its efficiency	81
Ye. Mishchuk	Consideration of time restrictions in the analysis of investment project efficiency.....	88

Enterprise Economy

V. Pavlova, R. Gubariev	Company strategy selection by its competitive ratio	94
K. Orlova	State and development prospects of mining enterprises	102
D. Koptilyi	Measurement of the efficiency of innovative project implementation performed by a high-tech company	108
O. Fedoruk	Profitability research of building and construction works as a major bankruptcy factor in the process of Q-diagnostics with a road-building company taken as an example	116

Management and marketing

O. Zborovska, O. Nechai	Evaluation of the system of integrated management of enterprise tangible resources.....	123
M. Fesun, I. Taranenko, A. Rusina	Market research of customers' preferences while selecting wholesaling companies.....	131
T. Zagornaya S. Faizova	Diagnostic procedures in managing region innovative development..... Substantiation of personnel motivation model on the basis of balanced system of indices.....	138 147

The World Economy

A. Magdich	Factors of economic growth of Central and Eastern European countries	155
V. Tatarinov, V. Tatarinov, A. Levchenko	Human potential as the most important part of enterprise export potential	162
K. Velyka	Venture capital as a factor of economy innovative development: foreign experience	170
T. Babalov	The concept of "innovation" in oil and gas sector of global economy	176

Редактор *Л.В. Пилипчак*

Коректори: *М.С. Ярмолюк, О.О. Шевцова*
Комп'ютерна верстка і дизайн обкладинки – *О.М. Гришкіна*

*Свідоцтво про державну реєстрацію
КВ № 18382-7182ПР від 2 грудня 2011 р.*

Підписано до друку 15.03.2012. Формат 70×108/16. Ум. друк. арк. 16,10.
Тираж 300 пр. Зам. № .

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

Віддруковано у ТОВ «Роял Принт».
49052, м. Дніпропетровськ, вул. В. Ларіонова, 145.
Тел. (056) 794-61-05, 04
Свідоцтво ДК № 4121 від 27.07.2011 р.

УДК 378.1

Б.І. ХОЛОД, доктор економічних наук, професор,
ректор Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

О.В. ДАШЕВСЬКА, кандидат економічних наук, начальник наукового відділу
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ВИБОРУ ОПЕРАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ ВНЗ

У статті розглянуто проблеми стратегічного управління вищим навчальним закладом. Автори запропонували сучасний інструмент вибору операційних стратегій розвитку вищого навчального закладу. Висновки ґрунтуються на практичних дослідженнях ринку вищої освіти м. Дніпропетровська. Розроблено операційні стратегії для ВНЗ з урахуванням впливу факторів макросередовища.

Ключові слова: вищий навчальний заклад, стратегія, SWOT-аналіз, макросередовище.

Вступ. Багато університетів світу розглядають освітній заклад як підприємницьку організацію і впевнено використовують можливості діяти як рентабельні підприємства в глобальній економіці: здійснюють глобалізацію навчальних планів, створюють міжнародну освітню мережу, опановують нову парадигму багатомірної громадянськості, розробляють міжнародну педагогічну етику, розвивають ідеї, концепції, перспективи глобальної освіти.

Як свідчать дослідники В.Д. Немцов і Л.Є. Довгань, в Україні теорія і практика стратегічного управління ще не досягла належного розвитку через складні умови господарювання, брак коштів для впровадження інноваційних проектів та процесів, наукових технологій [1]. Лише 30% українських ВНЗ системно впроваджують стратегічне управління освітнім закладом і мають чітку унікальну місію. Таким чином, проблема розробки стратегії розвитку вищим навчальним закладом, його поведінка щодо конкурентів набувають усе більш актуального значення.

Постановка завдання. Україна сьогодні перебуває тільки на стадії становлення і розвитку ринкових відносин та формування сучасних принципів і механізмів функціонування стратегічних моделей розвитку, в тому числі і в освіт-

ній галузі. У наукових колах України ще не набула достатнього поширення думка, що стратегічне планування має стати об'єктом пильного наукового пошуку і спеціального економіко-математичного моделювання. Тому в період невизначеності, внаслідок істотної нестационарності процесів, які відбуваються під час трансформації економіки, виникає особлива потреба в застосуванні поряд з численними підходами ще й таких методів аналізу, які базуються на сучасних світових течіях економічної науки, однією з яких є теорія нечіткої логіки.

У статті ставиться за мету обґрунтувати ефективність використання сучасного інструментарію оцінки конкурентоспроможності та вибору операційної стратегії для вищих навчальних закладів.

Результати дослідження. Для вибору оптимальної стратегії ВНЗ доцільно використовувати варіант єдиного дослідження можливостей, загроз, сильних і слабких сторін організації, який має назву аналізу чотирьох полів SWOT (strengths, weaknesses, opportunities, threats).

Для розробки загальних рекомендацій щодо можливих операційних стратегій вищих навчальних закладів м. Дніпропетровська було проведено опитування представників освітньої галузі міста щодо сильних та слабких сто-

рін дніпропетровських ВНЗ, загроз та можливостей, що відкриваються сьогодні перед ними. Експертам було запропоновано визначити рівень впливу певного фактора на діяльність ВНЗ та визначити ранг цього фактора в загальній сукупності факторів. За результатами відповідей експертів було розраховано середнє значення впливу кожного фактора на поточну діяльність ВНЗ.

Отже, найбільш сильними сторонами дніпропетровських ВНЗ було визнано забезпеченість навчально-методичною літературою або доступність до неї за рахунок мережі наукових бібліотек міста; забезпеченість ВНЗ докторами та кандидатами наук; наявність мережі аспірантури та докторантури і, відповідно, мережі спеціалізованих вчених рад із захисту кандидатських та докторських дисертацій, що дозволяє проводити підготовку висококваліфікованих науково-педагогічних кадрів та оновлювати професорсько-викладацький склад ВНЗ. Серед слабких сторін найбільше занепокоєння викликає стан матеріально-технічної бази та забезпеченість комп'ютерними технологіями; недостатній рівень оплати праці викладачів; неузгодженість цілей та інтересів між різними ланками управління вищою освітою – від державної влади до керівників закладів, від керівників закладів до викладачів.

Серед факторів макросередовища, які несуть потенційні загрози для майбутнього розвитку ВНЗ м. Дніпропетровська, експерти визначили зниження інвестицій в НДР та інновації, реформування структури зайнятості місцевого населення, лобіювання інтересів окремих ВНЗ міста на державному рівні та високу конкуренцію місцевого ринку вищої освіти. Разом з тим серед можливостей, які відкриває зовнішнє середовище для розвитку дніпропетровських вишів, було названо підвищення ефективності використання інформаційних технологій в освітній діяльності, зменшення рівня централізації управління вищою освітою, зростання ринку бізнес-освіти та демографічний вибух (уже через три роки очікується значне

зростання кількості випускників шкіл – майбутніх студентів ВНЗ).

Виходячи з отриманих результатів, було розроблено стратегічну карту розвитку ВНЗ м. Дніпропетровська, яку наведено на рис. 1. Для побудови такої карти ми використали по п'ять найбільш значущих факторів впливу макросередовища (вертикальна вісь) та сильних і слабких сторін дніпропетровських ВНЗ (горизонтальна вісь). На сформованому проблемному полі визначено приклади операційних стратегій розвитку ВНЗ.

Реалізація запропонованих ризик-стратегій та операційних стратегій вищими навчальними закладами неможлива без організації процесу стратегічного планування, в якому перше місце займають визначення стратегічного бачення та місії ВНЗ. Стратегічне бачення вищого навчального закладу, як і будь-якої іншої бізнес-організації, – це ідеальний образ майбутнього, який включає визначення напрямів руху, вибір технологій та цільових ринків, виділення можливостей тощо.

Найчастіше в українських дослідженнях з питань стратегічного управління ВНЗ на перше місце виносять місію навчального закладу, не концентруючи увагу на тому, що місія – це констатація досягнутого рівня розвитку та відповідності сучасним запитам суспільства. Місія не розкриває напрямів розвитку та діяльності ВНЗ, бізнес-планів. Місія сучасних українських ВНЗ – це повторення засад та загальних рекомендацій державної політики у вищій освіті. Проведений аналіз формулювань місії українських вишів (табл. 1) підтверджує вищевикладене.

Таким чином, більш важливим для розвитку ВНЗ є стратегічне бачення закладу, бачення його місця в соціально-економічній системі країни, майбутнього світового простору. Якщо ж ВНЗ бачить себе як постачальника кадрів на ринок праці, постачальника якісної освітньої послуги, тоді виникає питання: а що сьогодні? Кадри не постачаються на ринок? Освітня послуга, яку надає ВНЗ, неякісна?

	Сильні сторони						Слабкі сторони					
	Бал	Забезпеченість навчально-методичною літературою	Забезпеченість докторами та аспірантами наук	Навчальна спеціалізована наука	Навчальна спеціалізована наука	Широта та глибина асортименту освітніх послуг	Навчальна аспірантура, науковий персонал	Бал	Затягальний стан матеріально-технічної бази	Недостатній рівень оплати праці працівників галузі	Комп'ютерна база навчально-процесу, програмне забезпечення, Інтернет	Неузгодженість інтересів та цілей між ланками управлінської системи вищої освіти
Бал	43,2	41,6	37,6	32,4	30,4	44,4	45,2	34,2	40,4	27,4	26	
Зниження інвестицій в НДР, інновації	34,2	Розробка інноваційних проектів, проривних досліджень	Підготовка наукових кадрів	Перерозподіл фінансових ресурсів від навчальної роботи до НДР	Підготовка наукових кадрів	Підготовка наукових кадрів	Перерозподіл фінансових ресурсів від навчальної діяльності в НДР	Перерозподіл фінансових ресурсів від навчальної діяльності в НДР	Перерозподіл фінансових ресурсів від навчальної діяльності в НДР	Перерозподіл фінансових ресурсів від навчальної діяльності в НДР	Перерозподіл фінансових ресурсів від навчальної діяльності в НДР	
Структура зайнятості населення	30,2			Задоволення потреб у професійних кадрах різних галузей економіки	30,2	Розробка власного програмного забезпечення на базі найпростіших модулів						
Лобювання інтересів окремих ВНЗ	27,2			Підвищення якості освітньої послуги, конкурентоспроможності ВНЗ міста	27,2							
Висока конкуренція на ринку	24,2				24,2							
Зниження рівня доходів населення	22,8			Задоволення потреб населення в різних рівнях та строках підготовки	22,8	Впровадження короткострокових курсів з погодинною оплатою						
Бал	43,2	41,6	37,6	32,4	30,4	44,4	45,2	40,4	27,4	26		
Ефективне використання інформаційних технологій	32,2	Надання освітніх послуг світової якості			32,2	Розробка інноваційних проектів, проривних досліджень	Впровадження системи перепідготовки викладачів щодо освоєння новітніх інформаційних технологій	Впровадження системи перепідготовки викладачів щодо освоєння новітніх інформаційних технологій	Впровадження системи перепідготовки викладачів щодо освоєння новітніх інформаційних технологій	Впровадження системи перепідготовки викладачів щодо освоєння новітніх інформаційних технологій		
Зменшення централізації регулювання в галузі	32,2			Розвиток стратегічного маркетингового управління ВНЗ	32,2	Залучення приватного капіталу, благодійних коштів, міжнародних грантів						
Зростання кількості населення, рівень зайнятості	26,8				26,8	Стратегія активного просування на ринок освітніх послуг						
Розширення ринку бізнес-освіти	26,4				26,4							
Державне фінансування освіти	25,8	Розробка інноваційних проектів, проривних досліджень, інноваційних програм підготовки			25,8	Перерозподіл коштів на основі конкурентного відбору						

Рис. 1. Стратегічна карта розвитку ВНЗ м. Дніпропетровська

Місії окремих вищих навчальних закладів України

Вищий навчальний заклад	Місія	Стратегічне бачення
Львівський інститут менеджменту [2]	Розвивати управлінські знання українського бізнесу	
Хмельницький економічний університет [3]	Забезпечення Подільського регіону фахівцями економічних спеціальностей, які будуть не просто виконавцями, а генераторами нових державотворчих ідей, творцями нової, заможної України	Стратегія розвитку університету – сповідувати нову філософію підприємницької діяльності в умовах ринкової економіки та здатність до аналітичного мислення в нестандартних умовах конкуренції
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини [4]	Вплив на суспільство через освіту й науку, посилення ролі університету у пропаганді національних та європейських культурних цінностей	Зміцнення науково-дослідної бази університету, інтеграція наукових досліджень і освітньої діяльності, спільна науково-дослідна робота викладачів і студентів, наукове й навчально-методичне співробітництво з вищими навчальними закладами України та зарубіжних країн
Київський національний університет ім. Т. Шевченка [5]	Головний національний осередок вищої освіти і прогресивної думки	Статус незалежного вищого навчального закладу України; вищий навчально-науковий заклад, який готує спеціалістів з багатьох галузей знань і проводить широку науково-дослідну роботу
Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі [6]	Сприяти самореалізації студентів, викладачів, працівників УДУФМТ та творенню високоосвіченої, національно свідомої особистості, здатної незалежно мислити і діяти згідно з принципами добра й справедливості	Надавати сучасну освіту шляхом навчання та здійснення наукової діяльності відповідно до суспільних потреб, зумовлених розвитком української держави, науки, економіки та права, а також глобальними процесами розвитку людської цивілізації
Києво-Могилянська академія [7]	Сприяти самореалізації студентів, викладачів, працівників НаУКМА та творенню високоосвіченої, національно свідомої особистості, здатної незалежно мислити і діяти згідно з принципами добра й справедливості	
Київський національний торговельно-економічний університет [8]	Працюємо для нинішнього та майбутнього поколінь	
Національний гірничий університет [9]	Сприяння розвитку та інтеграції українського суспільства у світове співтовариство шляхом підготовки фахівців з рівнем кваліфікації, що відповідає міжнародним стандартам	Посилення фундаментальної складової як у навчанні, так і в наукових дослідженнях, забезпечення міждисциплінарності, підготовка не тільки творців нової техніки, а й фахівців, які пробуджують, мотивують і стимулюють підприємництво та комерціалізацію науки соціально сумлінним шляхом
Класичний приватний університет [10]	Організація на найвищому рівні наукової, навчально-методичної, виховної діяльності, що ґрунтується на принципах гуманізму й демократизму та спрямована на виховання морально й фізично здорового, високоінтелектуального покоління, свідомих громадян України, висококваліфікованих фахівців, готових до трудової діяльності та відповідальних за долю суспільства, держави й людства	

Стратегічне бачення розвитку ВНЗ – це образ тієї зірки, до якої прагне наблизитись організація; це чіткий, продуманий напрям розвитку, який дозволяє оптимально розподілити ресурси в часі та створити (обрати) унікальну стратегію та методи і моделі її досягнення. Стратегічне бачення ВНЗ має відповідати на питання: яким буде заклад через 30–50 років і що для цього потрібно? Чому ми приділили увагу цьому питанню? Відповідь проста: стратегічне бачення – це початок розвитку ВНЗ. Визначивши стратегічне бачення, можна переходити до його втілення в життя – стратегічне планування.

Алгоритм стратегічного планування розвитку ВНЗ передбачає використання методів декомпозиції стратегічних завдань до рутинних дій. На рис. 2 наведено загальний алгоритм розробки стратегії розвитку ВНЗ, який може бути взято за основу будь-яким навчальним закладом.

Наведений алгоритм досить детально описує весь процес розробки стратегії ВНЗ: від аналізу зовнішніх умов до визначення операційних стратегій та методів їх реалізації. Для реалізації стратегічного плану необхідна модель. Реалізація стратегічних завдань розвитку ВНЗ в сучасному глобалізованому освітньому просторі можлива через використання комплексної моделі проектно-цільового планування. Проектно-цільове планування дозволяє забезпечити практичний підхід, врахування інтересів ВНЗ, регіону, держави. Проектно-цільова модель поєднує коротко-, середньо- та довгострокові цілі та інтереси всіх учасників освітньої системи, взаємодію різних сфер суспільного життя, враховує особливості та параметри наявного і майбутнього зовнішнього середовища.

Наступною підсистемою виступають пріоритетні напрями розвитку (стратегічні цілі), згідно з якими і розробляються проекти. Реалізація проектів має бути оцінена з точки зору ефек-

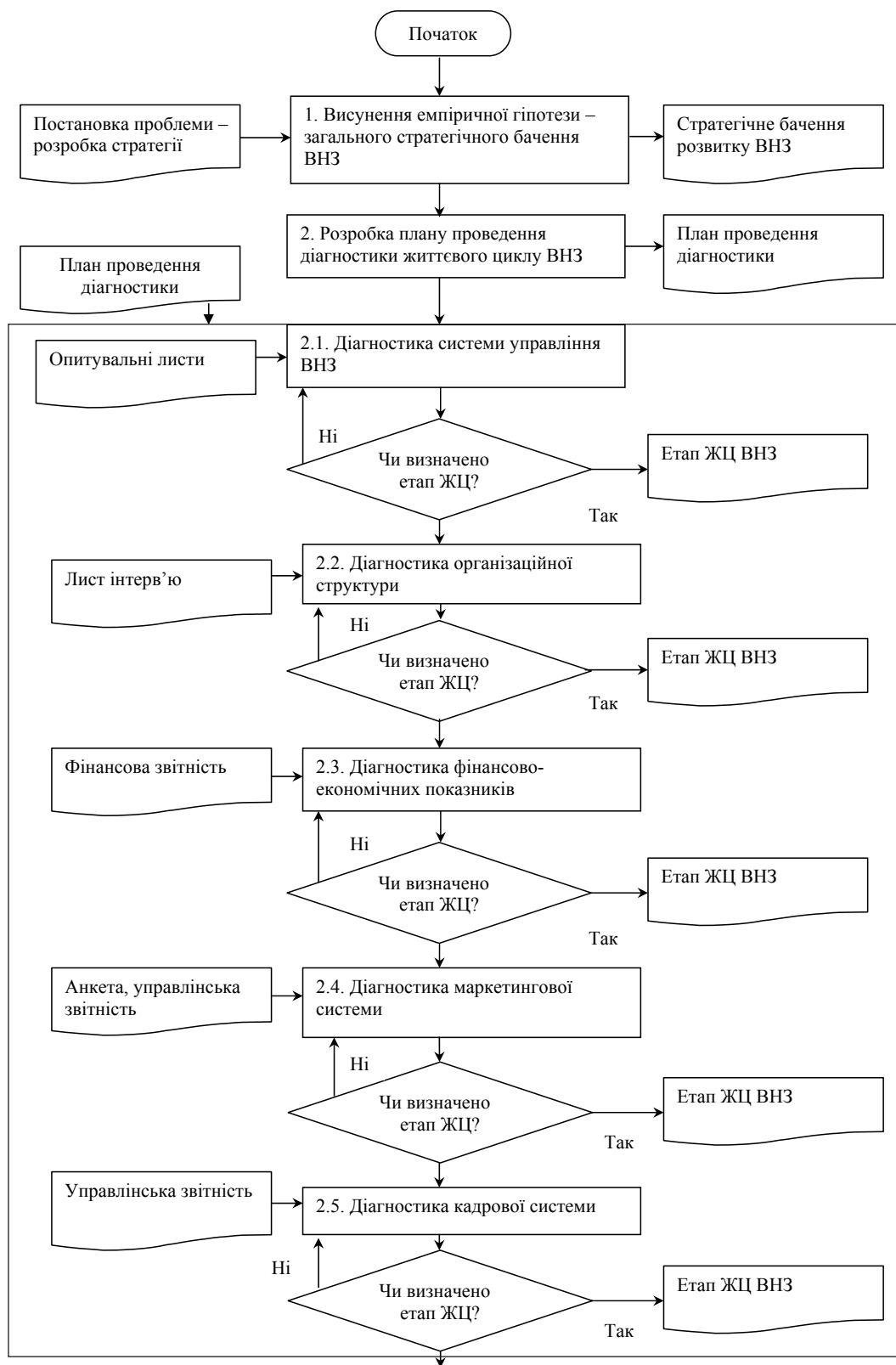
тивності досягнення стратегічної мети, і для цього в системі обов'язково присутня підсистема оцінки результативності, яка включає якісні та кількісні показники. За цими результатами складається звіт, який відображає три складові конкурентоспроможності ВНЗ: загальний рейтинг ВНЗ, рейтинг викладачів та рейтинг випускників. І далі цикл повторюється.

Ті проекти, які вже відпрацьовані і увійшли в поточну діяльність закладу, вибувають з пріоритетних напрямів, а їх місце займають нові. Ті ж проекти, які не принесли очікуваного результату, вибувають із системи.

Очікуваний результат від впровадження такої системи реалізації стратегії може бути різний, залежно від самої стратегії, але можна виділити загальні особливості:

- створення банку даних соціальних, економічних, політичних показників з метою прогнозування тенденцій розвитку освітньої галузі регіону, України;
- об'єктивний моніторинг результативності роботи університету;
- визначення ринкової ніші університету в освітній та науково-дослідній сфері;
- підвищення ефективності організації роботи університету;
- підвищення результативності навчальної діяльності студентів, навчально-методичної та науково-дослідної роботи професорсько-викладацького складу;
- залучення зовнішніх інвестицій у розвиток науково-дослідної та інноваційної роботи, матеріально-технічної бази університету.

Висновки. Таким чином, моніторинг зовнішнього середовища та розробка адекватної стратегії мають стати провідними інструментами в просуванні українських ВНЗ на світовий ринок освітніх послуг. Адже тільки конкурентоспроможні виші зможуть запропонувати нові, якісні технології навчання, що дозволить Україні посісти достойне місце серед розвинутих країн світу.



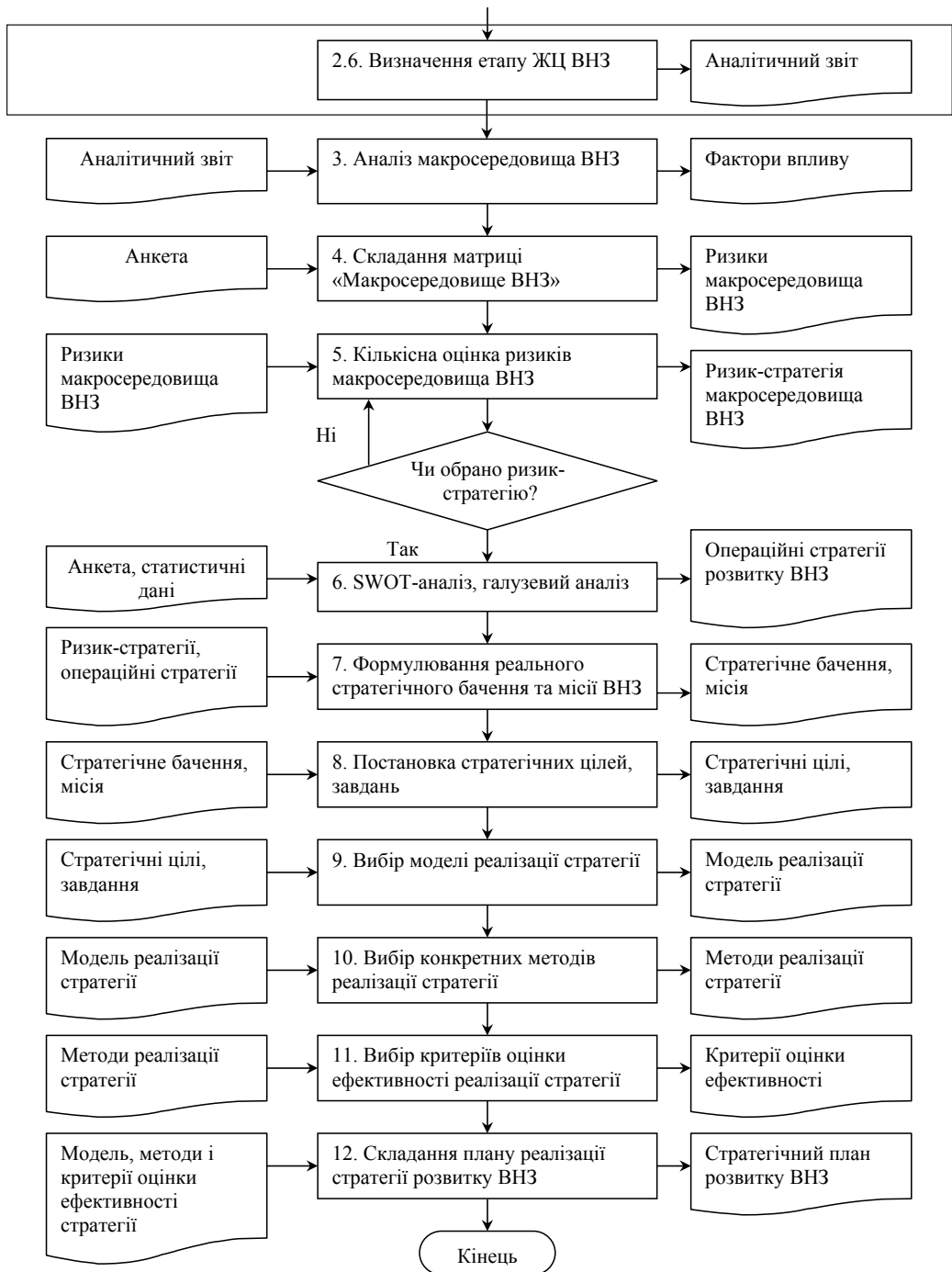


Рис. 2. Алгоритм процесу розробки стратегії розвитку ВНЗ

Список використаної літератури

1. Немцов В.Д. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. / В.Д. Немцов, Л.Є. Довгань. — Київ: ТОВ «УВПК «ЕксОб», 2001. — 560 с.

2. Офіційний сайт Львівського інституту менеджменту [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.lim.lviv.ua/>

3. Офіційний сайт ПВНЗ «Хмельницький економічний університет» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://kheu.km.ua/history.htm>

4. Офіційний сайт Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.udpu.org.ua/viewpage.php?page_id=353

5. Офіційний сайт Київського національного університету ім. Т. Шевченка [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.univ.kiev.ua/ua/geninf/about/>

6. Офіційний сайт Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://usufit.edu.ua/golovne/pro-un-versitet>

7. Офіційний сайт Національного університету «Києво-Могилянська академія» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukma.kiev.ua/ua/general/mission/index.php>

8. Офіційний сайт Київського національного торговельно-економічного університету [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.knteu.kiev.ua/istorija.php>

9. Офіційний сайт Національного гірничого університету [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.nmu.org.ua/ua/content/about_tosogodennya_un_versitetu/rozvitok.php

10. Офіційний сайт Класичного приватного університету [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://virtuni.education.zp.ua/info_cpu/node/107

В статье рассмотрены проблемы стратегического управления высшим учебным заведением. Авторы предложили современный инструмент выбора операционных стратегий развития высшего учебного заведения. Выводы основываются на практических исследованиях рынка высшего образования г. Днепропетровска. Разработаны операционные стратегии для вуза с учетом влияния факторов макросреды.

Ключевые слова: *высшее учебное заведение, стратегия, SWOT-анализ, макросреда.*

The problems of strategic management higher educational establishment are considered in the article. Authors offered the modern instrument of choice of operating strategies of development of higher educational establishment. Conclusions are base on practical market of higher education researches Dnipropetrovs'k. The worked out operating strategies are for institution of higher learning taking into account influence of factors of macro environment.

Key words: *higher educational establishment, strategy, SWOT, macro environment.*

Надійшло до редакції 7.02.2012

УДК 378.1

П.І. СОКУРЕНКО, кандидат економічних наук, доцент, директор
Кременчуцького інституту Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

Т.Є. ЦИБА, кандидат економічних наук, доцент Кременчуцького інституту
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

К.Р. КУРБАНОВ, доктор технічних наук, професор, заступник директора
Кременчуцького інституту Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

В.І. МИХАЛЬЧУК, кандидат технічних наук, доцент Кременчуцького інституту
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ВИЩОЇ ОСВІТИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

У статті розглядаються проблеми вищої освіти. З'ясовуються підходи до управління якістю та організації системи управління якістю у вищому навчальному закладі. Запропоновано шляхи підвищення якості вищої освіти та управління якістю ВНЗ.

Ключові слова: *якість, управління якістю, системний та якісний аналіз.*

Вступ. Визначальним фактором прогресу суспільства є подальший розвиток науки і техніки, підвищення добробуту його членів, їх духовного та інтелектуального зростання. Вища освіта, підготовка наукових і науково-педагогічних кадрів мають здійснюватися за пріоритетними напрямками наукового і науково-технічного розвитку.

Інтеграційні процеси відбуваються у всіх сферах життєдіяльності країни, зокрема й у вищій освіті. Україна здійснює модернізацію освіти в контексті європейських вимог, наполегливо працює над практичним втіленням положень Болонського процесу.

Якість освіти в Україні – це якість освітнього середовища, якість реалізації освітнього процесу та якість його результатів. З виходом до міжнародних освітніх програм мусить підвищитись ступінь відповідності реальних результатів освіти ринковій кон'юнктурі, матеріально-технічній і ресурсній забезпеченості освітнього процесу, комплексний показник факторів престижності й економічної ефективності освіти тощо.

Метою статті є з'ясування підходів до визначення суті управління якістю

та організації системи управління нею у вищому навчальному закладі, спрямованих на посилення конкурентних позицій ВНЗ у ринковому середовищі.

Аналіз останніх досліджень. У науковій літературі приділяється значна увага управлінню якістю продукції та послуг (1–10). Теоретичні та практичні застави якості розглядаються у працях відомих вітчизняних вчених, таких як О. Василенко, В. Покотилова, Г. Зоріна, Н. Резанова, В. Сторожук, В. Чорномаз, М. Шаповал, Л. Швайко, О. Шевченко, Е. Шубіна, О. Щербина та ін., а також іноземних вчених М. Девіс Стівена, Р. Уотермена, Дж. Харингтона, М. Хаммера, А. Чарнса, У. Купера. Незважаючи на досить велику кількість праць, присвячених цій проблемі, окремі її аспекти недостатньо розроблені та висвітлені у науковій літературі, насамперед, питання управління та якості послуг у вищій освіті.

Аналіз вітчизняної та зарубіжної наукової літератури з питань вищої освіти засвідчує її певні недоліки і вразливі місця: недостатнє та неефективне використання нових інформаційних технологій у вищій освіті, акцентування на специфіці моделі вищої освіти, нехту-

вання питаннями розвитку недержавних вищих навчальних закладів тощо.

Виклад основного матеріалу. Для забезпечення якості освіти в українських навчальних закладах необхідне проведення широкого спектра реформ у цій галузі, що дасть змогу випускникам вищих навчальних закладів України становити гідну конкуренцію світовим та європейським спеціалістам. Одним із шляхів досягнення визнання якості підготовки наших фахівців слід вважати поєднання новітніх здобутків світової системи освіти з традиціями української вищої школи.

Вивчення позитивного досвіду вищих навчальних закладів, а також розумне запозичення кращого призведе до збагачення національної освітньої системи України, прискорить реформи і сприятиме подальшій інтеграції держави у європейський освітній простір.

Нинішні проблеми вищої освіти зумовлені, насамперед, загостренням суперечностей між обсягом накопичуваної інформації, її технологічними особливостями та існуючими системами викладання у навчальних закладах.

Інформація виступає рушієм функціонування економічної системи і тримає її відкритою – здатною пристосовуватися до нових умов. Цінність і своєчасність управлінського рішення значною мірою залежить від здатності управління в потрібний час зібрати, проаналізувати та інтерпретувати інформацію.

Необхідність засвоєння все більшого обсягу інформації споживачами знань і водночас неможливість охоплення цієї інформації традиційними методами потребує створення нових технологій пізнання. Такі технології повинні створюватися з урахуванням набутого досвіду, технічних можливостей і мати у своїй основі принципово відмінні від традиційних структури і форми пізнавальної діяльності.

Нові структурні форми і технології мають забезпечувати високий рівень функціональності набутих знань у поєднанні з можливістю їх практичного використання у найширшому спектрі професійних напрямів. Досягти цього дуже

складно, але сьогодні поступово формується розуміння підходів щодо їх вирішення.

Надзвичайно поширеним методом дослідження проблем вищої освіти як на Заході, так і в Україні є кількісний аналіз, який передбачає ретельне збирання, обробку і використання відповідної інформації, передусім статистичних даних. Поширеним і ефективним методом дослідження проблем вищої освіти є якісний аналіз, який полягає у вивченні якісних параметрів організації та здійснення навчального процесу, фахової підготовки викладачів, знань та вмінь студентів.

Важливим також є системний аналіз, суть якого полягає у тому, що будь-яка сфера життя чи діяльності людини розглядається як певна система. Під системою взагалі мають на увазі сукупність елементів, які утворюють більш-менш стійку якість. Головне, що визначає систему, – взаємозв'язок і взаємодія частин у межах цілого. Якщо така взаємодія існує, можна говорити про систему.

Функціонування системи освіти породжує численні обслуговуючі, вторинні системи, що сприяє створенню ієрархії систем (рис. 1). Ефективне функціонування системи вищої освіти – це її здатність з успіхом розвиватися у середовищі, адекватно відповідати альтернативності суспільного буття і реагувати на спектр нових можливостей, взаємодіяти з іншими системами.

Така система ґрунтується на процесі передачі знань та інформації. До того ж системність забезпечується лише за умови підпорядкування усіх специфічних за цілями елементів головній меті системи. Структура системи освіти окреслюється визначеною метою, а складові системи, які не беруть участі у досягненні мети, з часом відмирають.

Наступним елементом системи має стати добре налагоджений у рамках цієї системи інформаційний канал обміну. Система освіти також повинна мати такий елемент з урахуванням здатності системи розвиватися, адаптуватися до нових умов для утворення нових

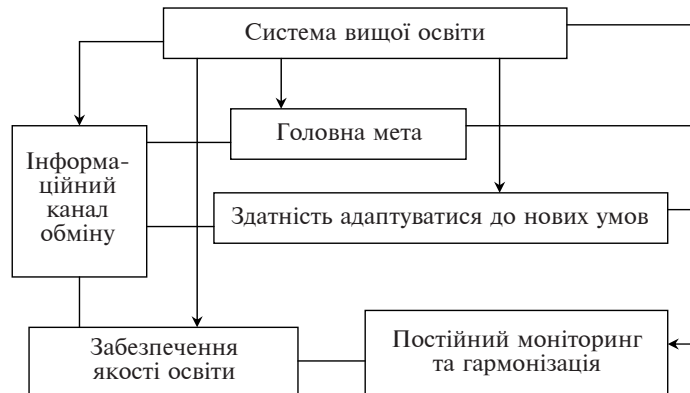


Рис. 1. Ефективне функціонування системи вищої освіти

зв'язків, елементів зі своїми цілями і засобами їх досягнення.

Особливе місце при цьому має посідати постійний моніторинг відповідності головній меті та належна гармонізація.

Загально визнано, що система вищої освіти є багаторівневою та багатофункціональною з власними тенденціями, закономірностями й логікою розвитку. Здобуваючи освіту, її споживач підвищує свою соціальну значущість, забезпечує собі кращий життєвий рівень і конкурентоспроможність.

Згідно з новим економічним мисленням, освіта трансформується у «людський капітал» і робить людей більш продуктивними не лише на ринку праці, а й у повсякденному житті. Освіта підвищує продуктивність робочої сили, а це робить величезний внесок у економічне зростання.

Однією з закономірностей сучасного розвитку вищої освіти є швидкий розвиток недержавних закладів освіти. Ця закономірність стосується практично усіх держав. Кількість студентів приватних університетів Японії, наприклад, становить до 80%, Республіки Корея — до 90%. В Україні приватні навчальні заклади становлять майже 30% усіх вищих навчальних закладів освіти.

Тобто розвиток недержавної форми освіти є об'єктивним процесом і однією з провідних світових тенденцій. Це визначається багатьма причинами: розвитком ринкових відносин, поглибленням

демократії, відповідністю недержавної форми власності вимогам часу, її здатністю пристосовуватися до бурхливих змін, а також вступом людства в епоху інформаційного суспільства.

Приватна освіта в Україні завершила багаторічний процес свого становлення і на даному етапі є цілісною системою, яка спроможна забезпечувати високу якість освіти відповідно до державних вимог та ініціювати нові стратегії та практику розвитку освітнього простору. Але, на жаль, можливості її використовуватися державою не в повному обсязі.

Ніколи ще проблема якості освіти в Україні не мала такого важливого ідеологічного, соціального, економічного і технічного значення, як нині. Інноваційний шлях розвитку суспільства можливо забезпечити лише сформувавши покоління людей, які мислять і діють по-інноваційному.

Ключовим питанням організації навчального процесу є нові підходи до практичної підготовки фахівців на всіх етапах здобуття вищої освіти (рис. 2).

Якісна система навчального процесу у ВНЗ потребує: впровадження нових підходів до рівня знань, навичок, особистісних і професійних компетенцій випускників ВНЗ; радикальної організації перебудови навчального процесу у ВНЗ; впровадження нових освітніх підсистем, асинхронної системи навчання, активізації самостійної роботи студентів, багаторівневих індивідуальних навчальних планів, накопичувальної кредитно-

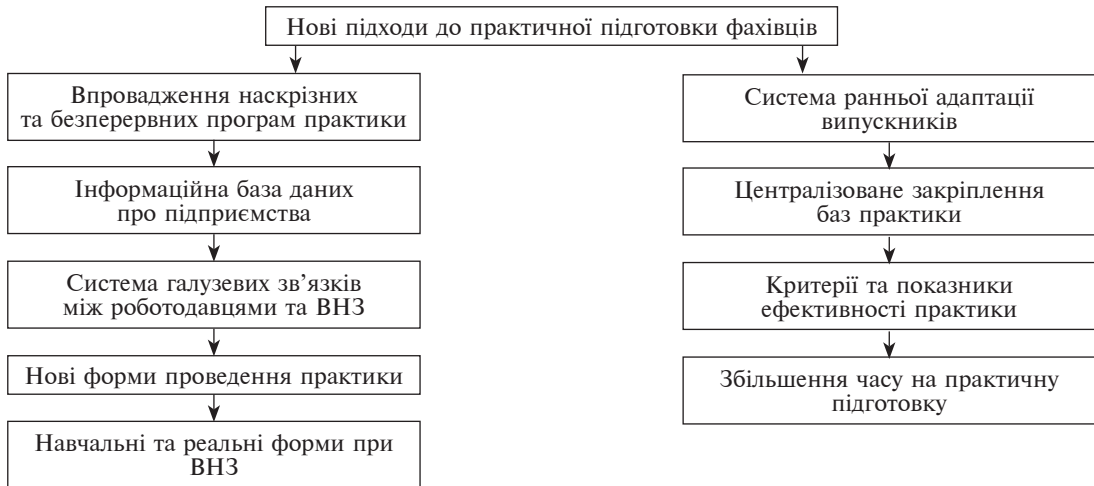


Рис. 2. Схема нових підходів організації навчального процесу щодо практичної підготовки фахівців

модульної системи, розширеної шкали оцінювання знань.

Інформаційні та комунікаційні технології сьогодні є ключовим фактором формування ринку праці і освітніх послуг. Тому виведення вищої освіти на якісно новий рівень і поліпшення якості підготовки висококваліфікованих фахівців неможливе без використання у навчальному процесі комп'ютерних засобів, впровадження Інтернет-технологій і створення корпоративних мереж у вищих навчальних закладах.

Визначаючи проблеми вищої освіти, треба відстежувати наукову складову цієї діяльності, що є найголовнішим джерелом зростання якості освіти. Заходи щодо розвитку науки у ВНЗ України спрямовані на системне розв'язання проблем підвищення ефективності наукових досліджень і містять як законодавчі та нормативно-правові ініціативи, так і організаційно-методичне забезпечення наукової діяльності ВНЗ.

У сучасних умовах різко змінився характер наукового дослідження, підхід до вивчення явищ природи. Замість попередньої ізоляції окремих дисциплін настає їх взаємодія. Тепер будь-яке явище вивчається у комплексі наук.

Інтеграційні процеси є однією з характерних рис сучасного етапу розвитку науки. Диференціація є переходом до

більш глибокої інтеграції, широка інтеграція зумовлює якісно нові форми диференціації науки. На основі взаємодії цих процесів відбувається становлення нових наукових дисциплін. При цьому перевага процесів інтеграції над процесами диференціації приводить до формування принципово нової, міждисциплінарної сутності науки.

Необхідне також уведення єдиних уніфікованих стандартів навчання та отримання базової вищої освіти. Управління якістю освіти вимагає системного підходу, реалізація якого в сучасній практиці здійснюється у вигляді створення стандартизованих систем менеджменту якості, що являють сукупність документованих методик і засобів планування, забезпечення і контролю якості, виконуваного спеціально призначеними структурними одиницями ВНЗ.

Управління процесами використовується у стандартах ISO 9000 не тільки для позначення способів управління чи робіт, які виконуються для управління процесом, але і управління усіма тими факторами, що впливають на процес (параметри процесу, обладнання, матеріал, персонал та середовище).

Розглядаючи систему якості як сукупність взаємопов'язаних функцій, які реалізуються за допомогою процесів, необхідно пам'ятати, що ці процеси ма-

ють бути послідовно визначені та впроваджені, а зв'язки між ними – визначеними.

Під час оцінювання системи якості мають бути поставлені такі головні запитання щодо кожного оцінюваного процесу:

– чи є процеси визначеними і чи відповідні процедури належним чином документально оформлені;

– чи є процеси повністю впроваджені та реалізованими, як того вимагає документація на них;

– чи є процеси достатньо ефективними для того, щоб приносити очікувані результати.

Підсумок оцінювання визначитиметься сукупністю відповідей на всі ці питання, що стосуються, відповідно, підходу до побудови системи якості, її впровадження та його результатів.

Управління якістю у ВНЗ (рис. 3) має включати 4 базові блоки: якість механізмів управління, якість структури організації, якість процесів управління та споживача послуг. У блок якості механізмів управління слід включати цілі, функції, принципи, методи, які характеризують основи системи управління. У блок якості структури ВНЗ – устрій системи управління, співвідношення усіх органів та елементів, які входять

до неї. У блок якості процесів управління – технологію та засоби, інформаційне забезпечення, управлінські рішення, кадрове забезпечення та якість продукції та послуг. У блок споживача послуг – усі характеристики, які є суттєвими у динаміці на ринку споживчих послуг вищої освіти.

До того ж в умовах динамічного функціонування із вдосконалення системи управління якістю необхідно мати об'єднаний блок постійного удосконалення якості управління.

Критерієм дієвості вищої школи є те, наскільки широко використовується її науковий потенціал, спрямований на вирішення найважливіших соціально-економічних завдань, наскільки активно й успішно в науково-дослідній роботі бере участь студентська молодь.

Важливою передумовою якісних управлінських рішень є їх професійна розробка з урахуванням економічної і соціальної доцільності. Грамотний аналіз проблемної ситуації, правильна постановка мети і завдань, підготовка альтернатив і вибір оптимального варіанта згідно з встановленим критерієм – необхідні фактори якості і ефективності управлінських рішень.

Висновки. Управління якістю у ВНЗ потребує системного підходу, реалізація



Рис. 3. Система управління якістю у ВНЗ

якого у сучасній практиці має здійснюватися у вигляді створення стандартизованих систем менеджменту якості, що становлять сукупність документованих методик і засобів планування, забезпечення і контролю якості, виконуваного спеціально призначеними структурними одиницями організації.

Управління якістю у ВНЗ має включати 4 базові блоки: якість механізмів управління, якість структури організації, якість процесів управління та споживача послуг. В умовах динамічного функціонування системи управління якістю необхідно мати об'єднаний блок постійно-го удосконалення якості управління.

Список використаної літератури

1. Василенко А.О. Управління персоналом в системі управління якістю / А.О. Василенко // Регіональні перспективи. – 2004. – № 3–5 (40–42). – С. 68–70.
2. Віткін Л.М. Місце України у світовій та європейській якості / Л.М. Віткін // Стандартизація, сертифікація, якість. – 2002. – № 3(18). – С. 43–49.
3. ДСТУ ISO 9004 – 1 – 96. Управління якістю та елементи системи якості. Частина 1. Настанови.
4. Загорна Т.О. Економічна діагностика: навч. посібник / Т.О. За-

горна. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 400 с.

5. Кіндрацька Г.Р. Оцінювання рівня розвитку системи стратегічного менеджменту організацій / Г.Р. Кіндрацька, М.С. Білик // Вісник національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2009. – № 640. – С. 290–304.

6. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів: парламентські слухання від 17 червня 2009 р. – К., 2009.

7. Хомяков В.І. Економіка сучасної України: навч. посібник / В.І. Хомяков, І.В. Бакум. – К.: Кондор, 2009. – 426 с.

8. Швидатенко Г.О. Бізнес-діагностика підприємства: навч. посібник / Г.О. Швидатенко, А.І. Дмитренко, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2008. – 344 с.

9. Шаповал М.І. Менеджмент якості: підручник / М.І. Шаповал. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2003. – 475 с.

10. Шевченко А.О. Впровадження систем управління якістю на українських підприємствах / А.О. Шевченко, Е.О. Шубін // Стандартизація, сертифікація, якість. – 2003. – № 4. – С. 53–56.

В статье рассматриваются проблемы высшего образования. Выясняются подходы к управлению качеством и организации системы управления качеством в высшем учебном заведении. Предложены пути повышения качества высшего образования и управления качеством вузов.

Ключевые слова: *качество, управление качеством, системный и качественный анализ.*

In the given article the problems of higher education are examined. The methods of quality management and quality management system in the Higher Educational Establishment are described. The ways of quality improvement are suggested in the sphere of higher education and quality management.

Key words: *quality, quality management, systems and qualitative analysis.*

Надійшло до редакції 7.02.2012.

УДК 378.1:004.4

Ю.К. ТАРАНЕНКО, доктор технічних наук,
старший науковий співробітник, завідувач кафедри
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

Н.О. РІЗУН, кандидат технічних наук, доцент
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ ОСВІТИ

Наведено інноваційні технології контролю якості освіти шляхом удосконалення теорії комп'ютерного тестування студентів. Введено методику визначення коефіцієнта складності тестових завдань як чистого (без урахування технологічного) часу, витраченого на правильну відповідь. Запропоновано алгоритм поетапної актуалізації коефіцієнта складності за допомогою первинного (експертного) шкалювання складності тестових завдань та ітераційних (визначення відносного вагового коефіцієнта складності тестових завдань) етапів. Розроблено методику визначення рівня стійкості знань студентів із використанням коефіцієнта кореляції як залежності між значеннями величин, пропорційних відповідно нормативному та фактично витраченому часу на кожну відповідь. Обґрунтовано доцільність обчислення рейтингу студента шляхом коригування фактично набраної кількості балів за правильні відповіді залежно від визначеного у ході тестового сеансу коефіцієнта кореляції між рядами нормативного та фактично витраченого на кожну відповідь часу.

Ключові слова: *інноваційні технології, коефіцієнт складності, технологічний час, стійкість знань, коефіцієнт кореляції, рейтинг.*

Вступ. Сьогодні загально визнано, що з кінця ХХ ст. відбуваються кардинальні зміни в умовах розвитку людської цивілізації, серед яких можна виділити: значне підвищення ролі знань в економіці; вихід на новий рівень інформаційних і телекомунікаційних технологій; наявність глобального інформаційного простору, що забезпечує вільний доступ кожного індивідуума до накопиченого обсягу інформації та знань.

Головним фактором приросту громадського багатства в інформаційному суспільстві є збільшення накопиченого обсягу знань. Освоєння знань людиною, що призводить до зростання людського капіталу, здійснюється в основному в освітньому комплексі, результатом діяльності якого є новий обсяг знань як додатковий продукт економіки знань. У цьому полягає соціально-економічна сутність освітнього комплексу в інформаційному суспільстві.

В умовах інформаційного постіндустріального суспільства і значного підвищення ролі освітнього комплексу системі освіти слід розглядати як єдиний поліфункціональний комплекс, що ви-

конує цілий ряд найважливіших функцій, головні з яких: забезпечення різних галузей економіки кваліфікованими кадрами, створення нових технологій, проведення наукових досліджень тощо.

Приєднання України до Болонського процесу передбачає зближення якісного рівня української і загальноєвропейської освіти. Реформування національної освітньої системи має включати реформування контролю її якості. У цих умовах застосування інноваційних технологій для контролю якості освіти стає об'єктивною необхідністю. Усяка система управління якістю в освіті має ґрунтуватися на об'єктивних показниках, що впливають на якість та характеризують процес навчання.

Технології комп'ютерного тестування студентів при правильній організації аналізу отриманих результатів можуть стати дієвим інструментом у підвищенні якості освітніх послуг, що надаються ВНЗ. У цьому зв'язку розробка інноваційних технологій контролю якості освіти, що покликані забезпечувати об'єктивною та актуальною інформацією про поточний рівень якості на-

вчання, а також сприяти розвитку критичного ставлення до отриманих результатів, стимулювати студентів до отримання стійких та впевнених знань, є актуальним завданням, а пошук ефективних шляхів його вирішення являє собою важливу наукову проблему.

Аналіз наукових розробок у галузі вдосконалення методики рейтингового тестування дозволив виявити ряд невирішених проблем.

1. Важливим напрямом підвищення об'єктивності оцінки рівня знань при комп'ютерному тестуванні є розробка методик ідентифікації ступеня складності завдань. Основні методики зосереджені на одержанні середньозваженого значення цього показника на підставі масиву статистичних даних про відповіді студентів усіх рівнів знань або на експертній оцінці складності кожного питання тесту [1–3]. Серед недоліків цього методу головним виступає неможливість у реальних обставинах залучення до опитування достатньої кількості експертів, що дозволить забезпечити необхідну точність визначення вагового коефіцієнта.

3 точки зору авторів, подальшим розвитком цього напрямку досліджень може стати розробка методики підвищення точності та об'єктивності вимірювання вагового коефіцієнта тестового завдання шляхом коригування первинного (визначеного певною кількістю експертів) вагового коефіцієнта із урахуванням показників рівня знань та специфіки сприйняття навчального матеріалу визначеними групами студентів, результати оцінки знань яких доцільно використовувати як «додаткову експертну інформацію».

2. Показник часу, витраченого на правильну відповідь на тестове завдання, поступово вводиться у методику тестування не тільки як фактор, що контролює час закінчення тестового сеансу, а і як інструмент підвищення адекватності ідентифікації результатів тестування реальному рівню знань студентів. Так, цей показник використовується як ваговий коефіцієнт завдання виходячи з часу, який витрачає кваліфіко-

ваний спеціаліст на успішне виконання завдання [4], або як коригуючий множник до суми набраних балів при тестуванні [5].

Як одну з невирішених проблем у цьому напрямі можливо відзначити складність отримання достовірної інформації про нормативний час, який витрачається на правильну відповідь, що пов'язано із можливістю виникнення помилок при розрахуванні фактичного часу, витраченого на відповідь, пов'язаних із технологічними збоями при поданні інформації на екран, а також у зв'язку з обмеженою кількістю викладачів-експертів, яких можна залучити до експерименту.

3. Крім того, у наукових розробках, що проаналізовано, не повною мірою використовується інформаційний та мотиваційний потенціал показника часу, фактично витраченого на правильну відповідь [6, 7, 8], який дозволяє отримати та використати у ході ідентифікації рівня освоєння навчального матеріалу дані про специфіку як окремої особистості, що тестується, так й середовища вимірювання знань взагалі; вірогідність угадування правильної відповіді; ступінь стійкості на надійності знань студента; об'єктивність встановлення нормативного часу на надання правильної відповіді; якість тестового завдання.

Вирішенням цієї проблеми може стати розробка мотиваційних інструментів аналізу та прийняття рішень щодо коригування результатів вимірювання кількісних та якісних показників рівня знань на підставі статистичного масиву часових характеристик відповідей студентів.

Метою статті є розробка інноваційних технологій контролю якості освіти шляхом удосконалення теорії комп'ютерного тестування студентів, що передбачає використання чистого (без урахування технологічного) часу, витраченого на правильну відповідь, як ідентифікатора складності тестового завдання та інструмента мотивації студентів до стійких та впевнених знань, а також реалізацію алгоритму актуалізації цього показника на базі статистичного матеріа-

лу про результати правильних відповідей студентами із високим ступенем стійкості знань.

Результати досліджень. Методологічний підхід до вдосконалення теорії комп'ютерного тестування студентів базується на таких концепціях:

Концепція 1. З метою зменшення технологічної похибки при розрахуванні часу, витраченого на відповідь, запам'ятовується час очищення кешу відеопам'яті при повному завантаженні зображення i -го ($i = \overline{1, M}$) тестового завдання $Start_i^j$ та час натиснення кнопки завершення роботи із i -м тестовим завданням $Finish_i^j$ j -ю особою, що тестується.

Концепція 2. Визначення складності тестових завдань виконується виходячи з чистого (без урахування технологічного часу) часу T_i^j , витраченого на правильну відповідь на i -е ($i = \overline{1, M}$) тестове завдання кожною j -ю особою, що тестується:

$$T_i^j = Start_i^j - Finish_i^j. \quad (1)$$

Концепція 3. Із метою урахування особливостей рівня знань та специфіки сприйняття навчального матеріалу середовища, в якому виконується вимірювання знань, та підвищення точності вагових коефіцієнтів, що використовуються у тестовому сеансі, завдяки поступовому досягненню достатньої з точки зору вірогідності та надійності кількості вибіркового даних, визначення вагового коефіцієнта виконується за допомогою:

1) первинного етапу (експертне шкалювання складності тестових завдань) на підставі інформації про середній нормативний час на вирішення тестового завдання \overline{T}_i викладачами-експертами, який буде використовуватися як первісний ваговий коефіцієнт складності завдання:

$$L_{Di}^0 = \overline{T}_i + \Delta E, \quad (2)$$

де ΔE – похибка, що коригує нормативно встановлений середній час на вирішення тестового завдання \overline{T}_i викладачем-експертом із поправкою на студентів, що будуть тестуватися (найчастіше приймається рівною 10%).

2) ітераційних етапів на підставі алгоритму актуалізації із відносного вагового коефіцієнта складності тестових завдань використанням статистичного матеріалу про результати правильних відповідей студентами із високим ступенем стійкості знань.

Евристичний алгоритм визначення груп студентів, стійкі знання яких доцільно використовувати для актуалізації значення відносного вагового коефіцієнта, базується на результатах проведених авторами експериментів [6]:

– якщо студент впевнений у своїх знаннях, він буде практично на усі питання відповідати у стабільному темпі. Це буде виражатися у достатньо високому значенні показника $K_i(T_j^i, L_{Di}^s) \geq 0,5$. Причому, що стосується «тугодумів» або так званих «швидких» студентів, якщо це є їх специфічні психологічні особливості або склад розуму, коефіцієнт кореляції все одно буде високим, оскільки ця поведінка буде закономірною;

– якщо студент не дуже впевнений у своїх знаннях, його поведінка іноді буде не зовсім логічною. У крайніх випадках він буде намагатися відповідати на питання дуже швидко, оскільки все одно буде розуміти, що витрати часу на відповідь марні. А на деякі тестові завдання він буде витрачати надмірно багато часу, причому не на найскладніші питання, тому що правильна відповідь на них поки для нього не досить прозора. Коефіцієнт кореляції як дуже тонкий інструмент аналізу взаємостосунків між показниками зреагує на таку поведінку зниженням його значення у межах $0,3 \leq K_i(T_j^i, L_{Di}^s) < 0,5$;

– у випадку, коли знання студента дуже нестійкі, він буде намагатися вгадати правильну відповідь, тому витрати його часу, скоріше, будуть пов'язані тільки із часом на прочитання самого тексту тестового завдання та не будуть стосуватися складності розв'язання самого питання. Саме тому нелогічність його поведінки буде виявлятися у зниженні показника коефіцієнта кореляції до $K_i(T_j^i, L_{Di}^s) < 0,3$.

Виходячи з цих положень, у процесі реалізації алгоритму актуалізації: ви-

значаються та зберігаються середні фактичні значення часу на правильне вирішення тестового завдання \bar{T}_i^s студентами із досить стійкими знаннями $K_i(T_j^i, L_{Di}^1) \geq 0,5$; визначаються поточні значення вагового коефіцієнта складності завдань тестового сеансу L_{Di}^S за таким адаптивним алгоритмом актуалізації вагового коефіцієнта складності:

– на першій ітерації:

$$L_{Di}^1 = \left(\frac{1}{N + ST_R^1} \right) \cdot \left(N \cdot L_{Di}^0 + ST_R^1 \cdot \bar{T}_i^1 \right) + \ln \left(\frac{ST_H^1}{ST_L^1} \right), \quad (3)$$

де N – кількість викладачів-експертів;

ST_R^1 – кількість студентів із $K_i(T_j^i, L_{Di}^1) \geq 0,5$, що на першій ітерації дали на i -те тестове завдання правильну відповідь;

L_{Di}^0 – складність питання, встановлена на первинному етапі із використанням знань викладачів-експертів;

\bar{T}_i^1 – середній фактичний час на правильне вирішення тестового завдання студентами із досить стійкими знаннями на першій ітерації;

ST_H^1 – кількість студентів із досить стійкими знаннями, що на першій ітерації дали правильну відповідь на i -те тестове завдання із перевищенням нормативного часу;

ST_L^1 – кількість студентів із досить стійкими знаннями, що на першій ітерації дали правильну відповідь на i -те тестове завдання із часом, що дорівнює або менше нормативного.

– на s -й ітерації:

$$L_{Di}^S = \left(\frac{1}{ST_R^{s-1} + ST_R^S} \right) \cdot \left(ST_R^{s-1} \cdot L_{Di}^{s-1} + ST_R^S \cdot \bar{T}_i^S \right) + \ln \left(\frac{ST_H^{s-1} + ST_H^S}{ST_L^{s-1} + ST_L^S} \right), \quad (4)$$

де ST_R^{s-1} – кількість студентів із досить стійкими знаннями, що на усіх попередніх ітераціях дали на i -те тестове завдання правильну відповідь;

ST_R^S – кількість студентів із досить стійкими знаннями, що на поточній s -й ітерації попередніх ітераціях дали на i -те тестове завдання правильну відповідь;

L_{Di}^{s-1} – складність питання, встановлена із урахуванням усіх попередніх ітерацій;

\bar{T}_i^S – середній фактичний час на правильне вирішення тестового завдання студентами із досить стійкими знаннями на поточній s -й ітерації;

ST_H^{s-1} – кількість студентів із досить стійкими знаннями, що дали на усіх попередніх ітераціях правильну відповідь на i -те тестове завдання із перевищенням нормативного часу;

ST_L^{s-1} – кількість студентів із досить стійкими знаннями, що дали на усіх попередніх ітераціях правильну відповідь на i -те тестове завдання із часом, що дорівнює або менше нормативного;

ST_H^S – кількість студентів із досить стійкими знаннями, що дали на поточній s -й ітерації правильну відповідь на i -те тестове завдання із перевищенням нормативного часу;

ST_L^S – кількість студентів із досить стійкими знаннями, що дали на поточній s -й ітерації правильну відповідь на i -те тестове завдання із часом, що дорівнює або менше нормативного.

Концепція 4. Із метою мотивації студентів до стійких знань та зменшення ефекту «вгадування» рейтинг визначається із урахуванням вагового коефіцієнта складності тестового завдання та значення коефіцієнта кореляції як залежності між значеннями величин, пропорційних відповідно нормативному та

фактично витраченому часу на кожну відповідь.

Виходячи з цієї концепції при визначенні рейтингу студента розраховується фактичне значення коефіцієнта кореляції $K_i(T_j^i, L_{Di}^S)$, який свідчить про залежність між послідовностями часу, фактично витраченого на підготовку відповіді T_i^j та встановленої на відповідь норми часу L_{Di}^1 ; визначається абсолютний R^j та відносний $R_{\%}^j$ рейтинг

студента, а також його місце у рейтингу порівняно із іншими студентами групи $Rank_j$, шляхом коригування фактично набраної кількості балів $Bal_i^{L_{Di}^L}$ за правильне вирішення тестових завдань за таким алгоритмом адаптивної ідентифікації результатів тестування (табл. 1).

показника чистого (без урахування технологічного) часу, витраченого на його правильне вирішення; розробки методики оцінки ступеня стійкості знань на підставі інформації про фактичне значення коефіцієнтів кореляції між числовими рядами фактично витраченого на

Таблиця 1

Алгоритм адаптивної ідентифікації результатів тестування

Нормована ділянка $K_i(T_j^i, L_{Di}^S)$	Умова	Формула визначення R^j	
		так	ні
$K_i(T_j^i, L_{Di}^S) \geq 0,5$	—	$R^j = \sum_{i=1}^n Bal_i^{L_{Di}^L}$	
$0,3 \leq K_i(T_j^i, L_{Di}^S) < 0,5$	$\sum_{i=1}^n T_j^i < \sum_{i=1}^n L_{Di}^S$	$R^j = \sum_{i=1}^n Bal_i^{L_{Di}^L} * \frac{\sum_{i=1}^n L_{Di}^S}{\sum_{i=1}^n T_j^i}$	$R^j = \sum_{i=1}^n Bal_i^{L_{Di}^L} * \frac{\sum_{i=1}^n T_j^i}{\sum_{i=1}^n L_{Di}^S}$
$K_i(T_j^i, L_{Di}^S) < 0,3$	$T_j^i < L_{Di}^S$	$R^j = \sum_{i=1}^n (Bal_i^{L_{Di}^L} \cdot V_i)$	
		$V_i = \frac{T_j^i}{L_{Di}^S}$	$V_i = \frac{L_{Di}^S}{T_j^i}$

За результатами поточного етапу та усіх попередніх кроків тестування визначаються показники розсіювання значень фактичного часу на вирішення тестових завдань T_j^i та аналізується закон розподілення показника середнього часу на правильне вирішення тестового завдання, який по досягненні достатньої кількості студентів, що опитувались (100–150), має наближатися до нормального. Саме цей фактор буде використовуватися як підтвердження об'єктивності адаптивної методики, що використовується.

Висновки. Таким чином, запропоновано інноваційну технологію контролю якості освіти шляхом вдосконалення теорії комп'ютерного тестування студентів методики рейтингової контрольно-оціночної системи ВНЗ, що дозволяє:

1. Підвищити рівень достовірності вимірювання рівня знань студентів за рахунок: введення як показника складності тестового завдання комплексного

підготовку відповіді часу і норм часу на відповідь.

2. Забезпечити об'єктивність та точність визначення рейтингу студента через його формування залежно від: ступеня незбігу фактичного та нормативного часу на правильне вирішення тестового завдання; співвідношення між розрахованими у процесі тестування коефіцієнтами кореляції між числовими рядами фактично витраченого на підготовку відповіді часу і норм часу на відповідь та встановленими за результатами обробки та його граничними значеннями;

3. Забезпечити демократичність та прозорість процедури проведення тестування завдяки реалізації технології адаптації системи тестового контролю до середовища, у якому виконується вимірювання знань, завдяки розробці алгоритму актуалізації вагового коефіцієнта складності за рахунок статистичного матеріалу про результати правильних від-

повіді студентами із високим ступенем стійкості знань.

Система комп'ютерного тестування студентів, що втілює методологію авторів, реалізована на кафедрі економічної кібернетики і математичних методів в економіці Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля. Апробація цієї системи шляхом організації навчального процесу за профільними дисциплінами студентів II–IV курсів на пряму 6.030502 – «Економічна кібернетика», дозволила отримати зниження показника розсіювання результатів тестування на 20–30%, що сприяє зростанню об'єктивності процесу оцінки рівня засвоєння матеріалу, що викладається, та в цілому – підвищенню якості підготовки студентів.

Список використаної літератури

1. Мелехин В.Б. Автоматизированная система контроля знаний студентов в ВУЗе / В.Б. Мелехин, Е.И. Павлюченко // Транспортное дело России. – 2009. – № 1. – С. 23–25.
2. Патент № 43616 Україна: МПК G09B 7/00. Автоматизована система тестування, навчання та моніторингу / В.Д. Ціделко, Н.А. Яремчук, В.В. Шведова; Замовник та патентовласник: Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут». – № 200902620, заявл. 23.03.2009, опубл. 25.08.2009, бюл. № 16, 2009. – 5 с.
3. Аванесов В.С. Применение тестовых форм в Rasch Measurement / В.С. Аванесов // Педагогические изменения. – 2005. – № 4. – С. 3–20.
4. Крылов Ю.Н. Абсолютная временная шкала оценки знаний при компьютерном тестировании / Ю.Н. Крылов // Тверской государственный университет (ТвГУ). – Тверь, 2000. – С. 13–15.
5. Патент 61415 Україна: МПК 7G06F7/00. Спосіб виміру рівня знань учнів при комп'ютерному тестуванні; Винахідник: Велігура А.В., Лехцієр Л.Р., Ткаченко В.П.; Замовник та патентовласник: Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля. – № 003010849, заявл. 31.01.2003, опубл. 17.11.2003, бюл. № 11, 2003.
6. Патент № 97149 Україна: МПК G06F 7/00 (2006.01). Спосіб виміру рівня знань учнів при комп'ютерному тестуванні; Винахідник: Холод Б.І., Тараненко Ю.К., Ризун Н.О.; Замовник та патентовласник: ЗАТ «Дніпропетровський університет економіки та права». – № a200912950, заявл. 14.12.2009, опубл. 10.01.2012, бюл. № 1, 2012. – 11 с.
7. Морев И.А. Образовательные информационные технологии. Часть 1. Обучение: уч. пособие / И.А. Морев. – Владивосток: Изд-во Дальневост. ун-та, 2004. – 158 с.
8. Сметанюк Л.В. Методические и организационные проблемы использования программных средств учебного назначения в высших учебных заведениях при проведении контроля знаний студентов в виде тестирования / Л.В. Сметанюк // Інформаційні технології в освіті: зб. наук. праць. – Херсон: Видавництво ХДУ, 2008. – Вип. 1. – С. 141–145.

Предложены инновационные технологии контроля качества образования путем усовершенствования теории компьютерного тестирования. Введена методика определения коэффициента сложности тестовых заданий как чистого (без учета технологического) времени, затраченного на правильный ответ. Предложен алгоритм поэтапной актуализации коэффициента сложности с помощью первичного (экспертного) шкалирования сложности тестовых заданий и итерационных (определение относительного весового коэффициента сложности тестовых заданий) этапов. Разработана методика определения уровня устойчивости знаний студентов с помощью коэффициента корреляции как зависимости между значениями величин, пропорциональных соответственно нормативному и фактически затраченному времени на каждый ответ. Обоснована целесообразность вычисления рейтинга студента путем корректировки фактически набранного количества баллов за правильные ответы в зависимости от

определенного в ходе тестового сеанса коэффициента корреляции между рядами нормативного и фактически затраченного времени на каждый ответ.

Ключевые слова: *инновационные технологии, коэффициент сложности, технологическое время, устойчивость знаний, коэффициента корреляции, рейтинг.*

Innovation technologies of the control of the education quality via improving the theory of computer testing are given. The methodology of defining the complexity index of test tasks as a pure time (without taking technological time into account), spent on a correct answer, is introduced. The algorithm of phased actualization of the complexity index with the help of initial (expert scaling of test tasks complexity) and iterative (defining the relative weighting coefficient of test tasks complexity) stages is suggested. The methodology of defining the level of students' knowledge stability with the help of correlation index is developed. The correlation index is a dependence between values, which are analogical to normative time and the time, actually spent on every answer. The appropriateness of calculating students' rating by means of correcting the actual score for correct answers, depending on the correlation index that is defined between the rows of normative time and the time, actually spent on each answer during the test session, is justified.

Key words: *innovation technologies, complexity index, technological time, knowledge stability, correlation index, rating.*

Надійшло до редакції 14.02.2012.

УДК 330.101(477)

А.А. ЗАДОЯ, доктор экономических наук, профессор, первый проректор
Днепропетровского университета имени Альфреда Нобеля

ДЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ В УКРАИНЕ: «ДВАДЦАТЬ ЛЕТ СПУСТЯ»

Статья посвящена анализу деиндустриализации в Украине в последние 25 лет. Выявлены формы деиндустриализации: сокращение удельного веса промышленности в создании ВВП, увеличение удельного веса сырьевых отраслей за счет уменьшения роли перерабатывающих, увеличение в экспорте удельного веса сырьевых продуктов, разрушение системы ценностей, адекватных индустриальному обществу. Разграничиваются понятия «разрушительная и созидательная деиндустриализация».

Ключевые слова: разрушительная и созидательная деиндустриализация, «новая индустриализация», индустриальные ценности.

Понятие «новая индустриализация» стало все чаще появляться в экономической литературе. Его связывают со стратегической задачей, которую должны решать страны постсоветского пространства. Именно такой призыв мы встречаем в выступлениях политиков разных стран [1–3], в многочисленных статьях журналистов и экономических комментаторов [4–6]. Вместе с тем, практически отсутствует научный анализ этой проблемы в экономической литературе. Нет ответов на действительно важные вопросы, связанные со стратегией развития этих стран, позволяющей преодолеть отставание от экономики стран мирового «центра» и реализовать амбициозные цели руководителей.

Цель нашего исследования – выявление причин, вызвавших необходимость современной реиндустриализации, на примере развития экономики Украины в последние десятилетия.

Деиндустриализация в Украине (как и в Советском Союзе в целом) началась в 80-е годы прошлого века. Не вдаваясь в анализ причин и подробностей этого процесса, обратим внимание лишь на некоторые формы, в которых деиндустриализация проявилась наиболее ярко.

Конечно, следует признать, что и к концу 80-х годов Украина в составе

СССР не была лидером в области технического прогресса. Например, если в Великобритании, Италии, Франции, ФРГ, Японии электросталь и кислородно-конверторная сталь составляли 100% ее производства, то в Украине в 1989 г. этот показатель был на уровне 46% [7, с. 478]. Более того, если в 70-е годы отставание сокращалось, то в 80-е наметилась тенденция к углублению разрыва. Это нашло проявление в сокращении количества работников в науке и научном обслуживании. О замедлении технического прогресса свидетельствует и сокращение количества созданных образцов новых типов машин, оборудования, аппаратов, приборов и средств автоматизации. В 1976–1980 гг. в среднем за год их создавали 801, в 1981–1985 гг. – 798, в 1986–1990 гг. – 650, а в 1990 г. – 593 [7, с. 256]. Начавшаяся в стране «перестройка» не только не приблизила ее к развитым странам, но даже увеличила разрыв.

О начале деиндустриализации еще в 80-е годы свидетельствует и тот факт, что практически был разрушен нормальный механизм воспроизводства основного капитала. Это выразилось в увеличении степени износа основных фондов. Если в 1980 г. в среднем по промышленности этот износ составлял 37,4%, то к 1990 г. он возрос до 48,7%.

Особенно негативная ситуация сложилась в металлургическом комплексе, где степень износа была самой высокой среди отраслей промышленности и составляла 60,9%. Второе место по этому показателю занимала химическая и нефтехимическая промышленность – 55,5% [7, с. 281]. Если учесть, что за последние 20 лет в этих отраслях не построено ни одного нового предприятия, можно представить степень износа оборудования в тех отраслях, которые сегодня составляют основу экспортного потенциала Украины! Вопрос «Можно ли обеспечить конкурентоспособность украинского экспорта, произведенного на оборудовании, которое уже 20 лет назад было изношенным на 100%?» прозвучит как риторический.

Как следствие деиндустриализации, в течение 80-х годов уменьшился удельный вес промышленности в производстве национального дохода при значительном росте удельного веса сельского хозяйства. За 10 лет эти показатели изменились, соответственно, с 50,6 до 42,4% и с 18,2 до 28,0% (табл. 1).

Справедливости ради необходимо заметить, что внутри самой промышленности очень тесно переплетались как тенденции индустриализации, так и деиндустриализации. Как видно из табл. 2, в этот период увеличивался удельный вес машиностроения как в структуре занятых в промышленном производстве, так и в объемах произведенной продукции, что можно расценить как положительное явление. Вместе с тем, удель-

Таблица 1

**Удельный вес отдельных отраслей материального производства
в создании национального дохода Украины, %***

Отрасль	1980 г.	1990 г.
Промышленность	50,6	42,4
Сельское хозяйство	18,2	28,0
Строительство	9,1	9,3
Транспорт и связь	5,2	5,9
Торговля и общественное питание, материально-техническое снабжение и заготовки	7,8	6,8

*Рассчитано по: Народне господарство Української РСР у 1990 році: стат. щорічник / Міністерство статистики УРСР; від. за випуск В.В. Самченко. – К.: Техніка, 1991. – С. 11.

Таблица 2

**Удельный вес отдельных отраслей промышленности в промышленно-производственном
потенциале и общих объемах производства, % от общего показателя по промышленности***

Отрасль	Промышленно-производственный персонал		Объемы производства	
	1980	1990	1980	1990
Вся промышленность	100	100	100	100
Тяжелая промышленность	78,7	79,7	83,2	85,2
топливно-энергетический комплекс	10,3	11,2	10,2	8,1
металлургический комплекс	7,6	6,9	15,6	12,5
машиностроительный комплекс	41,5	43,1	25,7	32,9
химико-лесной комплекс	9,0	8,8	8,6	9,1
Легкая промышленность	11,9	10,3	3,9	3,5
Перерабатывающие отрасли АПК	9,4	9,6	12,9	11,3

*Рассчитано по: Народне господарство Української РСР у 1990 році: стат. щорічник / Міністерство статистики УРСР; від. за випуск В.В. Самченко. – К.: Техніка, 1991. – С. 273, 287.

ный вес топливно-энергетического комплекса увеличивался в промышленно-производственном персонале, но уменьшался в объемах производства, что свидетельствовало об относительном снижении производительности труда в этой сфере. Вероятнее всего, именно высокая степень износа основных фондов в металлургическом комплексе (о чем мы говорили выше) привела к тому, что незначительное уменьшение удельного веса этого комплекса в численности занятых сопровождалось значительным сокращением удельного веса в объемах производства.

Особенно высокими темпами происходила деиндустриализация за 20 лет независимости Украины. Основными формами проявления это процесса стало:

а) резкое сокращение удельного веса промышленности в создании ВВП, которое постоянно продолжается. Конечно, в силу изменившейся методики расчета основных макроэкономических показателей в системе национальных счетов по сравнению с методологией статистических расчетов советского периода, прямое сопоставление данных на 1990 г. с последующей статистической информацией является некорректным. Однако происходящее никак нель-

зя списать только на особенности методики расчета. Более того, сопоставления уже в рамках периода применения СНС в Украине подтверждает процесс деиндустриализации (табл. 3).

Иногда увеличение удельного веса сферы услуг в украинской экономике оценивают как положительное явление, поскольку оно соответствует аналогичным тенденциям в развитых странах. Это рассматривается как первые ростки становления постиндустриального общества. Однако с таким мнением вряд ли можно согласиться. Ведь опережающий рост сферы услуг в передовых странах происходит не за счет производственной сферы, а на ее основе¹. Объемы материального производства позволяют не только удовлетворить базовые потребности практически всего населения, но и обеспечить высокий уровень потребления. Уровень же производства в Украине никак не может рассматриваться как достаточный для решения хотя бы базовых задач. Поэтому чрезвычайно быстрый рост непромышленной сферы (сферы услуг) фактически происходит в ущерб реальному сектору народного хозяйства, не только не приближая общество к постиндустриальному, а наоборот, отбрасывая его на доиндустриальную стадию.

Таблица 3

Удельный вес занятых в отдельных сферах экономической деятельности, %*

Сфера деятельности	2000 г.	2010 г.
Всего	100	100
Промышленность	22,8	17,1
Сельское и лесное хозяйство	21,5	15,3
Строительство	4,5	4,7
Торговля	15,5	23,8
Финансовая деятельность	0,8	1,6

*Рассчитано по: Статистичний щорічник України за 2000 рік / за ред. О.Г. Осауленка. – К.: Техніка, 2001. – С. 342–343; Статистичний щорічник України за 2010 рік / за ред. О.Г. Осауленка. – К.: Державне підприємство «Інформаційно-аналітичне агентство», 2011. – С. 354.

¹«Постиндустриальное общество означает не падение промышленного производства или даже его стагнацию, а опережающий рост сектора услуг по сравнению с промышленным сектором (который медленнее, но тоже растет), вследствие чего его удельный вес в экономике увеличивается. Притом промышленный сектор растет медленнее всего лишь потому, что он и так уже удовлетворяет все мыслимые потребности, ему просто некуда расти быстро, во всяком случае до очередного скачка научно-технического прогресса. Нам бы такой постиндустриализм» [6].

Весьма показательными в этом плане могут быть сопоставления структуры занятости в различных странах (табл. 4).

носится и Украина) удельный вес сферы услуг в совокупной занятости, как правило, не превышает 40%. Диссонанс

Таблица 4

Структура занятости по сферам деятельности (2010 г.)*

№ п/п	Страна	ВВП на душу населения, тыс. дол.	Удельный вес занятых		
			Сельское хозяйство	Промышленность	Сфера услуг
1	Люксембург	82,6	2,2	17,2	80,6
2	Норвегия	54,6	2,9	21,1	76,0
3	ОАЭ	49,6	7	12	78
4	США	47,2	0,7	20,3	79
5	Швейцария	42,6	3,4	23,4	73,2
6	Австралия	41,0	3,6	21,1	75,3
7	Австрия	40,4	5,5	27,5	67
8	Нидерланды	40,3	2	18	80
9	Канада	39,4	2	19	79
10	Швеция	39,1	1,1	28,2	70,7
11	Словения	28,2	2,2	35	62,8
12	Новая Зеландия	27,7	7	19	74
13	Чехия	25,6	3,1	38,6	58,3
14	Португалия	23,0	11,7	28,5	59,8
15	Словакия	22,0	3,5	27	69,5
16	Венгрия	18,8	4,7	30,9	64,4
17	Польша	18,8	17,4	29,2	53,4
18	Таиланд	8,7	42,4	19,7	37,9
19	Албания	8,0	47,8	23	29,2
20	Китай	7,6	38,1	27,8	34,1
21	Туркменистан	7,5	48,2	14	37,8
22	Намибия	6,9	16,3	22,4	61,3
23	Украина	6,7	15,8	18,5	65,7
24	Египет	6,2	32	17	51
25	Армения	5,7	46,2	15,6	38,2

*Рассчитано по: Central Intelligence Agency. The World Factbook / Режим доступа: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/up.html#top> – свободный. – Заглавие с экрана. – Язык англ.

Как видно из таблицы, прослеживается довольно тесная связь между уровнем развития страны (ВВП на душу населения) и удельным весом занятых в сфере услуг. Для группы наиболее развитых стран (в таблице это позиции 1–10) этот показатель колеблется в пределах 70–80%. В группе среднеразвитых стран (ВВП на душу населения примерно от 18 до 28 тыс. дол., позиции 11–18) анализируемый показатель в среднем составляет 60–65%. Для стран с ВВП на душу населения примерно вдвое ниже среднемирового (куда от-

сом в этом группе смотрится Украина, где удельный вес сферы услуг сложился на уровне стран с показателем ВВП на душу населения в 3–4 раза больше. Поэтому есть все основания утверждать, что структура украинской экономики гипертрофирована в сторону увеличения удельного веса сферы услуг. И это не следствие приближения к постиндустриальному обществу, а результат разрушающей деиндустриализации.

Заниженный удельный вес промышленности можно считать одной из причин низкого уровня ВВП на душу

населения. Если сопоставить структуру ВВП по сферам создания со структурой занятости, то можно заметить, что уровень производительности труда (созданный ВВП на одного занятого) в сельском хозяйстве составляет 59% от среднего по стране, в сфере услуг – 87%, тогда как в промышленности он в 1,81 раза больше, чем в среднем по стране [8]. Поэтому ускорения экономического развития можно добиться через изменение структуры общественного производства в пользу промышленности, т. е. через реиндустриализацию;

б) увеличение удельного веса сырьевых отраслей за счет уменьшения роли перерабатывающих. Показательным в этом плане является анализ структуры промышленного производства в конце 80-х годов (табл. 2) и в 2010 г. (табл. 5).

следнего экономического кризиса, но постепенно восстанавливает свои позиции на основе благоприятного мирового спроса). Все это свидетельствует об усилении сырьевого характера экономики Украины. Этот же вывод подтверждается и при анализе структуры экспорта и импорта;

в) увеличение в экспорте удельного веса сырьевых продуктов и уменьшение доли перерабатывающих отраслей, особенно машиностроения. Следует заметить, что в конце 80-х годов Украина имела отрицательное сальдо во внешнем товарном обороте (ввоз в республику значительно превышал ее вывоз). Особенно значительным было отрицательное сальдо внешней торговли Украины за пределами Советского Союза (покрытие импорта экспортом со-

Таблица 5

Распределение объемов реализованной промышленной продукции по основным видам деятельности в Украине, % от общего объема*

Вид деятельности	2007 г.	2010 г.
Добывающая промышленность	7,9	10,0
Производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий	15,3	18,0
Легкая промышленность	1,0	0,8
Производство кокса, продуктов нефтепереработки	7,3	6,9
Химическая и нефтехимическая промышленность	6,1	5,9
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	22,0	18,8
Машиностроение	13,7	10,9
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	18,2	21,4
Другое	8,5	7,3

*Рассчитано по: Статистичний збірник «Промисловість України у 2007–2009 роках» [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua> – свободный. – Заглавие с экрана. – Язык укр.

Обращает на себя внимание очень низкий (и продолжающий снижаться) показатель удельного веса машиностроения. В 2010 г. он был в четыре раза меньше, чем в 1990 г. Понимая всю некорректность такого сопоставления, обратим внимание, что и за последние годы этот показатель весьма существенно снизился. Вместе с тем достаточно сильно увеличивается удельный вес добывающей промышленности и металлургического комплекса (последний сильно пострадал во время по-

ставляло всего 52%) при примерном паритете в межреспубликанском обороте. И хотя Украина была одним из основных производителей черных металлов в СССР, значительная часть этой продукции перерабатывалась в республике и выходила за ее пределы в виде продукции машиностроения. В 1989 г. удельный вес черной металлургии в вывозимой за пределы Украины продукции составлял 16,8%, а машиностроения – 37,8 (табл. 6). Удельный вес последнего во ввозимой продукции был тоже доста-

Таблица 6

Структура ввоза и вывоза продукции по отраслям народного хозяйства Украины в 1989 г.*

Отрасль	Ввоз		Вывоз	
	млн руб.	%	млн руб.	%
Всего по народному хозяйству	54539,6	100	48061,7	100
Промышленность:	52387,1	96,1	46030,6	95,8
– электроэнергетика	177,7	0,3	659,2	1,4
– нефтегазовая промышленность	4381,4	8,0	863,2	1,8
– угольная промышленность	371,9	0,7	858,0	1,8
– черная металлургия	2892,9	5,3	8088,1	16,8
– цветная металлургия	2188,2	4,0	964,7	2,0
– химическая и нефтехимическая промышленность	5883,3	10,8	3943,6	8,2
– машиностроение и металлообработка	18045,8	33,2	18163,9	37,8
– лесная и деревообрабатывающая промышленность	1933,1	3,5	446,3	0,9
– промышленность строительных материалов	507,8	0,9	709,1	1,5
– легкая промышленность	9694,1	17,8	2674,4	5,6
– пищевая промышленность	5057,8	9,3	7789,8	16,2
– другие отрасли промышленности	1250,9	2,3	870,3	1,8
Сельское хозяйство	1409,3	2,6	1494,5	3,1
Другие виды деятельности сферы материального производства	743,2	1,3	536,6	1,1

*Расчитано по: Народне господарство Української РСР у 1990 році: стат. щорічник / Міністерство статистики УРСР; від. за випуск В.В. Самченко. – К.: Техніка, 1991. – С. 16–17.

точно велик. За счет ввоза на 1/3 покрывалась потребность в продукции машиностроения, что позволяло пополнять активную часть капитала достаточно современными образцами.

К 2011 г. ситуация коренным образом изменилась (табл. 7). Структура украинского экспорта приобрела ярко выраженный сырьевой характер: удельный вес товаров группы XV (Недрагоценные металлы и изделия из них) составляет более 33% (в докризисный период удельный вес этой продукции превышал 40%). Наоборот, продукция машиностроения (товарные группы XVI–XVIII) не превышает 18%.

Анализ показал, что реально деиндустриализация украинской экономики происходит уже около 25 лет. Это очень длительный срок, который позволяет говорить о ее разрушительном воздействии не только на материальные условия производства (что при целенаправленной работе можно было бы восстановить за относительно небольшой

срок), но, главное, на глубинные стороны жизни общества, его институты. Изменились ценности населения, целевые установки поведения. Вообще-то, ценности – это очень консервативный институт, поскольку определяют поведение людей не только на уровне сознания, но даже подсознания [9]. Однако за время деиндустриализации сформировалось новое поколение, ценностные ориентиры которого плохо совместимы с индустриальным обществом.

В свое время и первичная индустриализация, и социалистическая индустриализация сопровождались формированием адекватных ценностей, основными из которых являются следующие:

а) уважительное отношение к труду промышленного рабочего. Фактически всегда индустриализация сопровождалась массовым движением населения из села в город. И здесь, как правило, не обходилось без насилия. Можно вспомнить и опыт Англии, и опыт Советского Союза. Но большинство переселенцев,

Товарная структура внешней торговли Украины*, %

Код и название товаров в соответствии с УКТВЭД	Структура экспорта				Структура импорта			
	2001	2008	2010	2011	2001	2008	2010	2011
I. Живые животные; продукты животного происхождения	2,79	1,2	1,5	1,4	1,16	2,0	2,0	1,2
II. Продукты растениеводческого происхождения	4,26	8,3	7,7	7,0	1,69	1,7	2,6	2,2
III. Жиры и масла животного и растениеводческого происхождения	1,39	2,9	5,1	4,9	0,55	0,7	0,7	0,6
IV. Готовые пищевые продукты	2,77	3,8	5,0	4,2	3,74	3,1	4,1	3,7
V. Минеральные продукты	10,76	10,5	13,1	15,0	42,63	29,7	34,8	36,9
VI. Продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности	9,09	7,5	6,8	7,8	7,14	8,1	10,6	9,8
VII. Полимерные материалы, пластмассы и изделия из них	1,57	1,5	1,3	1,4	4,42	5,2	6,0	5,7
VIII. Кожа необработанная, кожа очищенная	0,80	0,5	0,3	0,3	0,42	0,3	0,3	0,2
IX. Древесина и изделия из древесины	1,41	1,2	1,6	1,6	0,46	0,6	0,6	0,5
X. Масса из древесины или других волокнистых целлюлозных материалов	1,76	1,3	1,8	1,6	3,41	2,1	2,7	2,3
XI. Текстильные материалы и текстильные изделия	3,78	1,5	1,4	1,3	4,10	2,5	3,3	2,5
XII. Обувь, головные уборы, зонтики	0,52	0,3	0,3	0,3	0,28	0,6	0,8	0,5
XIII. Изделия из камня, гипса, цемента	0,87	0,7	0,8	0,8	1,17	1,5	1,5	1,4
XIV. Жемчуга естественные или культивированные, драгоценные или полудрагоценные камни	—	0,2	0,1	0,2	—	1,2	0,5	0,9
XV. Недрагоценные металлы и изделия из них	41,32	41,2	33,7	33,3	5,20	7,5	6,8	7,1
XVI. Машины, механизмы и оборудование; электротехническое оборудование	10,54	9,5	11,0	9,7	15,07	15,6	13,4	14,8
XVII. Средства наземного транспорта, летательные аппараты, плавающие средства	3,37	6,5	6,3	7,3	4,73	14,1	6,0	7,2
XVIII. Приборы и аппараты оптические, фотографические	0,48	0,4	0,5	0,4	1,65	1,4	1,5	1,1

*Рассчитано по: Державна служба статистики України [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua> – свободный. – Заглавие с экрана. – Язык укр.

трагически переживая расставание с древней и патриархальным устоем жизни, очень быстро привыкали к городским условиям, связанным с более-менее гарантированным заработком, лучшими условиями жизни, регламентируемыми условиями труда и т. п. Основная масса молодого населения связывала перспективы своей благополучной жизни именно с занятостью в промышленности. Формированию этой ценности было подчинено все: более высокая за-

работная плата, предпочтительное отношение в распределении нематериальных благ, идеология, искусство и т. п.

Точно так же в последние 20–25 лет практически все оказалось подчиненным разрушению этой ценности. У молодежи, да и у среднего поколения, сформировался другой идеал, другой образец для подражания. Это владелец пусть и небольшого, но собственного бизнеса, в худшем случае – служащий какого-то финансового учрежде-

ния, на худой конец — работник сферы торговли. Но, ни в коем случае, не работающий в промышленности. Показательны в этом плане результаты опроса, проведенного в Днепропетровске с целью изучения ценностей его жителей. На вопрос «Что для вас предпочтительнее: высокий и стабильный заработок наемного работника или рискованный собственный бизнес?» большинство ответило «Собственный бизнес» [10]. Как следствие, постсоветские страны столкнулись с проблемой подготовки квалифицированных рабочих кадров для промышленности. По данным социопроса Института социологии НАН Украины, только 0,3% учащихся выбирают в качестве будущей профессиональной специализации рабочие профессии, 0,6% планируют работать в сельском хозяйстве и 1,7% — в сфере обслуживания. Большинство выпускников предпочитают науки (естественные — 25%, общественно-политические — 16, гуманитарные — 14%). Бизнесом, менеджментом планируют заниматься 11%, творческие профессии привлекают 10. Инженерное дело интересует 7% выпускников. Не определились со своим профессиональным будущим 4% [11].

Будучи следствием деиндустриализации, дефицит квалифицированной рабочей силы оказывает обратное разрушительное воздействие на промышленность. Соглашаясь с важностью развития малого предпринимательства, хотим подчеркнуть, что оно может быть успешным только при наличии в стране мощного крупного промышленного производства современного типа. Иначе стране грозит отсталость, место на периферии мирового прогресса;

б) следование нормам технологической и производственной дисциплины на основе осознания своей роли, места в системе современного промышленного предприятия. Ремесленники и крестьяне, как правило, самостоятельно принимали все технологические и организационные решения. Индустриализация свела к минимуму такую свободу, поскольку общий успех в условиях разделения труда зависит от того, как каждый участ-

ник будет выполнять возложенные на него производственные функции. Это не означает, что вообще исчезает креативная составляющая в промышленном труде. Для отдельных категорий работников именно она является основным компонентом. Но все-таки как массовое явление для индустриальной стадии развития наиболее характерно следование дисциплине.

Сегодня необходимо констатировать, что такая ценность практически разрушена. Этому способствовал ряд обстоятельств:

— в условиях трансформации административно-командной экономики в рыночную была уничтожена прежняя система государственного контроля за соблюдением технологической дисциплины. Получив свободу действий, предприятия (как частные, так и государственные) стали использовать отступление от утвержденной технологии не в целях ее совершенствования, а как средство минимизации издержек, в том числе и за счет ухудшения качества продукта. В условиях отсутствия должного контроля и безнаказанности нарушения технологии из единичных случаев превратились в систему, ликвидировав «внутренний тормоз» у производителей для таких нарушений;

— разрушительная деиндустриализация в постсоветских странах совпала с созидательной деиндустриализацией в развитых странах. Действительно, в условиях становления постиндустриального общества создается множество так называемых «удаленных» рабочих мест, где работник включается в систему разделения труда с использованием современных информационных технологий. В такой ситуации он во многом сам задает ритм своего труда, поскольку в единую систему включен не сам процесс труда, а его результат. Перенесение же этой идеологии на постсоветскую деиндустриализацию лишь усилило ее разрушительный характер. Требование соблюдать дисциплину воспринимается очень многими как посягательство на свободу их личности и уже не принимается как внутренняя норма поведения;

– разрушению этой ценности способствовала и идеология крайнего либерализма, насаждаемая через средства массовой информации, западную культуру и т. п. Признавая верховенство свободы выбора индивида, лишь заметим, что этот выбор определяется, прежде всего, ценностными ориентирами индивида. Если же ценности деформированы, не соответствуют данному этапу развития страны, то необходимо добиваться желаемого поведения индивидов не через насилие, а через изменение самого набора ценностей и условий их проявления.

Таким образом, в отличие от созидательной деиндустриализации постсоветская является разрушительной. Она не подготовлена достаточным уровнем развития промышленного производства, способного удовлетворять ключевые потребности общества. Поэтому нельзя рассматривать ее как положительную тенденцию. Наоборот, выжидательная позиция, позиция невмешательства, которую многие годы занимали правительства постсоветских стран (опять-таки под воздействием во многом навязанной идеологии крайнего либерализма), может отбросить эти страны далеко от столбовой дороги развития современного общества. Однако нужна не просто реиндустриализация (восстановление разрушенного), а действительно новая индустриализация, учитывающая особенности современного экономического прогресса.

Список использованной литературы

1. Медведев Д. России нужна новая индустриализация [Электронный ресурс] – Режим доступа – <http://lifenews.ru/news/74296> – свободный. – Заглавие с экрана. – Язык рус.
2. Россию ждет масштабная индустриализация. [Электронный ресурс] – Режим доступа – <http://www.vesti.ru/videos?cid=58&vid=385145> – свободный. – Заглавие с экрана. – Язык рус.
3. Новою індустріалізацією України «лякає» Яценюк [Электронный ре-

сурс] – Режим доступа – <http://pik.cn.ua/novini-chernigova-novosti-chernigova/549-lr-> – свободный. – Заглавие с экрана. – Язык укр.

4. Маринэ Восканян. Програма нової індустріалізації не працює без активного участя держави [Електронний ресурс] – Режим доступа – http://www.odnako.org/magazine/material/show_12985/ – свободный. – Заглавие с экрана. – Язык рус.

5. Игорь Дробница. Деиндустриализация в цифрах [Электронный ресурс] – Режим доступа – http://www.odnako.org/magazine/material/show_12988/ – свободный. – Заглавие с экрана. – Язык рус.

6. Михаил Юрьев. Нужна ли России форсированная индустриализация? [Электронный ресурс] – Режим доступа – http://www.odnako.org/magazine/material/show_12993/ – свободный. – Заглавие с экрана. – Язык рус.

7. Народне господарство Української РСР у 1990 році: стат. щорічник / Міністерство статистики УРСР; від. за випуск В.В. Самченко. – Київ, Техніка, 1991. – 496 с.

8. Central Intelligence Agency. The World Factbook / Режим доступа: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/up.html#top> – свободный. – Заглавие с экрана. – Язык англ.

9. Ціннісні орієнтири інституціоналізації економічного розвитку: кол. монографія / за заг. ред. А.О. Задоя. – Дніпропетровськ: Державний ВНЗ «НГУ», 2010. – 768 с.

10. Задоя А.А. Ценностные ориентиры как основа стратегического планирования развития территорий / А.А. Задоя // Академічний огляд. – 2010. – № 2. – С. 5–17.

11. Мечтают работать на заводе лишь 0,3% выпускников школ / Режим доступа: http://news.zn.ua/SOCIETY/mechtayut_rabotat_na_zavode_lich_0,3_vypusknikov_shkol-95934.html – свободный. – Заглавие с экрана. – Язык рус.

Статтю присвячено аналізу деіндустріалізації в Україні в останні 25 років. Виявлено форми деіндустріалізації: скорочення питомої ваги промисловості у створенні ВВП, збільшення питомої ваги сировинних галузей за рахунок зменшення ролі переробних, збільшення в експорті питомої ваги сировинних продуктів, руйнування системи цінностей, адекватних індустріальному суспільству. Розмежовуються поняття «руйнівна та утворююча деіндустріалізація».

Ключові слова: *руйнівна та утворююча деіндустріалізація, «нова індустріалізація», індустріальні цінності.*

The article is dedicated to analysis deindustrialization in Ukraine at the last 25 years. The forms of deindustrialization are revealed: reduction of the industrial part in creation of GDP, increase the part of the raw materials branches to account of the reclamation industry reduction, increase of the raw materials products in export, destruction of the values system, which is identical of industrial society. They notions «destructive and creative deindustrialization» are delimited.

Key words: *destructive and creative deindustrialization, «new industrialization», industrial values.*

Надійшло до редакції 10.11.2011.

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 330.101

Н.М. ГРУЩИНСЬКА, кандидат економічних наук, доцент,
старший науковий співробітник
Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України

МЕРЕЖЕВА ЕКОНОМІКА В ІНФОРМАЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОМУ ПОЛІ СУЧАСНОЇ ЦИВІЛІЗАЦІЇ

У статті розкриваються особливості мережевої економіки, передумови її формування та специфіка середовища існування.

Ключові слова: мережева економіка, постіндустріальна цивілізація, нанотехнології, технологічні уклади, глобальні трансформації.

Вступ. ХХ ст. було епохою галузей, котрі базувалися на використанні природних ресурсів і ефективних технологій, у ХХІ ст. домінуючі позиції займають «штучні інтелектуальні галузі», економіка інтелектуальних активів, головним фактором розвитку яких є не виробництво та впровадження, а наявність ідеї, проекту, програми. Глобалізаційні процеси характеризуються широким діапазоном безпосереднього впливу на економіку та її результативність. Також масштабні суспільні трансформації пов'язані з глобальною конкуренцією і конкурентоспроможністю. Технологічний розвиток економіки передбачає її розвиток шляхом прогресивних зрушень, залучення інвестицій, послідовного зростання науково-технологічного сектора, економіки знань. Відставання розробки теорії технологічних укладів, невикористання її в процесі державного прогнозування та управління призводять до викривлень у розвитку країни. Технологічні уклади є провідником сучасних процесів постіндустріального суспільства. Найвищі технологічні уклади (VI та VII) передбачають розвиток мережевої економіки, розширення та поглиблення інформаційного простору.

Метою статті є визначення особливостей мережевої економіки в інформаційно-інноваційному полі сучасної цивілізації.

Аналіз наукових праць. Структурований аналіз технологічних укладів здійснено в наукових працях українських та російських учених, таких як А.С. Філіпенко, А.А. Чухно, П.І. Юхименко, П.М. Леоненко, Д.Г. Лук'яненко, С.А. Єрохін, Т.В. Бревдо, Г.Ю. Волков, О.А. Миронова. Інформаційна революція, інформаційна економіка розглядаються в працях, у першу чергу, західних учених – Р. Вайбера, Б. де Лонга, М. Каца, К. Келлі, Дж. Фаррелла та ін. Серед російських дослідників слід виділити В. Аршинова, В. Матюшка, Т. Яковлеву та ін. Мережева та інформаційна економіка розкриваються і в працях українських дослідників В. Базилевича, А. Маслової, А. Гриценка, С. Парімова, О. Михайловської.

Виклад основного матеріалу. Основною проблемою конструювання засад нового економічного укладу в сучасних умовах стає фактор адаптації його внутрішніх характеристик до національного характеру індустріальної економіки. Новітні галузі є специфічними за своїми ознаками елементами національної економіки, бо вони безпосередньо підпорядковуються законам глобальних економічних потоків. Проблеми і перспективи їх функціонування – це складноструктурований комплекс глобальної й національної економіки. Основним проблемним вузлом постіндустріально-

го дизайну, що був концептуально визначений останнім часом, стала необхідність розробки моделі розбудови постіндустріальної гуманітарної економіки в окремій країні.

Загалом на фоні стрімкого зростання значущості інформаційної складової зменшується вагомість індустріальних форм організації економіки. Новітні технології дають унікальну можливість країнам з обмеженими ресурсами «перестрибнути» цілі цикли промислового розвитку, які ще кілька років тому треба було пройти, щоб досягнути сьогоденного рівня економічного розвитку західного суспільства.

Формування постіндустріального суспільства передбачає нову історичну фазу розвитку цивілізації, в якій головними продуктами виробництва є інформація і знання. Рисами, що відрізняють інформаційне суспільство, є збільшення ролі інформації і знань в житті суспільства; збільшення частки інформаційних комунікацій, продуктів та послуг у валовому внутрішньому продукті; створення глобального інформаційного простору, який забезпечує ефективну інформаційну взаємодію людей, їх доступ до світових інформаційних ресурсів і задоволення їхніх потреб щодо інформаційних продуктів і послуг.

У сучасному суспільстві інформація стає найбільш важливою цінністю, а індустрія отримання, обробки і трансляції інформації – провідною галуззю діяльності, куди з кожним роком вкладають все більш значні капітали. Як вважають провідні вчені, інформація стає важливим стратегічним ресурсом, відсутність якого призводить до суттєвих втрат в економіці. Інформатизація суспільства виступає одним з вирішальних факторів модернізації економіки на ринкових засадах і запорукою інтеграції України у світове співтовариство.

Уперше спроби вимірювання інформації здійснювались на початку ХІХ ст. Однак початок сучасної теорії інформації було покладено у 1948 р. американським кібернетиком К. Шенноном, який визначив інформацію не як суспільний феномен, а у технічно-

му аспекті. Після досліджень характеристик і варіантів виміру інформації починають виходити філософські наукові праці, присвячені якійсній природі інформації. Так, на думку А. Урсула, інформація – це частина такого атрибута матеріалізму, як відбиття, що виражає розмаїтість і може об'єктивуватися, передаватися і брати участь у всіх формах руху в природі й суспільстві [17, с. 27]. У 1970-х рр., як вважав В. Кашперський, погляди на інформацію були такими: «...інформація – це одночасно і змістовний зв'язок, і функціональна структура, причому ці її аспекти, співвідносячись зі стійкістю і мінливістю, тотожністю й розходженням, не можуть бути зведеними ні до тотожності, ні до розходження». У 80-х рр. кількість публікацій філософського характеру з питань інформації помітно скоротилася, що можна пояснити помилковими уявленнями про розробленість основних теоретичних положень проблеми. Одночасно із припиненням теоретичних досліджень філософів інформація починає відігравати усе більш помітну роль у соціально-економічному розвитку й привертає до себе увагу економістів. Перехід економічної науки від опису феномена інформації до більш серйозного теоретичного аналізу виявив принципові труднощі в економічних оцінках і стратегічній ролі інформації в науково-технічному й соціально-економічному розвитку. Економістами було зазначено схожість понять «інформація» і «знання», частково в економічній літературі ці поняття використовуються як синоніми. Проте схожість, але не ідентичність цих понять є очевидною. На думку А. Вашекіна, «трансформація знання в інформацію і його рух у цій формі до споживача здійснюється в результаті науково-інформаційної діяльності, що складається з низки процесів з обробки знання, його документації, зміни форми, реферування, поширення й т. ін.» [2, с. 89]. Варто вважати, що тут створюється нова інформація, а не знання, тому що у цьому випадку знання є джерелом інформації.

Відомі вчені-економісти підкреслювали значущість інформації, трактую-

чи її не тільки як знання, але й безпосередньо як дані і відомості. Так, У. Джевонс стверджував, що політична економія може перетворитися в точну науку, для цього потрібні тільки відповідні статистичні дані, що забезпечить можливість необхідних розрахунків [6, с. 425]. Однак, передбачаючи появу інституціоналізму, Джевонс визнав, що хоча розробка найважливіших визначень, що лежать в основі статистичного дослідження, вимагає величезних зусиль і припускає відточеність і майстерність розумних висновків, проте за допомогою таких методів не можна вирішити всі економічні проблеми.

Проблема інформації в новому класичному напрямі береться до уваги з метою вдосконалення формально логічної сторони рівноважного підходу й теоретичних схем, за допомогою використання ідеї про суб'єктивно-специфічний характер очікуваних економічних суб'єктів і їх здатності прогнозувати майбутнє.

У недавній час з'явилося кілька теорій про те, що одним з найважливіших, а то й головних факторів переходу на нові рівні розвитку у всіх сферах громадського життя є вдосконалення інформаційної структури суспільства. У теоріях постіндустріалізму набувають специфічного трактування питання сутності, змісту, шляхів і методів соціально-економічних перетворень у національному і глобальному масштабах, системних трансформацій у країнах перехідного періоду до нової економічної системи та ін.

Французьким вченим А. Туреном у праці «Постіндустріальне суспільство» було запропоновано не проводити відмінності між соціально-економічними системами за всією протиставлення різних типів власності і різних суспільних способів виробництва [16, с. 159]. Схожі думки обґрунтовані в працях Д. Белла, де автор запропонував так званий багатівісьювий підхід до пояснення переходу від індустріального до постіндустріального суспільства та характеристики останнього. Основними вісями при цьому є розвиток науки і техніки, зміни структури виробництва і структури зайнятості, зміни соціальної структу-

ри, застосування знань, зміни відносин власності та ін.

Американський вчений М. Кастельс у роботі «Інформаційна епоха: економіка, суспільство і культура» визначає, що відмінності відкладаються за іншою віссю: між доіндустріальною епохою, індустріалізмом та інформаційною цивілізацією. Соціально-економічні зміни відбуваються у виробництві в застосуванні видів знання [8, с. 235].

Певні відмінності у визначеннях постіндустріального суспільства, економіки знань як теоретичних конструкцій і реальності свідчать про дискусійність окремих проблем, пов'язаних зі становленням і розвитком постіндустріальної цивілізації. Настання постіндустріального етапу і відповідного суспільства характеризується процесом створення у сфері послуг усе більшої частки ВВП і зосередженням у цій сфері людської активності все більшої частки зайнятих. У країнах з високим рівнем розвитку в структурі ВВП переважає третинний сектор, вторинний представлений переробною промисловістю, тоді як частка первинного сектора є невеликою.

Технологія як важливий елемент продуктивних сил завжди існує у певній суспільно-економічній формі, яка визначається панівними виробничими відносинами. Тому за всієї єдності технологічної й економічної складової суспільного виробництва між ними неминуче виникають невідповідності та суперечності. Накопичення капіталу і науково-технічний прогрес змінюють структуру капіталу, зростає технічна озброєність праці, отже, змінюється технічна вартісна будова капіталу, що визначає тенденцію норми прибутку до зниження, на цій основі виведено закони спадної продуктивності капіталу та ін.

Накопичення капіталу є процесом, що поєднує економічну та технологічну зміни. Оскільки технологічні зміни мають історично визначені межі та проходять цикли від наростання своєї ролі у розвитку економіки до її затихання при наближенні до технологічної межі, то цим процесам відповідають процеси збільшення та зменшення віддачі.

Глибина спаду виробництва, зниження продуктивності капіталу визначаються станом науково-технічного прогресу та ступенем використання його здобутків. Такі негативні процеси гостро постають за незмінного технічного базису. І навпаки, науково-технічний прогрес, застосування нової техніки забезпечують зростання віддачі від впровадження науково-технічних процесів.

Особливо загострюється суперечність тоді, коли той чи інший технологічний уклад наближається до своєї межі, вичерпує свої потенційні можливості. Тому подолання цієї технологічної межі досягається переходом до якісно нової технології та технологічного укладу [5, с. 163].

Особливості цих процесів виявляються в сучасному інформаційному господарстві. Адже інформація і знання як новий виробничий ресурс, який знімає проблему обмеженості, забезпечує зростання віддачі, реалізує дію закону зростаючої продуктивності. Д. Белл зазначає: «Заміна робітників машинами приводить до економії не лише праці, а й інвестицій, тому що кожна наступна одиниця капіталу більш ефективна і продуктивна, ніж попередня. Отже, на одиницю продукції потрібно менше витрат» [1, с. 121]. Таке твердження можна спроєкувати в сучасних умовах, в яких машини є технологічно досконалішими, а збільшення інвестування та рівня інформаційного забезпечення приводить до удосконалення наявних технологій.

Повертаючись до теорії Белла, зазначимо, що ним була розроблена нова концепція секторної теорії, яка відокремлювала, крім третього, ще й четвертий і п'ятий уклади. У цій теорії відбувається скорочення третього сектора за рахунок транспортних та комунальних послуг, а торгівлю, фінанси, страхування й операції з нерухомістю відносять до четвертого сектора, до п'ятого включені охорона здоров'я, освіта, відпочинок, урядові установи. Ця концепція Белла викликає багато суперечок в сучасному економічному науковому середовищі, проте її дослідження дає змогу визначити більш чітко технологічні уклади.

На думку Д. Белла, зміни в соціальній структурі, що відбуваються з середини ХХ ст., свідчать про те, що індустріальне суспільство еволюціонує до постіндустріального, що і має стати визначальною соціальною формою ХХІ ст. [1, с. 10]. Беллом сформульовано характер переходу від індустріального до постіндустріального суспільства. При цьому нове суспільство не заміщує індустріальне чи навіть аграрне, а дає новий аспект, в тому числі в галузі використання даних та інформації, які є необхідними компонентами суспільства, що ускладнюється. Таким чином, суспільство нічого не втрачає, а нарощує виробничий потенціал, переводить його на новий рівень розвитку. Перехід до постіндустріального суспільства не заперечує існування аграрного та видобувного секторів. Розвинута індустрія перетворює сільське господарство і добувні галузі на основні впровадження машинної техніки, комплексної механізації та автоматизації виробництва. Це дає змогу підвищити продуктивність праці та зменшити зайнятість у цій сфері, а вивільнену робочу силу перевести в обробну промисловість.

Перехід на новий технологічний спосіб виробництва супроводжується глибокими структурними змінами у секторах виробництва. Заслужовують на увагу погляди Дж. Сакса, який зазначає, що поділ праці у світі за рівнем розвитку технологій більш глибокий, ніж ідеологічні відмінності [12, с. 150]. Менша частина планети, на якій проживає приблизно 15% її населення (розвинуті країни), забезпечує на практиці решту країн світу технологічними інноваціями. Друга частина, яка включає приблизно половину населення, здатна відтворювати ці технології. Решта планети, яку населяє приблизно третина її жителів, є технологічно відірваною — вона сама не створює інновації і не впроваджує іноземні технології.

О. Тоффлер характеризує особливості сучасного суспільства таким чином: «суспільства першої хвилі» отримують енергію від живих акумуляторів — м'язові сили людини і тварин — або від

сонця, вітру і води, товари звичайного виробництва виготовляються поштучно на замовлення, що значною мірою стосується і розподілу». Інакше кажучи, до індустріального суспільства характеризується і примітивним способом виробництва, і його низьким рівнем, отже і відповідними умовами життя і праці [15, с. 120].

За оцінкою С.В. Мочерного, модель постіндустріального суспільства (Д. Белл, Р. Арон) передбачає найважливіші структурні елементи постіндустріального суспільства за участі університетів, наукових інститутів та дослідницьких організацій, а матеріальні продуктивні сили перестають відігравати вирішальну роль [10, с. 534]. Методологічними ознаками нової економічної реальності, яка потребує детального дослідження є, по-перше, характеристика суспільства лише з боку одного з елементів продуктивних сил, тобто науки; по-друге, втрачання власності як визначального критерію класифікації суспільства і зведення її до юридичної фікції, до майнових прав; по-третє, значна відірваність від реалій практики, навіть у розвинутих країнах світу, які на декілька десятиліть випереджають Україну за економічним потенціалом.

У контексті формування постіндустріального суспільства безумовної актуальності набуває «мережеве суспільство» (анг. — *networker economy, networker socialy*). Термін мережевого суспільства був запропонований голландцем Яном Ван Дайком у книзі «*De Netwerkmatschappij*» (1991) (Мережеве суспільство) і підтриманий Мануелем Кастельсом у 1996 р. Ван Дайк визначає мережеве суспільство як суспільство, в якому відбувається поєднання громадських і медіа-мереж, форм його простих способів організації і найбільш важливих структур на всіх рівнях розвитку (особистості, організації та громадськості). Мережеве суспільство йде далі, ніж інформаційне суспільство. Кастельс стверджує, що це не чисто технологія, яка визначає сучасні суспільства, а й культурна, економічна та політична складова мережевого суспіль-

ства [8, с. 321]. Ураховується вплив таких факторів, як релігія, культурне виховання, політичні організації, соціальний статус. Ван Дейк стверджує, що мережеве суспільство є соціальною структурою, заснованою на мережі експлуатації інформаційних і комунікаційних технологій, на основі мікроелектроніки та цифрових комп'ютерних мереж, що генерують, обробляють і поширюють інформацію на основі знань, накопичених у вузлах «networks» (мережі). Мережеву економіку можна розглядати з декількох точок зору: перехід від індустріальної економіки до постіндустріальної, як цифрову та інформаційну інфраструктуру, в аспекті прав інтелектуальної власності. З перехідної точки зору Мелоун (1998) показує, що інформаційна революція змінила характер підприємницької діяльності. Оскільки інформація може використовуватися відразу ж і без особливих витрат у глобальному масштабі, вартість централізованого прийняття рішень значно зменшується. Мережева економіка є провідником постіндустріального суспільства і, в той же час її можна вважати каталізатором технологічного розвитку країни.

На думку С.І. Парінова та Т.І. Яковлевої, позиції мережевої економіки посилюються такими факторами: розвиток та розповсюдження Інтернет-технологій; перенесення в електронне середовище мережі Інтернет різних видів соціально-економічної діяльності; перетворення традиційних організацій у мережеві структури; створення мережевих варіантів «горизонтальних» економічних структур, які обслуговують різноманітні організації в економіці [7, с. 17].

Висновки. Основними умовами становлення мережевої економіки було формування у 1980–1990 рр. п'ятого технологічного укладу, де провідні позиції займали інформаційні технології, засоби космічного зв'язку, роботобудування, на період кінця ХХ ст. — початку ХХІ ст. формування шостого, сьомого укладів, які передбачають розвиток мережевої економіки та нанотехнологій в глобалізаційних процесах світової економіки.

Держави, що не включаються в технологічний процес, залишаються осторонь світових економічних процесів та ризикують зникнути як самостійні. XX ст. характеризувалося стрімкими трансформаційними процесами, які охопили всі групи країн, мали різний характер проведення та відповідно – різні результати тих процесів. Це ще раз підтверджується необхідністю досягнення країнами самоорганізації, отримуючи можливість прогресивно розвиватися, бути динамічними.

Список використаної літератури

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество: пер. с англ. / Д. Белл; под. ред. В.Л. Иноземцева. – М., 1999. – С. 167.
2. Ващекин Н.П. Информация, деятельность, мировоззрение / Н.П. Ващекин. – Приокское книжное издательство, 1983. – С. 144.
3. Глазьев А. Теория долгосрочно-го технико-экономического развития / А. Глазьев. – М.: ВладДар, 1993. – С. 310.
4. Грушинська Н.М. Інноваційний розвиток національної економіки в аспекті постіндустріальної доби / Н.М. Грушинська // Економіка: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць; у 4 т. – Вип. 254. – Т 1. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – С. 82–89.
5. Грушинська Н.М. Міжнародна спеціалізація економіки України в умовах технологічних трансформацій: монографія / Н.М. Грушинська. – К.: Стило, 2011. – 346 с.
6. Джевонс У. Теория политической экономии. (The Theory of Political Economy) / У. Джевонс. – 1871. – С. 536.
7. Ігнатюк А. Теоретико-методологічні підходи до дослідження мережевої економіки / А. Ігнатюк // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – № 128. – 2011 – С. 16–19.
8. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культу-

ра / М. Кастельс; под ред. О.И. Шкаратана. – М.: ГУ-ВШЭ, 2000. – С. 608.

9. Матюшок В.М. Сетевая экономика и глобализация экономической деятельности [Электронный ресурс] / В.М. Матюшок // информационное общество. – 1999. – Вип. 6. – С. 46–47. – Режим доступа: <http://www.emag.iis.ru>

10. Мочерний С.В. Экономическая энциклопедия: у трех томах / С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Академія, 2000. – Т. 1. – 864 с.

11. Паринов С.И. Экономика 21 века на базе Интернет-технологий / С.И. Паринов, Т.И. Яковлева [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rvles.ieie.nsc.ru>

12. Сакс Дж. Рыночная экономика и Россия / Дж. Сакс. – М.: Экономика, 1994. – С. 331.

13. Стиглер Дж. Глобализация: тревожные тенденции / Дж. Стиглер. – М., 2003. – С. 300.

14. Стоуньер Т. Информационное богатство: профиль постиндустриальной экономики / Т. Стоуньер // Новая технократическая волна на Западе. – М., 1986. – С. 394–413.

15. Тоффлер Э. Шок будущего = Future Shock / Э. Тоффлер. – М.: АСТ, 2008. – 560 с.

16. Турен А. Возвращение человека действующего. Очерк социологии / А. Турен. – М.: Научный мир, 1998. – 204 с.

17. Урсул А. Эволюционный подход к глобальным исследованиям и образованию: теоретико-методологические проблемы / А. Урсул // Век глобализации. – Вып. № 1 (5). – 2010. – С. 23–30.

18. Фостер Р. Обновление производства: атакующие выигрывают; пер. с англ. / Р. Фостер; общ. ред. и вступ. статья В.И. Данилова-Данильяна. – М., 1987. – С. 125.

19. Stiglitz, J. The Causes and Consequences of the Dependence of Quality of Price / J. Stiglitz // The Journal of Economic Literature. – 1987. – Vol. 25. – Pp. 1–48.

В статье раскрываются особенности сетевой экономики, предпосылки ее формирования и специфика среды обитания.

Ключевые слова: сетевая экономика, постиндустриальная цивилизация, нанотехнологии, технологические уклады, глобальные трансформации.

In the article the features of the network economy, conditions of formation and specific habitat are analyzed.

Key words: network economics, post-industrial civilization, nanotechnology, technology modes, global transformation.

Надійшло до редакції 14.02.2012.

УДК 330.3

В.В. БІЛОЦЕРКІВЕЦЬ, кандидат економічних наук, доцент
Національної металургійної академії України

МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ АВАНГАРДНОЇ ЕКОНОМІКИ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

У статті розкриваються особливості авангардної економіки на сучасному етапі її еволюції, визначається специфіка механізму її розвитку.

Ключові слова: механізм розвитку, авангардна економіка, нова економіка, інновації, технології.

Вступ. Останніми десятиліттями в економіках розвинутих країн відбулись грандіозні зміни, результатом яких стало значне посилення позицій авангардної економіки. Саме її динаміка стала головною детермінантою траєкторій національного економічного розвитку. Зрозуміло, що така зміна статусу авангардної економіки відбулась не раптово, її піднесення мало поступовий характер. Тож і передчуття наближення тектонічних змін у соціально-економічному просторі вперше з'явилися ще наприкінці 30-х рр., охопивши лише до 70-х рр. XX ст. значну частину наукової спільноти країн Заходу. Вони справдились після досягнення авангардною економікою реперної точки у своїй еволюції у середині 1970-х рр., отримуючи все більш переконливе втілення на онтологічному рівні, починаючи вже з другої половини 1980-х рр. Катехічне несприйняття змін, заперечення настання нової реальності, її епістемологічна дифамація за умов, коли верифікація нової дійсності вже не становить особливих труднощів, стають все менш продуктивними в епоху відбування низки радикальних трансформацій в системі економічних координат.

Постановка завдання. Експансія авангардної економіки в усіх її проявах набула фронтального характеру, ставши невід'ємною складовою життя сучасної людини. Тож не дивно, що численні розробки останніх років присвячені проблемам становлення та розвитку цього відносно нового феномена –

нової, або авангардної економіки [1, 2, 3, 4, 5]. Робота в цій царині економічної науки виявилась досить плідною, і дослідники змогли визначити як низку ознак нової економіки, сфокусувавши увагу в першу чергу на підвищенні продуктивності праці та посиленні інтенсивності впровадження інновацій, так і розкрити перспективи її подальшої еволюції. Проте унікальні особливості третього етапу генезису авангардної економіки, специфіка реалізації його механізму багато в чому залишились поза зоною інтересів наукової спільноти, що потребує інтенсифікації дослідницьких зусиль саме за цим напрямом.

Результати дослідження. Синергетичний ефект від синхронного загострення, починаючи з 70-х рр. XX ст., ресурсно-сировинних викликів та ескалації демографічно-депопуляційних проблем в економічно розвинутих країнах виявився надзвичайно потужним. Неможливість трактування його причин та наслідків на рівні випадкових констеляцій окреслила межі дотримання узвичаєної траєкторії руху та багато в чому детермінувала перехід авангардної економіки до етапу розвитку. Саме остання виходить на авансцену сучасної економічної реальності, набуваючи статусу драйвера економічного зростання та розвитку.

Такий перехід визначив неспроможність акторів-продуцентів розв'язати наростаючий дисбаланс у парі «виклик – відгук» звичними та усталеними засо-

бами, рекомбінації паттернів креативності, реалізовані за рутинними схемами, виявлялись неадекватними вимогам нового часу. Відхід же від них знаменував крах традиційних підходів, вимагаючи кардинальних змін у поведінці акторів-продуцентів, відповідно до об'єктивної еволюції поведінки акторів-консуматорів, що детермінувала на агрегованому рівні зміни в їх споживчих уподобаннях. Значне зниження інтенсивності потреб консуматорів у благах, що входять до базових споживчих наборів, в умовах майже повного їх задоволення, зростання питомої ваги таких задоволених споживачів зрілого віку при одночасному скороченні частки молодих споживачів, потреби яких ще недостатньо насичені, потребувало від продуцентів відмови від орієнтації на масове виробництво уніфікованої продукції для однорідних споживачів.

При цьому формальний перехід до виробництва диверсифікованої продукції на основі імітації відмінностей без їх дійсної генерації, створюючи фантом авангардної економіки, ставав фіктивним, знаходячи досить швидко викриття з боку споживачької аудиторії. Подібна квазіавангардизація продукції без її справжньої «сталої» авангардизації на рівні виробництва нових благ та суттєвої трансформації їх споживчих атрибутів набувала вираження в утворенні нових дисперсних субмножин авангардного в просторі традиційного, ризомний характер яких виявлявся дещо сумнівним, що обумовлювало майже миттєве їх локальне поглинання традиційним з втратою авангардного статусу. Така субмножина фактично є субмножиною авангардного, що миттєво закривається. Варто зазначити, що в цьому випадку не відбувається ані трансформація, ані тим більше розширення статичної субмножини авангардної економіки – пертурбації охоплювали субмножину традиційної економіки, де новоявлені підмножини псевдонового (авангардного лише в момент появи) замінювали підмножини псевдостарого, сприймаючись акторами-консуматорами у ролі вже давно узвичаєного.

На нашу думку, недостатньо плідним за цих умов буде й обрання стратегії, що передбачає концентрацію зусиль на генерації та впровадженні продуктових інновацій. Надто посилюється конкуренція між виробниками [6, 7] і надто доскіпливими та вимогливими стають споживачі, аби спирання на узвичаєну технологію виробництва дозволило продуценту, що обрав подібний шлях оновлення, не тільки посилити, а хоча б утримати здобуті раніше ринкові позиції. У нових реаліях стратегія маніпуляції продуктовими модернізаціями в межах однієї уже усталеної технологічної ризоми, або навіть їх ризосоми, стає небезпечно уразливою. Запропонувати на базі останніх споживачам нові товари й послуги, які б викликали у них зацікавлення, достатнє для такої корекції споживчих уподобань, що отримала б унаочнення на рівні запитів, навряд чи можливо.

Більш перспективною за цих умов виглядає стратегія створення нової технологічної ризоми і подальшої генерації на її базі лінійки продуктових інновацій. Обрання подібного шляху означає суттєве зміщення акцентів в еволюції авангардної економіки. Так, під час етапів становлення та функціонування авангардної економіки головний наголос робився на продукуванні нових благ, консумаційні атрибути яких мали б дозволити споживачам більш повно та глибоко задовольнити власні потреби. При цьому розробка нових технологій і їх впровадження відігравали лише другорядну, допоміжну роль, формуючи підґрунтя створення таких необлаг. Перехід же до третього етапу еволюції авангардної економіки детермінує необхідність фокусування зусиль виробника в першу чергу на процесних інноваціях. Слід зазначити, що новостворена завдяки цьому технологічна ризома найімовірніше матиме недовгий життєвий цикл, оскільки в умовах перманентних змін вона швидко буде замінена іншою – новішою, більш ефективною та/або перспективною. Проте її поява (за умови адекватності її консумаційних втілень споживчим запитам) надасть змогу актору-продуценту

запропонувати споживачам досить довгий перелік як диверсифікованих базових необлаг, так і їх інваріантів. Тим самим для продуцента, що опанував цю ризому, складаються передумови для локального виходу із стагнаційної пастки спадаючої АРС.

Виникнення нової технологічної ризоми та можливе становлення на її основі нової ризосоми імпульсують як трансформацію динамічної неоекономічної субмножини, так і її розширення, нарощування ареалу охоплення та питомої ваги. Більш того, нові технології «не являють собою ізольовані, відособлені потоки. В цілому ряді випадків вони пов'язані та збагачують одна одну» [8]. При цьому величезну роль починає відігравати не тільки вихід на ринок з реально створеною новою технологією, а, навіть, сама потенціальна можливість цього, обіцянки виробників та сподівання споживачів щодо її появи [9]. Опанування ж цієї технології [10] чи набору споріднених з нею технологій іншими виробниками сприятиме подальшому зростанню обсягів випуску авангардно-економічної продукції. В умовах гострої конкурентної боротьби між ними реалізація подібного сценарію поширення технологій видається неминучою. За нових реалій механізм розвитку авангардної економіки набуває специфічних рис, що в схематичному вигляді відображає рис. 1.

Слід зазначити, що міграція рушія-каталізатора авангардно-економічних перетворень із сфери продуктових нововведень до технологічних, його нове перевтілення в іншій іпостасі не відбуваються дискретно — вони мають поступовий, часом дифузний та ітераційно-коливальний характер. Р. Баррас одним з перших звернув увагу на зміну такого рушія-каталізатора, на закріплення в сучасних умовах первинного статусу саме за технологічними змінами, запропонувавши модель зворотного продуктового циклу [11]. На його думку, прирісні процесні інновації створюють базу для генерації радикальних технологічних розробок, на основі яких вже продукуються нові товари та послуги із кардинально

зміненими наборами споживчих атрибутів.

Проте теза щодо первинності поліпшуючих технологічних модернізацій стосовно радикальних викликає певний скепсис. Так, прикладні аплети інформаційних технологій, використовуючи приклад дослідника, що отримували впровадження в банківських системах економічно розвинутих країн у 1960–70-х рр., мали поліпшуючий, інноваційно-прирісний характер, але для тих локалізацій економіки, де вони зародились. Сучасний науково-технічний прогрес багато в чому знімає атрибут галузевої приналежності з фундаментальних технологічних розробок, надаючи можливість поліальтернативного їх подальшого розвитку, застосування у своїх варіаціях у різних галузях [8].

Тож ретериторизація інформаційних технологій в інших локалізаціях призвела до формування нових густин авангардної економіки в економічному просторі, виникнення нових, до того не існуючих авангардно-економічних ризом та ризосом. Інновації, прирісні для військово-промислового комплексу, отримували статус радикальних у своїх втіленнях у банківській системі, і лише їх нащадки набували вже ознак поліпшуючих. Ефект резонансу, іманентно властивий моделі Р. Барраса, хоч і є цілком вірогідним з огляду на визначну роль мікрофлуктуацій в автопоетичних утвореннях, але в цьому випадку не спостерігається.

Одночасно слід зазначити, що експансія авангардно-економічної субмножини відбувалася нелінійно — впровадження аплетів інформаційних технологій не тільки підвищувало ефективність виробництва (досягнення якої до того ж не є обов'язковою в умовах модернізаційної вимушеності їх реалізації), але й створювало простір для формування на їх базі нових з точки зору споживача товарів і послуг. Наслідком цього у випадку появи консумаційно привабливого блага, була генерація на його основі цілого букету інваріантів з подальшою дифузією елементів новоутвореної ризо-

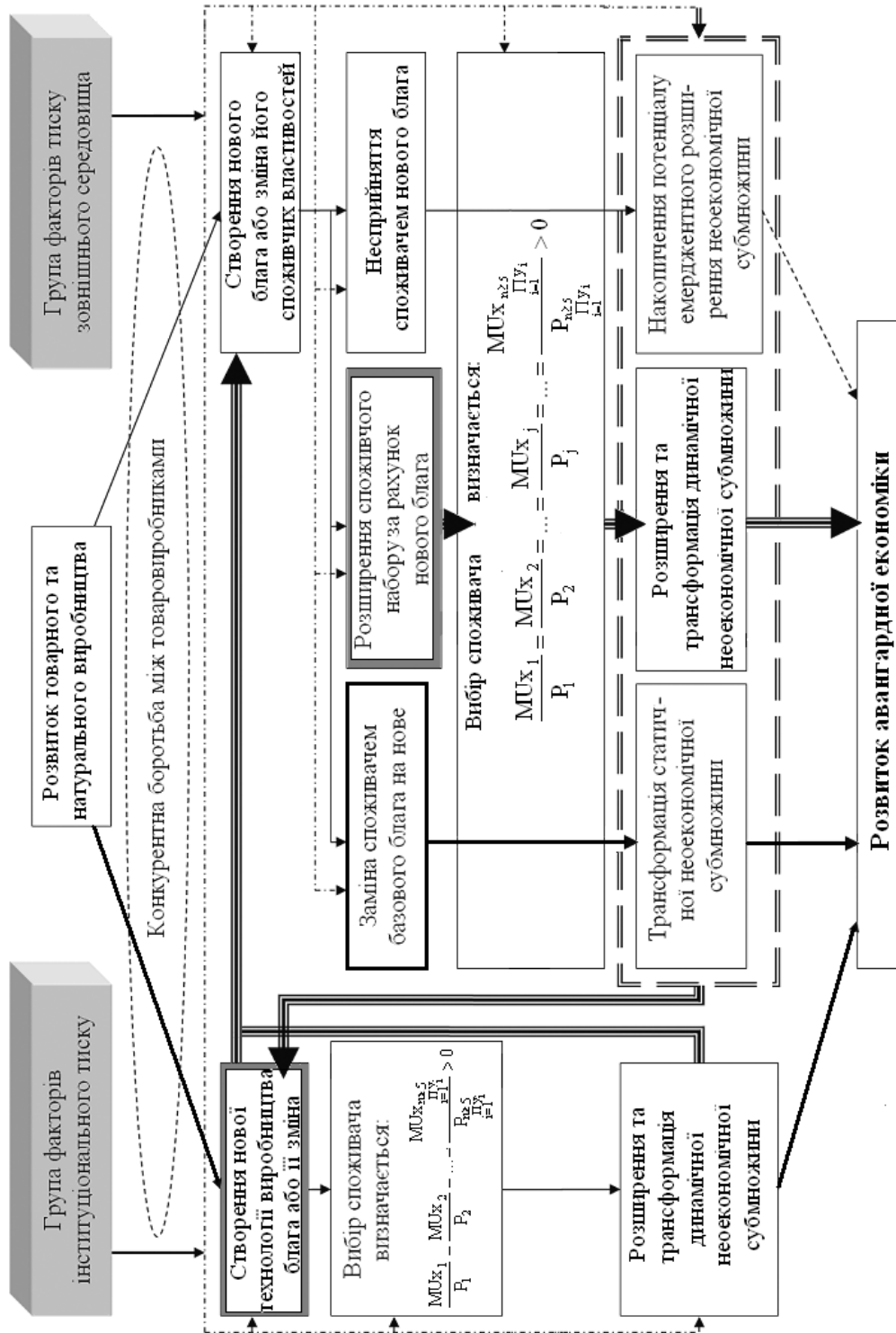


Рис. 1. Механізм розвитку авангардної економіки

соми в нові локалізації, позначеної на-ростанням незбалансованістю технологічного поступу – як результату емерджентного розвитку за окремими напрямками з одночасною стагнацією за іншими – в консумаційному аспекті зараз незатребуваними.

Виступивши ініціаторами розширення та трансформації авангардно-економічної субмножини за технологічним напрямом, такі нові технології не тільки не обмежували, але й створювали передумови для її перетворення та розширення за консумаційним напрямом. Дослідження Ж. Пізано та С. Уїлрайта, проведені на базі даних найбільш наукоємних галузей економік Європейського Союзу та Сполучених Штатів Америки, надають переконливі докази на користь цього [12].

З іншого боку, не можна нехтувати важливістю технологічних розробок, їх процесних втілень і в часи відбування попередніх етапів еволюції авангардної економіки. Дійсно, багато в чому саме вони виконували подвійну, підтримуюче-конститууючу функцію (одночасно сприяючи появі благ, необхідних для задоволення мінливих потреб споживачів, та коридоризуючи напрями модифікації таких благ відповідно до технологічно-ресурсних обмежень) в умовах становлення та функціонування авангардної економіки, забезпечуючи рух за висхідними трендами економічного розвитку. Одним з перших зацентрував увагу на їх значенні видатний австро-український вчений Й. Шумпетер [13]. Він, зокрема, зазначав, що без таких інновацій «картина економіки ... буде залишатися з року в рік незмінною» [13], отже її авангардизація, формування статичних та динамічних неоекономічних субмножин так би і не відбулись, отримавши вираження лише на рівні потенцій, а не реальності. Втім, місце й роль технологічної складової в процесі еволюції авангардної економіки змінювались як локально в темпорально-просторових розрізах на рівні ризом, ризосом, їх коаліцій та альянсів, так і глобально – на рівні її етапів.

Так, якщо під час етапів становлення й функціонування авангардної еко-

номіки «стихійні ... зміни траєкторії відбування кругообігу і зміщення центру рівноваги мали місце у сфері промисловості й торгівлі, але не у сфері задоволення потреб споживачів кінцевими продуктами» [13], то за нових умов й остання не залишається поза зоною впливу неоекономічного. Трансформація споживчих наборів відбувається у все більш прискореному темпі. Значний часовий зазор між створенням нових технологій та опануванням виготовлення на їх базі нових благ, з одного боку, та появою цих, позитивно сприйнятих споживачами, благ на ринку, з іншого, що був іманентною ознакою колишніх етапів, – стискується, триваючи вже не десятиліття, а лише декілька років чи інколи навіть місяців [14]. Інноваційно-технологічні зміни набувають фронтального характеру, реалізуючись за кількома напрямками, а їх надзвичайна численність у сучасних умовах стає передумовою спеціалізації підприємств за етапами інноваційного циклу на: венчурні підприємства та експлеренти, що забезпечують генерацію та втілення радикальних нововведень, і патентів, віолентів та комутантів [15], що концентрують свої зусилля на поліпшуваних нововведеннях.

Висновки. Під час етапу розвитку авангардної економіки створення нових технологій виробництва або їх модернізація не тільки детермінують розширення та трансформацію динамічної неоекономічної субмножини (прямо або опосередковано через генерацію на основі зміненої технологічної бази нових благ), але й забезпечують прискорене оновлення статичної неоекономічної субмножини в умовах швидкоплинності авангардно-економічного статусу. Саме технологічні зміни в межах третього етапу еволюції авангардної економіки відіграють головну роль в забезпеченні позитивної економічної динаміки і саме вони в сучасних умовах одночасного посилення потужності сировинно-ресурсного та демографічно-депопуляційного викликів стають запорукою подальшого висхідного розвитку провідних країн світу.

Список використаної літератури

1. Alcaly R. The New Economy: What It Is, How It Happened, and Why It Is Likely to Last / R. Alcaly. – New York: Farrar, Straus, and Giroux, 2003. – 324 p.
2. Alcaly R. The New Economy: And What It Means for America's Future / R. Alcaly. – New York: Farrar, Straus, and Giroux, 2004. – 336 p.
3. Gadrey J. New Economy, New Myth / J. Gadrey. – London, New York: Routledge, 2003. – 148 p.
4. Jansen D.W. The new economy and beyond: past, present, and future / D.W. Jansen. – Cheltenham: Elgar, 2006. – 207 p.
5. Siebert H. The new economy: what is really new? / H. Siebert. – Kiel: Universität Kiel. Institut für Weltwirtschaft, 2000. – 40 p.
6. Іванова І.І. Вплив нової економіки на формування конкурентних стратегій ТНК / І.І. Іванова // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2010. – № 4. – С. 52–58.
7. Клодт Х. Нова економіка. Форми вияву, причини і наслідки: пер. з нім. / Х. Клодт. – К.: Таксон, 2006. – 306 с.
8. Гончарова Ж.Е. Формирование механизма ресурсного обеспечения инновационной деятельности предприятия: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Ж.Е. Гончарова. – С.-Пб: Изд-во Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, 2007. – 20 с.
9. Jonash R.S. The innovation Premium: How next generations company are achieving peak performance and profitability / R.S. Jonash, T. Sommerlatte. – Cambridge, 2000. – 151 p.
10. Damanpour F. Organizational size and innovation: Developing and testing multiple contingency models / F. Damanpour // Management Science. – 1996. – V. 42. – P. 693–716.
11. Barras R. Interactive innovation in financial and business service: The vanguard of the service revolution / R. Barras // Research Policy. – 1990. – V. 19. – P. 215–237.
12. Pisano G.P. The new logic of high-tech R&D / G.P. Pisano, S.C. Wheelwright // Harvard Business Review. – 1995. – № 5. – P. 93–105.
13. Шумпетер Й. Теория экономического развития: пер. с нем. / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
14. Абрамешин А.Е. Инновационный менеджмент: учебник для вузов / А.Е. Абрамешин, Т.П. Воронина и др.; под ред. О.П. Молчановой. – М.: Вита-Пресс, 2001. – 272 с.
15. Ілляшенко С.М. Товарна інноваційна політика: підручник / С.М. Ілляшенко, Ю.С. Шипуліна. – Суми: «Університетська книга», 2007. – 281 с.

В статье раскрываются особенности авангардной экономики на современном этапе ее эволюции, определяется специфика механизма ее развития.

Ключевые слова: механизм развития, авангардная экономика, новая экономика, инновации, технологии.

In the article features of vanguard economy open up on the modern stage of her evolution, the specific of mechanism of her development is determined.

Key words: mechanism of development, avanguard economy, new economy, innovations, technologies.

Надійшло до редакції 7.02.2012.

УДК 330.101

С.В. КУЗЬМІНОВ, кандидат економічних наук, доцент
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

СУБ'ЄКТНІ ОЦІНКИ ЯК ФАКТОР СУСПІЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЗМІН

У статті пропонується спрощена модель ресурсного циклу як основи соціально-економічних змін. Суб'єктні оцінки розглядаються як такі, що базуються або на внутрішньо-компаративній, або на зовнішньокомпаративній основі. Досліджено роль суб'єктних оцінок у проявах соціально-економічної кризи.

Ключові слова: ресурсний цикл, соціально-економічна криза, суб'єктні оцінки.

Сучасний стан світової економіки визначається, насамперед, глобалізаційними процесами, прискорення яких спостерігається з кінця 1990-х рр. Руйнування світової системи соціалізму або ж, як це було прийнято називати на Заході, Східного блоку, очолюваного СРСР, відкрило великі можливості для економічної, політичної і культурної експансії Сполучених Штатів Америки, Західної Європи та найбільш розвинутих країн Далекого Сходу. Стрімка транснаціоналізація виробництва, банківської справи та інших фінансових операцій ознаменувала собою якісно новий етап у розвитку міжнародних економічних відносин.

Проте було б, напевне, не зовсім правильно вважати цей новий етап абсолютно унікальним. Досить прозорі аналогії можна побачити в історії людства, починаючи з найдавніших часів. Найвірогідніше, найдавнішим історичним аналогом сучасної глобалізації стала епоха еллінізму. Еллінізм як культурно-політичне явище охопив значну територію, яка включала не тільки (і навіть не стільки) грецькі міста-держави, їх колонії та підвладні території, але і велику кількість держав, які до того не мали з грецькою культурою і способом життя абсолютно нічого спільного. Більш того, як і в сучасному світі далеко не всі вони, безумовно, поділяли розроблені в Елладі принципи устрою економіки, проте, залучені до системи торговельно-

економічних та політичних зв'язків, вимушено адаптували свої національні інституції до потреб передового на той час торгово-ремісничого господарства еллінського типу, заснованого на приватній ініціативі.

Ще більш прозорою видається аналогія між сучасною глобалізацією та Імперською епохою в історії Давнього Риму. Тут вже добре проглядаються навіть деякі характерні протиріччя глобалізації, наприклад, протиріччя між центром та периферією. Хоча Рим і був на той час одним з найбільших міст на планеті, проте загальна кількість його громадян була у багато разів меншою, ніж кількість жителів усєї імперії. Тут, до речі, спостерігається ще одна аналогія. Надання римського громадянства почало розглядатися як привілей, приблизно так само, як нині в Україні розглядається можливе членство у Європейському Союзі.

Глобалізація «по-римськи» охопила переважну більшість цивілізованого світу – від Північної Африки на півдні до сучасної Німеччини і Нідерландів на півночі. На Заході Римська імперія сягала Британських островів, а на сході її влада на піку могутності розповсюджувалася на весь Близький Схід. Ті ж території далі на схід, до яких не дійшла нога римського легіонера, все одно багато в чому перебували у сфері римського впливу. Сталість торговельних зв'язків Риму з далеким Китаєм підтверджуєть-

ся як стабільністю споживання шовку римськими патриціями, так і знахідками давньоримських пам'яток на території Піднебесної. Відповідно, все, що історики називають «цивілізованим світом» у тодішньому його стані, було охоплене системою інформаційних, політичних та економічних зв'язків, отже, це можна розглядати як прообраз глобалізації.

На думку російського економіста О.Ю. Мамедова, падіння Римської імперії відбулося через фінансовий колапс, який, у свою чергу, був викликаний популізмом римських імператорів стосовно «хліба та видовищ», необхідністю утримувати армію та бажанням збільшити податки, що впливають з цього. На думку О. Мамедова, саме в Давньому Римі винайшли тіньову економіку, ухилення від сплати податків та хабарі податківцям, і ці винаходи спричинили банкрутство держави і нездатність утримувати армію [1].

Таким чином, практично всі фактори є взаємопов'язаними та обумовлюють один одного. Проте хотілося б особливо підкреслити провідну роль саме економічних факторів. Погоджуючись з О. Мамедовим в тому, що маніпуляції держави у сфері державних фінансів можуть спричиняти руйнівний вплив на економіку, зауважимо, що проблема не зводиться лише до рівня оподаткування замовних громадян. Також дещо сумнівним є висновок про те, що саме банкрутство держави стало причиною військових поразок римської зброї.

Дуже цікаво у зв'язку з цим порівняти думку О. Мамедова про «проринково» налаштованих імператорів Октавіана та Тиберія як про творців римського економічного дива з аналізом змін у соціально-культурному житті Риму в той же період, зробленим Г.С. Кнабе, який вказує на швидке знецінення традиційних давньоримських чеснот (військова доблесть, громадянський обов'язок, чесно нажите сільськогосподарською працею багатство) і їх заміну на інші (гроші, здобуті у будь-який спосіб, розкоші, доведені до марнотратства, кар'єризм як засіб отримання все тих же грошей) [2]. Приголомшливо зростає суспільний

вплив людей, які швидко заробляють гроші — лихварів, ораторів (які виконували функції, подібні до функцій сучасних адвокатів), торговців. Не дивно, що в таких умовах стало важко набирати армію, оскільки люди хотіли жити і насолоджуватися розкошами, або ж, принаймні, безплатним хлібом та видовищами, а не ризикувати життям у віддаленій провінції 16 років (що дорівнювало тривалості служби у війську і складало майже дві третини від середньої тривалості життя в Давньому Римі). Відповідно, соціальні стандарти, запроваджені в ранній імперії, робили мобілізаційні заходи все менш популярними, отже, значно дорожчими.

Проте повернутися до попередніх стандартів було вже неможливо. Давньоримська економіка налаштувалася на постійне розширення. Наприклад, прийняті в практиці позичання лихварські відсотки у 1% на місяць, очевидно, були занадто високими для статичної безінфляційної економіки, в якій не відбувається науково-технічного прогресу. Ясно, що прибутковість справи, на яку спрямовуються позичені гроші, мала бути, як мінімум, вдвічі вищою. Проте, де взяти такі гроші, як не на війні за рахунок грабунку, чи, більш вірогідно, на торгівлі рабами, які, знову ж таки, були захоплені на війні? Цей елемент привласнюючого господарства підвищував загальну прибутковість економіки. Відповідно, коли імперія припинила своє зростання і додатковий «привласнюючий акселератор» припинив свою дію, відбулося зменшення реальної прибутковості економічної діяльності. У той же час інерційність споживаючих інституцій (державних виплат малозабезпеченим громадянам, лихварських відсотків, гонорарів адвокатам тощо) вимагала формування фонду споживання на рівні, не меншому ніж попередній. Отже, криза стала неминучою.

Переважає більшість війн має певне економічне підґрунтя. Це, як правило, боротьба за ресурси. Постійні розширення Римської імперії, зокрема, мали на меті захоплення рабів, підтвердженням чому є рапорти про завоюван-

ня, в яких незмінно зазначалася велика кількість військовополонених та мирних громадян, обернених на рабів. Але з огляду на розглянуту нами в попередніх розділах особливість людської психіки, яка полягає у здатності сприймати відносні величини, але не абсолютні, можемо передбачити, що в суспільстві, в якому економічна влада тісно взаємопов'язана з володінням найбільш дефіцитним та необхідним ресурсом, буде спостерігатися довгострокова тенденція до збільшення «ресурсозброєності» домінуючого суспільства цим ресурсом. Або, стосовно рабовласницького Риму, була наявна тенденція до збільшення питомої ваги рабів у загальній кількості населення імперії взагалі та до збільшення кількості рабів у найбільш заможних громадян зокрема [3].

У той же час є підстави констатувати наявність певного протиріччя в межах економічної системи, що склалася в імперську епоху. З одного боку, заможні громадяни ставали все більш заможними, а це завжди означає зuboжіння інших верств населення. Відповідно, рабів у великій кількості могли купувати відносно нечисленні групи жителів Римської імперії. З іншого боку, римський знавець сільського господарства (яке складало основу економіки античного суспільства) Катон вказував на те, що найбільш ефективним з точки зору експлуатації рабської праці є господарство з площею земель майже 25 га. Звісно, заможні римляни мали маєтки значно більшої площі, отже, повинні були використовувати працю не рабську, а вільнонайманих громадян. Хоча витрати на їх зарплатню були вищими за витрати на утримання раба, це компенсувалося зменшенням витрат на контроль і підвищенням якості роботи. Отже, ті хто міг купити рабів, не потребували їх для виробничої діяльності, а ті, хто потребував рабів для ведення виробництва, не міг дозволити собі їх купувати.

Таким чином, механізм, який можна описати послідовністю «можливість отримати вигоду від відносно незадіяних ресурсів (рабів) – залучення незадіяних ресурсів (за рахунок завоювань) – нако-

пичення ресурсів у окремих осіб – втрата ресурсом своєї економічної цінності» добре описує еволюцію давньоримських глобалізаційних процесів. Подібне протиріччя можна легко побачити і в інших, більш пізніх варіантах глобалізації. Так, варіант глобалізації, який умовно пропонуємо назвати меркантилістським (пізнє середньовіччя – початок Нового часу), був також побудований на подібному ланцюжку, але вже на базі іншого ресурсу і стосовно іншого суспільно-політичного устрою.

Система відносин проходить у своєму розвитку фазу усвідомлення цінності певного ресурсу, фазу його активного залучення, фазу зростання диференціації у розподілі ресурсу і, нарешті, фазу зменшення потреби у ресурсі. Якщо в давньоримську епоху таким ключовим ресурсом були раби, то в пізньому середньовіччі в Західній Європі цим провідним ресурсом були гроші. Хоча правомірність віднесення грошей до категорії ресурсів може заперечуватися (оскільки гроші самі по собі нічого не виробляють), проте ми вважаємо, що їх можна віднести до категорії організаційних ресурсів. Дійсно, гроші завжди виконували функцію стимулювання економічної активності і в цьому плані є регуляторним інструментом. Що ж до того, чи може мати ефективний інструмент регулювання та стимулювання статус ресурса, то, на нашу думку, це лише питання точки зору, оскільки саме поняття ресурсу не має свого абсолютного вираження. Якщо підходити до цього питання максималістськи, то навіть працю в окремих випадках ресурсом вважати не можна. Наприклад, з точки зору українського економіста ХІХ ст. Подолинського, людська праця та машини є лише модифікаторами природної родючості [4]. Тож враховуючи, що використання грошей як мотивуючого і регулюючого інструмента може призвести до підвищення ефективності суспільного виробництва і збільшити масу вироблених товарів та послуг, можна вважати гроші ресурсом організаційного характеру.

Брак ресурсів позначається на виробничих можливостях. Це справедливо

і стосовно грошей. Брак грошової маси гальмує економічне зростання. Кількісна теорія грошей, виражена, зокрема, в працях І. Фішера, чітко вказує, що кількість грошей має бути достатньою для обслуговування товарообігу, хоча і не такою великою, щоб викликати інфляцію. Відповідно, при нестачі грошей для здійснення товарних угод виникають проблеми зі здійсненням розрахунків, що негативно позначається на економічному зростанні.

У сучасних умовах для друкування грошей у разі потреби держава має скільки завгодно можливостей і жодних обмежень, крім власної волі. Але в часи, коли гроші були зроблені з дорогоцінних металів, обмеження було значно жорсткішим. Щоб чеканити додаткові монети, треба було мати монетарний метал. Добре, якщо країна була забезпечена родовищами золота та срібла. Проте в більшості випадків країни таких родовищ не мали, а змушені були користуватися тим золотом та сріблом, яке надходило з-за кордону. Відомо, наприклад, що для карбування перших монет зі своїм профілем російський цар Петро I використовував західноєвропейські йохимсталери, на які під пресом наносили нові зображення російського царя та російського герба.

У використанні грошей в період первинного накопичення капіталу можна побачити той же самий порядок зміни стадій (або, за аналогією з життєвим циклом товару, *життєвий цикл ресурсу*), що спостерігався при рабовласництві. Фази можна охарактеризувати таким чином:

1. Усвідомлення. На цій фазі поширилося розуміння того, що гроші у вигляді монетарних металів дозволяють отримати корисний ефект на мікро- і макрорівнях.

2. Залучення. Ця фаза знаменується розробкою механізмів свідомого залучення грошей в національну економіку.

3. Диференціація власників. На цій фазі капітал у грошовій формі почав концентруватися в руках деяких членів суспільства, в той час як основна

маса населення отримувала цей ресурс у значно меншій кількості.

4. Колапс. На цій фазі золото та срібло значною мірою втрачають свою здатність до стимулювання.

Стосовно першої фази ми вже досить докладно пояснили, що гроші виступають одночасно і організаційно-технологічним ресурсом, і критерієм доцільності. Відповідно, будь-яка діяльність доцільна, якщо вона приносить гроші, і чим більше грошей, тим доцільніша діяльність. У цьому плані слід погодитись з К. Поланьї в тому, що виробництво в епоху меркантилізму було (а багато в чому і донині залишається) чимось допоміжним стосовно до торгівлі. Якщо для сільськогосподарського виробництва відтворення і стабільність умов виробництва є ключовим фактором, то для торгівлі стабільність є річчю другорядною, а часто навіть небажаною, оскільки саме дисбаланс і створює «різницю потенціалів» з якої можна отримати більше прибутку. Відповідно, кустарна промисловість, яка існувала в сільській місцевості, була орієнтована на більш-менш сталий обсяг економічної активності, оскільки була орієнтована на підтримання системи зв'язків, що склалися. Та ж промисловість, яка орієнтувалася на торгівлю, навпаки була орієнтована на максимальне розширення, що давало можливість отримати все більше і більше грошей.

Друга фаза – залучення – особливо цінна тим, що меркантилісти напружували цілу низку протекціоністських інструментів, які продовжували використовуватися і після появи більш нових економічних доктрин і продовжують використовуватися понині. Так, у всесвітньо відомому підручнику авторів Фішера, Дорнбуша та Шмалензі вказується, що Сполучені Штати «традиційно мали високі тарифи», і тільки після Другої світової війни ... тарифи стали знижуватися... Ті ж тенденції характерні і для всього індустріального світу» [5]. Та й у XXI ст. торговельні війни між розвинутими країнами спалахують регулярно, що зайвий раз підтверджує живучість протекціонізму.

Диференціація власників означає, що ресурс концентрується у відносно невеликій частині економічних суб'єктів. Ознакою цього в епоху меркантилізму стала поява банків, які видавали кредити паперовими грошима. Банк Англії, який розпочав свою роботу в 1694 р. [6] відразу ж почав видавати процентні кредити і надав їх на суму, яка значно переважала його наявні резерви. Фактично, це була запущена у загальнонаціональному масштабі система часткового резервування, яка до того часу вважалася шахрайством і, приміром, в Італії кілька разів призводила до розорення багатьох людей. Показово, що в обмін на згоду короля створити такий банк приватні інвестори, імена яких не розголошувалися, зобов'язувалися сплатити борги держави на колосальну на той час суму 1,25 млн фунтів золотом. У комплексі із зубожінням основної маси населення цей факт свідчить про дуже значну диференціацію у розподілі грошей.

Важливо відзначити, що колапс не призводить до ліквідації ресурсу як такого чи відмови від його використання. Це, скоріше, зміна парадигми і відповідна зміна форми використання ресурсу. Наприклад, криза рабовласництва виявилася в системі колонату, який за багатьма ознаками нагадував більше феодальної форми експлуатації кріпаків, а не рабів. Аналогічно, колапс системи «гонитви за золотом» виявився в тому, що золото перестало бути єдиним платіжним засобом. Поширення переказних векселів та інших форм безготівкових розрахунків, державних цінних паперів і, врешті-решт, паперових грошей фактично зняло з порядку денного питання про дефіцит золота як про обмежувач свободи розширення комерційної діяльності.

Таким чином, можемо констатувати, що «життєвий цикл ресурсу» повною мірою виявився і стосовно монетарних металів як організаційно-економічного ресурсу для розвитку широкомасштабної торгівлі. Усі чотири фази, хоча і з певними варіаціями, були пройдені, що і створило інституційні умови для подальших економічних перетворень. Ана-

логічною до англійської (з певними національно-історичними особливостями) була ситуація в Нідерландах, Швеції, Франції та Північній Німеччині.

Ми підкреслюємо, що дійсно важливим моментом є не просто наявність певних фаз, а формування тих інституційних продуктів життєдіяльності суспільства, які дозволяють вирішувати проблеми, притаманні кожній фазі. Так, наявність паперових грошей в середньовічному Китаї не може розглядатися як ознака завершення меркантилістичної фази економічного розвитку. Важливий не сам дефіцит ресурсу, а те, як суспільство до нього адаптується і які механізми воно при цьому створює. Недостатньо просто мати інструмент. Треба ще розпізнати проблему і своєчасно його використати. Або ж знати, що зараз його не слід використовувати.

Ключову роль у зростанні диференціації у володінні провідним ресурсом і, відповідно, у кризі економічної системи відіграють суб'єктні оцінки. Суб'єктними ми називаємо оцінки, які суб'єкт формує самостійно, спираючись на своє власне усвідомлене бажання (на противагу позасуб'єктним оцінкам, «позициним» суб'єктом у інших суб'єктів або ж сформованих суспільною думкою). Ключовою відмінністю суб'єктних оцінок виступає їх відносний характер. Тобто суб'єкт визначає ступінь бажаності або небажаності того чи іншого предмета чи явища, порівнюючи його з іншим подібним предметом чи явищем, причому оцінки можуть бути зовнішньокомпаративні (засновані на тому, що є у інших суб'єктів) або внутрішньокомпаративні (засновані на тому, що суб'єкт мав у минулому). Таким чином, бажаність (висловлюючись у мікроекономічних термінах, «корисність») блага визначається вибором точки відліку, яка, втім, не повинна бути занадто віддаленою від характеристик того блага, яке оцінюється, оскільки здатність до порівнянь у кожного суб'єкта обмежена його когнітивними здібностями.

Наявність зовнішньокомпаративних та внутрішньокомпаративних оцінок вкупі з обмеженою здатністю до по-

рівнянь закономірно викликають зростання диференціації у суспільстві, яке еволюціонує. Так, навіть якщо багатий римлянин має десять тисяч рабів, у той час як більшість громадян імперії не мають жодного, то все одно багатий, порівнюючи свій поточний стан з тим, що він мав, відчуватиме бажання збільшити своє багатство, оскільки суб'єктивно відсутність зростання багатства при внутрішньокompatивному оцінюванні відчувається як відсутність цього багатства, а використання зовнішньокompatивних оцінок ускладнене надмірною різницею у рівні багатства з іншими членами суспільства.

Ідеальний демократичний механізм прямого загального голосування з усіх питань суспільно-економічного життя (якби він тільки був реалізований на практиці) виявився б, напевне, надто консервативним. Наприклад, якщо на голосування виноситься певна реформа, яка призведе до того, що дві третини членів суспільства збільшать свої доходи вдвічі, а ще одна третина – у десять разів, то така реформа не отримає підтримки в суспільстві, оскільки дві третини тих, чий доходи зростуть менше, добре розумітимуть, що така реформа означатиме втрату ними економічної влади. У зв'язку ж з тим, що економічне зростання завжди призводить до зростання диференціації доходів у суспільстві, можемо стверджувати, що «ідеальна» демократія завжди буде консервативною.

На практиці ситуацію полегшують два моменти:

1. Наявність позаекономічної влади та інструментів неекономічного примусу.

2. Обмеженість інформації, доступної для аналізу.

У зв'язку з тим, що рівномірного виграшу для всіх членів суспільства досягти не вдається, то суто демократичні методи координації, як це не дивно, виявляються надто консервативними. Відповідно, при прийнятті стратегічних, а надто оперативних рішень керівництво країни тією або іншою мірою використовує авторитаризм. Незважаючи на те,

що більшість членів суспільства можуть бути невдоволені результатами реформи (наприклад, доходи знижуються, доходи не зростають, доходи зростають, але не так швидко, як у інших суб'єктів), реформа відбувається і проводиться в життя авторитарними методами, а невдоволені просто примушуються тим чи іншим способом. Звісно, в такому випадку виникає широка різноманітність можливих зловживань з боку осіб, які виступають від імені держави.

У тих державах, які прийнято називати авторитарними, такі особи взагалі не звітують перед суспільством за ті рішення, які вони прийняли. У суспільствах, які прийнято називати демократичними, звітування все ж таки відбувається (наприклад, у рамках процедури виборів державних посадових осіб), але не щодо кожної дії, а щодо їх великої сукупності, що дає більше можливостей задовольнити більшість населення. Наприклад, якщо реформа № 1 дала найбільший вигравш багатшій верстві населення, а реформа № 2 – середньому класу, то є досить велика вірогідність на чергових виборах отримати і голоси багатих, які виграли за реформи № 1, але *відносно програли* за реформи № 2, і голоси середнього класу, представники якого, *відносно програвши* в ході першої реформи, надолужили в ході другої. Представники ж найбідніших верств населення могли програти і при реформі № 1, і при реформі № 2, але це може не мати жодного значення, якщо вони нечисленні.

Підсилити позитивний (в сенсі позитивної суспільної оцінки) ефект від сукупності реформ можна, якщо маніпулювати сприйняттям суб'єктів. Якщо, наприклад, вдасться зробити так, що середній клас не дізнається, що його виграш від реформи № 1 був значно меншим, ніж виграш багатших верств населення, то як точка відліку для оцінки результату реформи № 1 представникам середнього класу доведеться обирати свій стан «до реформи». У випадку, коли середній клас виграв, але менше, ніж багаті (з точки зору компаративного егоїзму програв, але відносно), то ре-

зультати реформи № 1 будуть оцінені як позитивні. Аналогічно, якщо якимось чином зробити виграш середнього класу порівняно з багатими не надто помітним для останніх, то можна сподіватися, що оцінка реформи № 2 буде позитивною не тільки з боку середнього, але і з боку заможного класів.

Ясно, що можливості такого роду маніпулювання обмежуються ступенем поінформованості економічних суб'єктів. Чим більше обізнані суб'єкти про те, як відчувають на собі наслідки реформ інші члени суспільства, тим менше можливостей для маніпуляції сприйняттям і тим більше ризик проявів компаративного егоїзму, спрямованого проти держави (точніше, проти діяльності суб'єктів, яку вони здійснюють від її імені). Відповідно, держава зацікавлена в існуванні різного роду таємниць, у першу чергу, тих, які стосуються доходів та майна – таємниці банківських вкладень, таємниці джерел та обсягу доходів, таємниці персоналій власників підприємств тощо.

Проте такі таємниці, без сумніву, шкодять і самій державі, оскільки закривають інформацію, необхідну для державного управління. Зокрема, контроль за повнотою сплати податків, які складають переважну більшість доходів держави, практично неможливий без контролю грошових потоків за обсягами та персоналіями, а за наявності податків на майно (особливо, прогресивних) контроль часто потребує чіткого визначення персоналій власників. Тому держава намагається зробити таємницю вибірковою, тобто інформація має бути розкритою лише державним службовцям, але залишатися таємницею для всіх інших членів суспільства. Проте на практиці державні службовці цю конфіденційну інформацію охоче продають зацікавленим особам, однак коштує вона недешево. Відповідно, доступ до такого джерела мають, переважно, більш забезпечені члени суспільства, отже, саме вони чіткіше контролюють свої власні відносні виграші та програші і саме вони справляють більший вплив на державу як на регулятор реформ. Відповідно, з цієї при-

чини держава змушена саме їхню думку враховувати більшою мірою при плануванні своєї регуляторної діяльності. Таким чином, складається ситуація, коли менш забезпечені і у зв'язку із платністю відповідної інформації менш поінформовані суб'єкти обирають як базову точку для порівняння результатів реформи свій власний дореформений стан і негативно реагують лише на свої абсолютні програші, а більш багаті і щедрі на підкупи, а через це більш поінформовані, реагують як на абсолютні, так і на відносні програші.

Таким чином, якщо держава проводить реформи або просто організовує свою поточну діяльність з оглядом на схвалення електорату, вона буде більш схильною до таких дій, які дають найбільший виграш багатшим членам суспільства, оскільки саме вони виступатимуть за свої права. Щоправда, в системі голосування «одна особа – один голос» багаті будуть у відносній меншості, оскільки багатих не може бути багато, бо вони перестануть бути багатими і стануть «як усі». Проте, як ми вже зазначали, в сучасній економіці значного поширення набула практика «голосування грошима» у різних формах – від «законної» економічної влади, вираженої у платоспроможному попиті на товари і ресурси, до абсолютно незаконного підкупу посадових осіб та виборців.

Отже, держава демократичного характеру має тенденцію до проведення реформ на користь багатих, внаслідок чого багаті стають ще багатшими. Відповідно, бідні відносно них біднішають, що означає зростання диференціації в суспільстві, характерної для третьої фази життєвого циклу ресурсу. Така криза або має бути вирішена багатими і впливовими у прийнятний для бідніших верств спосіб, або ж вирішується без їх участі шляхом депопуляції чи альтернативно – за рахунок революції.

Список використаної літератури

1. Мамедов О.Ю. Из истории экономических преступлений государства / О.Ю. Мамедов // Terra Economicus (Эко-

номический вестник Ростовского государственного университета) – 2009. – Т. 7. – № 2. – С. 104–116.

2. Кнабе Г.С. Категория престижности в жизни Древнего Рима / Г.С. Кнабе // Быт и история в античности: статьи. – М.: Наука, 1988. – С. 143–169.

3. Тацит П.К. Анналы; Малые произведения. История / К.П. Тацит; [пер. с лат.] – М.: Издательство АСТ; Ладомир, 2001. – 986 с.

4. Подолинський С.А. / Вибрані твори / С.А. Подолинський. – К.: Видавництво ТОВ «Поліграф – Сервіс», 2008. – 302 с.

5. Фишер С. Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи. – М.: Дело, 1993. – С. 705–706.

6. Bank of England [Электронный ресурс] / Банк Англії. – Електрон. дані. – Лондон: Банк Англії, 2010. – Режим доступу: <http://www.bankofengland.co.uk>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова англ.

В статье предлагается упрощённая модель ресурсного цикла как основы социально-экономических изменений. Субъектные оценки рассматриваются как базирующиеся либо на внутреннекомпаративной, либо на внешнекомпаративной основе. Исследована роль субъектных оценок в проявлении социально-экономического кризиса.

Ключевые слова: *ресурсный цикл, социально-экономический кризис, субъектные оценки.*

In the article the simplified model of resource cycle as a foundation of socio-economic changes is suggested. Subjective evaluations are considered as ones which are grounded either on the internal-comparative or external-comparative basis. The role of subjective evaluations in manifestation of socio-economic crisis is examined.

Key words: *resource cycle, socio-economic crisis, subjective evaluations.*

Надійшло до редакції 17.01.2012.

УДК 330.3:331.1

Ю.Б. РОСЕЦЬКА, кандидат економічних наук, доцент
Одеського національного економічного університету

РОЛЬ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розглянуто взаємозв'язок модернізації та розвитку людського капіталу. Дано визначення людського капіталу у широкому та вузькому сенсі. Показано, яким чином розвиток людського капіталу сприятиме модернізації економіки.

Ключові слова: модернізація, людський капітал, трудові ресурси, робоча сила, знання, інновації.

З переходом України до ринкових відносин очевидним став факт відставання нашої держави від провідних країн світу як у соціально-економічному, так і у технологічному розвитку. У зв'язку з цим постало закономірне питання «як скоротити або хоча б не збільшити таке відставання?».

Безсумнівною відповіддю на це питання є необхідність модернізації. Однак модернізації чого? Адже модернізація може бути економічною, технологічною, науковою, соціальною, культурною тощо. Виникає питання «з чого почати?». Що має бути модернізовано у першу чергу та стати каталізатором подальшої модернізації?

На необхідності модернізації у пострадянських країнах у своїх працях наголошують такі вчені, як: С.Ю. Глазьев, Є.Ш. Гонтмахер, В.Л. Макаров, Д.Р. Белоусов, Р.С. Гринберг, Є.Т. Гурвич, В.М. Полтерович, А.Д. Некіпелов, В.С. Автономов, А.Я. Рубінштейн. Основний наголос у їх роботах робиться на проблемах реформування інститутів, економічної політики, національної інноваційної системи, модернізації галузей та підприємств, модернізації фінансового ринку, соціокультурних передумов модернізації.

Окрім того, міністерства та відомства пострадянських країн розробляють численні програми соціально-економічного розвитку економіки, модернізації її галузей. Захищається велика кількість дисер-

тацій, присвячених актуальним проблемам економічного розвитку. Про модернізацію та економічний розвиток мова йде на усіх рівнях, однак жодних кардинальних змін не відбувається і країни не зрушують з місця.

Можливо, проблема полягає в тому, що люди, які приймають рішення, орієнтовані на коротку перспективу, а вчені – на тривалу. Більш того, у влади, підприємницької еліти та наукової спільноти виникає конфлікт інтересів. І тягнуть ці три спільноти країну у різних напрямках. Спостерігається парадокс – кожний окремо за модернізацію, усі разом – проти [1].

Слід зазначити, що у перехідних економіках можливості проводити велику кількість реформ обмежені, тому необхідно обирати найбільш дієві реформи та пріоритети. Для того, щоб визначитися з пріоритетами реформ, необхідно чітко поставити мету та прокласти маршрут до неї.

У першу чергу, необхідно чітко визначитися з термінологією і відповісти на питання «що таке модернізація економіки?» За визначенням Великого Енциклопедичного словника, модернізація означає зміну, вдосконалення, що відповідає сучасним умовам [2]. Виникає питання «який стан є сучасним?», тобто що брати за точку відліку та до чого прагнути?

Аналіз великої кількості робіт показує, що характерними рисами сучас-

них розвинутих країн є високоефективна економіка, технологічна модернізація, розвинута сфера інновацій, низька диференціація доходів, потужний середній клас, висока цінність громадянської свободи, соціально-правовий захист населення, розвинута система відтворення людського потенціалу.

Основним імперативом, що визначає розвиток сучасного суспільства, стає його гуманізація, тобто спрямованість на прогрес людини. Гуманізація економіки пов'язана з докорінними змінами характеру праці і типу працівника, його ролі у створенні та накопиченні багатства, прогресі суспільства [3, с. 5].

В економічній науці потягом багатьох десятиліть XIX та XX ст. у явній та неявній формах велася дискусія про порівняльну роль факторів виробництва – праці, капіталу та землі – у створенні суспільного багатства. Так, класичним уявленням з цього питання протистояла марксистська трактовка про визначальну роль праці як головного фактора багатства та єдиного джерела вартості. Відповідно до теорії К. Маркса, прогрес суспільства залежить, перш за все, від взаємодії продуктивних сил та виробничих відносин. Причому найбільш активним елементом, що призводить до розвитку, є продуктивні сили. Саме вони, досягнувши певного рівня розвитку, змінюють виробничі відносини. Основною продуктивною силою суспільства, що приводить у дію машини та механізми, а також змінює їх, є людина. Відповідно, уся еволюція економічного розвитку спирається на еволюцію людини.

Однак тут виникає нове питання «про яку людину йде мова і хто така людина в економіці?». У марксистській інтерпретації елементом продуктивних сил є робоча сила як здатність людини до праці, або сукупність фізичних та інтелектуальних властивостей, які людина застосовує у процесі праці. Окрім того, у Маркса є інша людина – капіталіст, що володіє засобами виробництва. Саме від взаємодії між двома класами, за Марксом, залежить економічний розвиток.

Сучасний світ набагато складніший – тут, окрім капіталістів та найма-

них працівників, функціонують інститути держави, приватних корпорацій, монополій, профспілок, асоціацій. Поступово долається обмеженість, властива класичній приватній власності, шляхом впровадження форм корпоративної власності, за умов якої стирається межа у науковому сенсі між власниками засобів виробництва і найманими працівниками. Так, усе частіше самі працівники підприємства є його акціонерами і власниками, а керівники – менеджери найбільших фірм і корпорацій – дійсними розпорядниками промислового капіталу. Тобто зникає традиційний класовий поділ суспільства на власників засобів виробництва (капіталістів) і пролетаріат, й тим самим відбувається не лише збільшення обсягів виробництва, але й ускладнення його внутрішньої структури.

Співробітництво між найманою працею і капіталом отримує різноманітні форми прояву: участь персоналу у прибутках, в управлінні, перетворення колективного договору на договір власників ресурсів (землі, засобів виробництва, інформації). Розвиваються різноманітні форми суспільного контролю над виробництвом, створюються механізми, що сприяють доланню відчуження безпосередніх виробників від засобів виробництва як на мікро-, так і на макрорівнях економічного життя. Практика індустріально розвинутих країн показує еволюцію суспільного виробництва у бік його соціалізації та гуманізації.

Виникає питання «якщо люди є джерелом економічного прогресу, то на яку категорію людей необхідно впливати?».

Для того, щоб відповісти на ці запитання, сучасна наука широко використовує поняття людського капіталу. Однак тут виникають нові питання: «що таке людський капітал?» і «яку роль він відіграє у модернізації?». Саме на ці питання ми спробуємо відповісти у нашій статті.

У науковій літературі поняття людського капіталу з'явилося в публікаціях другої половини XX ст. у працях американських вчених-економістів Теодора Шульца [4] і Гері Беккера [5]. Вне-

сок у розвиток сучасної теорії людського капіталу зробили такі вчені, як Е. Денісон, Р. Солоу, Дж. Кендрик, С. Кузнець, С. Фабрикант, І. Фішер, Р. Лукас, а також інші економісти, соціологи та історики.

Поняття людського капіталу є природним розвитком і узагальненням понять людського фактора і людського ресурсу, однак є більш складною і широкую економічною категорією [6]. Економічна категорія «людський капітал» формувалася поступово і на першому етапі обмежувалася лише знаннями і здатністю людини до праці. Причому тривалий час вважалося, що інвестиції у виховання та освіту є невиробничими та витратними. Однак у другій половині ХХ ст. ставлення до людського капіталу і освіти кардинально змінилося [7].

Так, С. Фішер [8] дає таке визначення: «людський капітал є мірою втіленої в людині здатності приносити дохід. Людський капітал включає природжені здібності і таланти, а також освіту і отриману кваліфікацію».

Американський економіст Е. Денісон запропонував класифікацію факторів економічного зростання [9]. З 23 обраних ним факторів 4 належать до праці, 4 — до капіталу, 1 — до землі, 14 — характеризують внесок НТП. На думку Денісона, економічне зростання визначається не стільки кількістю витрачених факторів виробництва, скільки їх якістю і зростанням цієї якості. На перше місце Денісон поставив якість робочої сили. З аналізу економічного зростання США у 1929–1982 рр. Денісон зробив висновок, що визначальним фактором зростання продуктивності праці є освіта [10].

Т. Шульц зробив значний внесок у становлення теорії людського капіталу, у прийняття її науковою спільнотою та популяризацію. Основними результатами інвестицій у людину Шульц вважав накопичення здатності людей до праці, їх ефективну творчу діяльність у суспільстві, підтримання здоров'я тощо. Він вважав, що людський капітал має необхідні ознаки виробничого капіталу, здатен накопичуватися і відтворюватися [4].

Г. Беккер першим запровадив поняття людського капіталу на макрорівні. Людський капітал підприємства він визначив як сукупність навичок, знань і умінь людини. Як інвестиції в них Беккер ураховував в основному витрати на освіту і навчання. У межах теорії людського капіталу він дослідив структуру розподілу особистих доходів, їх вікову динаміку, нерівність в оплаті праці чоловіків та жінок. На значному статистичному матеріалі він довів, що освіта є фундаментом зростання доходів як найманих робітників, роботодавців, так і держави в цілому. Політики, фінансисти і підприємці стали розглядати інвестиції в освіту як перспективні капіталовкладення, що приносять дохід [5].

Окрім категорії «людський капітал», в економічній науці широко використовуються терміни «людський потенціал» і «трудові ресурси». Чим відрізняється людський капітал від людського потенціалу? Індекс людського потенціалу країни або регіону розраховується за трьома показниками: ВВП, тривалість життя і грамотність населення. Тобто це — більш вузьке поняття, ніж людський капітал. Останній включає до себе поняття людського потенціалу як власну укрупнену складову.

Чим відрізняється людський капітал від трудових ресурсів? Трудові ресурси — це безпосередньо люди, освічені і неосвічені, що здійснюють кваліфіковану і некваліфіковану працю. Отже, людський капітал — поняття більш широке і включає, окрім трудових ресурсів, накопичені інвестиції (з урахуванням амортизації) в освіту, науку, здоров'я, безпеку, якість життя, в інструментарій інтелектуальної праці і в середовище, що забезпечує ефективне функціонування людського капіталу.

Проведений вище аналіз дозволяє дати визначення людського капіталу в широкому та вузькому сенсі.

Людський капітал у широкому сенсі — це інтенсивний виробничий фактор економічного розвитку, розвитку суспільства та сім'ї, що містить у собі освічену частину трудових ресурсів, знання, інструментарій інтелектуальної та управ-

лінської праці, місце існування і трудової діяльності, що забезпечує ефективне і раціональне функціонування людського капіталу як виробничого фактора розвитку.

Людський капітал у вузькому сенсі – це інтелект, здоров'я, знання, якісні та продуктивна праця і якість життя.

Саме інвестиції в освіту і науку забезпечили у минулому випереджальний розвиток західної цивілізації – Європи та Північної Америки порівняно з Китаєм, Індією та іншими країнами. Західна цивілізація виграла глобальне історичне суперництво саме за рахунок більш стрімкого зростання людського капіталу, включаючи освіту, у середні віки. Наприкінці XVIII ст. Західна Європа випередила у півтора рази Китай та Індію за показниками ВВП на душу населення та грамотності населення. Остання обставина, помножена на економічну свободу, а потім і демократію, стала головним фактором економічних успіхів європейців, США та інших англосаксонських країн.

Сьогодні на основі теорії та практики людського капіталу формується та удосконалюється успішна парадигма розвитку США та провідних європейських країн. На основі теорії людського капіталу Швеція модернізувала власну економіку та повернула у 2000-х роках лідерські позиції у світовій економіці. Фінляндія за історично короткий проміжок часу змогла перейти від сировинної до інноваційної моделі розвитку економіки і створити власні конкурентоспроможні високі технології, не відмовившись від обробки свого найголовнішого природного багатства – лісу.

Тепер слід відповісти на питання про роль людського капіталу в модернізації економіки. Так, з одного боку, людський капітал є найголовнішим фактором формування та розвитку інноваційної економіки та економіки знань, що є ключовим моментом процесу модернізації. З іншого боку, інноваційний сектор економіки, креативна частина еліти суспільства є джерелами накопичення високоякісного людського капіталу, який і визначатиме напрям та темпи розвитку підприємств, регіонів, країн.

Таким чином, процеси розвитку людського капіталу та модернізації економіки становлять єдиний процес формування та розвитку інноваційного суспільства.

Аналіз процесів зміни технологічних укладів економіки та типів суспільств показує, що людський капітал, цикли його зростання та розвитку є головними факторами генерації інноваційних хвиль і циклічного розвитку світової економіки та суспільства [11].

Людський капітал формується за рахунок інвестицій у підвищення рівня і якості життя населення, в інтелектуальну діяльність, у тому числі: у виховання, освіту, здоров'я, знання, науку, підприємницьку здатність та клімат, в інформаційне забезпечення праці, у формування ефективної еліти, у безпеку громадян і бізнесу, в економічну свободу, а також у культуру, мистецтво та інші складові. Формується людський капітал і за рахунок припливу з інших країн, або убуває за рахунок відтоку, що, на жаль, спостерігається в Україні.

Тому для ефективного функціонування людського капіталу необхідно забезпечити конкурентоспроможну якість життя, включаючи безпеку, екологію та житлові умови, причому на рівні розвинутих країн світу. Інакше найкращі спеціалісти від'їздять туди, де їм комфортніше жити та безпечніше працювати.

Головні причини гальмування науково-технічної та інноваційної діяльності в Україні, на нашу думку, – низька якість людського капіталу та несприятливе середовище для інноваційної діяльності, зниження якості всіх складових людського капіталу – освіти, науки, еліти, спеціалістів, якості життя.

При низькому рівні та якості людського капіталу інвестиції у високотехнологічні галузі не дають віддачі. Порівняно швидкі успіхи фінів, ірландців, японців, китайців, корейців підтверджують висновок про те, що фундаментом для формування людського капіталу є висока культура основної маси населення цих країн.

У розвинутих країнах з кінця 1990-х рр. основну частку інвестицій

в людський капітал здійснює держава. Саме у цьому полягає її найголовніша функція щодо регулювання економіки.

Теорія людського капіталу базується на досягненнях інституційної, неокласичної, неокейнсіанської та інших економічних теорій. Її поява стала відповіддю економічної та суміжних наук на потреби реальної економіки та життя. Виникла проблема глибокого розуміння ролі людини та накопичених результатів її інтелектуальної діяльності у прискоренні темпів та якості зростання суспільства та економіки. Поштовхом до створення теорії людського капіталу стали статистичні дані зростання економік розвинутих країн світу, які перевищували розрахунки, що базуються на врахуванні класичних факторів зростання. Аналіз реальних процесів розвитку і зростання в сучасних умовах призвів до утвердження людського капіталу як основного продуктивного і соціального фактора розвитку сучасної економіки та суспільства.

Високий рівень та якість накопиченого людського капіталу необхідні для прискореного здійснення інституційних реформ, трансформації держави, технологічного оновлення виробництва, ринкових перетворень економіки.

У результаті саме високий рівень та якість людського капіталу країни забезпечать її вихід на стабільне зростання ВВП на душу населення та підвищення рівня і якості життя населення. Таким чином, людський капітал є найголовнішою детермінантою стабільного зростання економік країн, що розвиваються.

Тому будь-яка економічна реформа, на нашу думку, повинна розпочинатися не зі змін технології, а зі зміни ставлення людини до технології, що змінюється. Адже ми знаємо як часто всі надії щодо впровадження новітніх технологій розбиваються об стіну байдужості тих людей, які мають з цими технологіями працювати. Саме це ставить під питання ефективність модернізації.

В статтю розглянуто взаємозв'язок модернізації та розвитку людського капіталу. Дані визначення людського капіталу в широкому та вузькому сенсі. Показано, яким чином розвиток людського капіталу сприяє модернізації економіки.

Список використаної літератури

1. Полтерович В.М., Гурвич Е.Т., Гонтмахер Е.Ш. Выступление на годовой конференция НЭА «Образование, наука, модернизация» / Московская школа экономики МГУ им. М.В. Ломоносова. 20–22 декабря 2010 г.
2. Большой Энциклопедический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа – <http://slovo.ru> – вільний. – Заголовок з екрану. – Мова рос.
3. Гуманистические ориентиры России / под ред. Л.И. Абалкина, А.В. Барышевой, Д.Е. Сорокина. – М.: Институт экономики РАН, 2002. – С. 391.
4. Shultz T. Human Capital in the International Encyclopedia of the Social Sciences / T. Shultz. – N.Y., 1968, vol. 6.
5. Becker, Gary S. Human Capital / Gary S. Becker. – N.Y.: Columbia University Press, 1964.
6. Корчагин Ю.А. Инвестиционная стратегия / Ю.А. Корчагин. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006.
7. Корчагин Ю.А. Российский человеческий капитал: фактор развития или деградации? / Ю.А. Корчагин. – Воронеж: ЦИРЭ, 2005.
8. Фишер С. Экономическая теория / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи. – М.: Юнити, 2002.
9. Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики: учеб. пособие / Р.М. Нуреев. – М.: ИНФРА-М, 2001.
10. Денисон Э. Анализ экономического роста США с 1929 по 1969 (Accounting for United States Economic Growth, 1929–69; 1974) / Э. Денисон. – М., 1987. – 452 с.
11. Корчагин Ю.А. Эффективность национального человеческого капитала: методика измерения / Ю.А. Корчагин. – Воронеж: ЦИРЭ, 2011.

Ключевые слова: модернизация, человеческий капитал, трудовые ресурсы, рабочая сила, знания, инновации.

The connection between modernization and human capital development is considered in the article. Definitions of human capital in wide and narrow meaning are given. It is shown, how development of the human capital promotes economy modernization.

Key words: *modernization, human capital, manpower, labor, knowledge, innovation.*

Надійшло до редакції 7.02.2012.

ФІНАНСИ

УДК 336.7

С.А. КУЗНЕЦОВА, доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

В.М. ВАРЕНИК, аспірант
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

ПАРАДИГМА УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ В ХАОТИЧНО СТРУКТУРОВАНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Сформовано парадигму розвитку фінансів в умовах хаотично структурованої економіки. Розроблено модель руху грошових потоків за сегментами у національній економіці. Обґрунтовано модель системи управління грошовими потоками національної економіки в сучасних умовах її хаотичного структурування.

Ключові слова: управління національною економікою, грошовий потік, управління грошовими потоками, фінансова система, державні фінанси, міжнародні фінанси, хаотично структурована економіка.

Постановка проблеми. Актуальні світові тенденції в економіці та суспільстві висувають принципово нові вимоги до фінансів. В умовах хаотичного структурування сучасної економіки, якій притаманні інформатизація, нестабільність, динамічність, турбулентність, глобалізація та інтеграція, актуальною є потреба загального розвитку фінансової системи шляхом еволюції міжнародних, державних та приватних фінансів з урахуванням впливу зовнішніх і внутрішніх факторів.

Остання фінансова криза підтвердила, що особливого значення у цьому аспекті набуває питання ефективного управління грошовими потоками як на рівні держави, так і на локальному рівні суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на підвищену потребу держави в налагодженні процесу управління грошовими потоками, проведений аналіз спеціальної літератури [1–11] засвідчив, що переважна більшість вітчизняних досліджень спрямована на вирішення питань управління грошовими потоками виключно на рівні підприємств. Так, зокрема, Л. Васильєва наголошує, що проблема управління грошовими потоками підприємства є най-

більш актуальною, тому необхідно створити таку систему управління грошовими потоками, яка охоплювала б основні аспекти управління діяльністю підприємства: управління необоротними активами, товарно-матеріальними запасами, дебіторською і кредиторською заборгованістю, кредитами банку, власним капіталом [5].

Такий локальний підхід унеможливорює комплексне врахування різних рівнів і форм зв'язків між грошовими потоками на макро-, мезо- та мікрорівнях, з метою посилення їх цілісності й ефективності, забезпечення спроможності багатоваріантного руху грошових коштів у нестійкому економічному середовищі з урахуванням статистичних і динамічних законів та закономірностей, що має визначальний характер для загального розвитку сучасної фінансової системи.

Постановка завдання. Для вирішення окресленого кола питань на основі узагальнення світового наукового та практичного досвіду щодо специфічних особливостей діяльності різноманітних компаній та попереднього дослідження [2, 7] сформуємо загальну парадигму розвитку фінансів в умовах хаотично структурованої економіки, розроби-

мо модель грошових потоків за сегментами у національній економіці та модель системи управління грошовими потоками в економіці України.

Виклад основного матеріалу. Загалом сучасну фінансову систему формують три складові:

- міжнародні фінанси;
- державні фінанси;
- приватні фінанси.

Відповідно при формування загальної парадигми розвитку такої системи, зокрема, щодо грошових потоків, принципового вирішення потребує питання визначення характеру зв'язків між такими складовими та ступенів впливу розвитку кожної складової на загальну еволюцію фінансової системи.

Фінансова криза, наслідки якої відчуває зараз увесь світ, засвідчила неготовність переважної більшості держав на макrorівні та суб'єктів господарювання на мікрорівні до функціонування у нестабільному зовнішньому економічному середовищі.

Тому розвиток фінансової системи повинен визначатися такими факторами:

- 1) реаліями еволюції економічних систем;
- 2) особливостями розвитку міжнародного суспільства;
- 3) фінансовими потребами економічних суб'єктів.

В основу розвитку фінансової системи доцільно покласти синергетичний підхід, який дозволяє знайти ефективні шляхи управління нестабільними системами (зокрема, й фінансовою системою). Цей підхід зорієнтований на пізнання закономірностей самоорганізації складних об'єктів в умовах хаотичного структурування.

За умов використання синергетичного підходу фінансова система повинна розглядатися як відкрита система, яка визначається зовнішнім та внутрішнім середовищем, що забезпечить їй:

- 1) самоорганізацію;
- 2) зв'язок із зовнішнім світом;
- 3) нелінійність.

Безперечними перевагами синергетичного розвитку фінансової системи

є забезпечення її спроможності оперативно реагувати на зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі економічних суб'єктів (зокрема, через урахування впливу випадковостей на розвиток суспільства і економіки), можливість формування грошових потоків з урахуванням існуючих та ймовірних фінансових потреб користувачів, узгодженість руху грошових ресурсів на макро-, мезо- та мікрорівнях.

Пропоновану парадигму розвитку фінансів в умовах хаотично структурованої економіки схематично наведено на рис. 1.



Рис. 1. Парадигма розвитку фінансів у хаотично структурованій економіці

Грошові потоки в національній економіці можуть рухатися за трьома сегментами: сегмент приватних фінансів, сегмент державних фінансів і сегмент міжнародних фінансів.

Сегмент державних фінансів включає сукупність розподільчо-перерозподільних відносин, які виникають у процесі формування й використання фінансових ресурсів держави, призначених для забезпечення виконання функцій, покладених на неї державою [11]. Відповідно, в сегменті державних фінансів функціонують грошові потоки держави.

Грошові потоки сегмента приватних фінансів включають грошові накопичення, надходження, доходи, які формуються в процесі розподілу вартості валового внутрішнього продукту, інших джерел, що перебувають у власності або розпорядженні підприємств і які використовуються на розширене відтворення підприємницької діяльності й задо-

волення інших потреб суб'єктів господарювання.

Сегмент міжнародних фінансів включає відносини, що характеризують сукупність міжнародних фінансових ресурсів у їх русі. Відповідно, за цим сегментом функціонують грошові потоки міжнародного характеру.

Наступним кроком є формування системи управління грошовими потоками в національній економіці.

Найбільш універсальне та узагальнююче визначення категорії «система», надав О.Г. Старіш: «система – це відокремлена сукупність взаємодіючих між собою елементів, яка утворює деяку цілісність, володіє певними інтегральними властивостями, що дозволяє їй виконувати в середовищі визначену функцію» [6, с. 86].

Як зазначалось у попередніх працях [2, с. 152] системі притаманні ряд властивостей, серед яких основним є те, що всі елементи мають бути взаємопов'язаними між собою, причому сила зв'язків за потужністю переважає зв'язки

цих елементів з елементами, які не входять у цю систему.

Система управління грошовими потоками країни має включати сукупність усіх методів, інструментів, форм управління, сегментів грошових потоків. Суб'єктами системи управління грошовими потоками в національній економіці виступають органи державної влади, керований об'єкт – грошові потоки.

Узагальнені та систематизовані елементи (складові) системи управління грошовими потоками в економіці України наведено на рис. 2.

Розглянемо більш детально кожний елемент системи управління грошовими потоками в національній економіці.

У процесі руху грошові потоки країни можуть рухатися за трьома сегментами: приватних фінансів, державних фінансів і міжнародних фінансів.

Суб'єктами управління грошовими потоками України є органи стратегічного, оперативного управління та тактичного управління.



Рис. 2. Елементи (складові) системи управління грошовими потоками в економіці України

Так, стратегічне управління грошовими потоками країни є найвищим рівнем у системі управління, здійснює вплив на стратегію розвитку країни в особі органів стратегічного управління (Президент України, Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України), відповідає за вирішення глобальних завдань розвитку фінансової системи країни.

Тактичне управління грошовими потоками країни в особі Міністерства фінансів України, Національного банку України, Антимонопольного комітету України, Митної служби України, Фонду державного майна України, Комісії з цінних паперів та фондового ринку України формує цілі, пов'язані з рухом коштів на період понад 1 рік, зокрема, розробку ефективних методик надходження та видатків коштів країни.

Оперативне управління грошовими потоками країни в особі Рахункової палати України, Державного казначейства України, Державної податкової адміністрації України, Головного контрольно-ревізійного управління України здійснюють реалізацію оперативних рішень щодо реального управління рухом коштів, аналізу, обліку та прогнозування коштів за короткий термін до 1 року (тиждень, місяць, квартал).

Форми управління. Виокремлюють чотири основні форми управління грошовими потоками країни: планування, організація, реалізація і контроль (моніторинг). У процесі планування проводиться оцінка перспективних обсягів надходження і витрачання коштів.

Організація грошових потоків пов'язана з операційною діяльністю й визначає її ефективність. Організація грошових потоків має бути адекватною стратегії розвитку країни. Від цього залежить реалізація цілей фінансової політики країни.

Реалізація грошових потоків передбачає впровадження затверджених засад фінансової політики управління грошовими потоками.

Контроль грошових потоків включає оцінювання ступеня виконання планових завдань щодо формування і вико-

ристання коштів, рівня рівномірності, синхронності грошових потоків і ефективності управління ними.

Інструментами системи управління грошовими потоками є фінансові методи і інструменти, нормативне та інформаційне забезпечення. Серед фінансових методів, що мають безпосередню дію на організацію, динаміку і структуру грошових потоків країни, можливо виокремити систему взаємозв'язків між державними органами влади та юридичними і фізичними особами, міжнародними кредиторами.

Фінансові інструменти об'єднують кошти, кредити, податки, форми розрахунків, інвестиції, ціни, векселі та інші інструменти фондового ринку, норми амортизації, дивіденди, депозити тощо.

Нормативне забезпечення складається з системи законодавчо-нормативних актів, встановлених норм і нормативів.

У свою чергу, інформаційне забезпечення – набір даних про стан обсягу і якості потоків грошових коштів країни, напрями руху грошових потоків.

Крім того, важливим є виокремлення механізмів системи управління грошовими потоками країни.

Механізми системи управління грошовими потоками України – це сукупність заходів та прийомів процесу управління, а також окремих складових, за допомогою яких здійснюється управління грошовими потоками країни (наприклад, державний бюджет, державний кредит, податкові ставки, податкові надходження, кошти юридичних та фізичних осіб тощо).

Для пізнання сутності реально існуючого складного об'єкта, процесу чи явища, яким без сумніву є грошові потоки національної економіки за різними сегментами, ефективним є створення відповідної моделі.

Сформовану модель системи управління грошовими потоками в економіці України наведено на рис. 3.

В основі побудови моделі управління грошовими потоками держави є система управління грошовими потоками України.



Рис. 3. Модель управління грошовими потоками в національній економіці (авторська розробка)

Запропонована модель управління грошовими потоками в національній економіці дозволяє чітко визначити мету управління грошовими потоками держави, визначити суб'єкти, які стоять в основі моделі управління. Об'єктом управління є грошові потоки в національній економіці, управління якими здійснюється через етапи управління. На кожному етапі управління виокремлюються інструменти, за допомогою яких здійснюється управління та елементи управління.

Управління грошовими потоками здійснюється через канали руху грошових потоків. Наприклад, рух коштів у вигляді фінансування чи розподілу коштів. Канали руху грошових коштів можливо поділити на вхідні і вихідні.

Висновки та перспективи. Таким чином, використання запропонованої моделі системи управління грошовими потоками в економіці України, яка базується на сформованій загальній парадигмі розвитку фінансів в умовах хаотично структурованої економіки та виокремлених елементах (складових) системи управління грошовими потоками в наці-

ональній економіці (суб'єкти управління, форми управління, фінансові інструменти та канали руху коштів), уможливує комплексне врахування різних рівнів і форм зв'язків між грошовими потоками на макро-, мезо- та мікрорівнях. Це сприяє посиленню їх цілісності й ефективності, можливості багатоваріантного руху грошових коштів у нестійкому економічному середовищі з урахуванням статистичних і динамічних законів та закономірностей, що має визначальний характер для загального розвитку сучасної фінансової системи та національної економіки загалом.

У подальших дослідженнях доцільно буде сформулювати модель функціонального управління грошовими потоками держави, оскільки за умови постійної взаємодії органів стратегічного, тактичного та оперативного управління можливо досягнути головної мети управління грошовими потоками країни – забезпечення фінансової рівноваги та стабільної платоспроможності країни шляхом оптимізації вхідних та вихідних грошових потоків та їх синхронізації в часі.

Список використаної літератури

1. Financial Crisis Illustrates Influence of Emotions, Behavior on Markets. – Режим доступу: http://www.pbs.org/newshour/updates/science/july-dec08/marketpsych_10-08.html
2. Kuznetsova S. The transformation of accounting systems in the chaotic economy structuring: The synergetic approach / S. Kuznetsova // Risk and Decision Analysis. Special Issue: Vol. 2: Behavioral Finance. – New York, IOS Print. – 2011. – Number 3. – С. 151–160.
3. Camerer Colin F. Advances in Behavioral Economics / Colin F. Camerer, George Loewenstein, Matthew Rabin. – Princeton University Press, 2004. – 767 p.
4. Richard H. Thaler. Advances in Behavioral Finance / H. Richard. – Princeton University Press, 2005. – 721 p.
5. Васильева Л. Система управління денежними потоками. – [Електронний ресурс]. – <http://www.management.com.ua/finance/fin193.html>
6. Старіш О.Г. Системологія: підручник / О.Г. Старіш. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 232 с.
7. Кузнецова С.А. Синергізм в інформаційній перспективі державних та приватних фінансів: підходи та принципи / С.А. Кузнецова // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2011. – 1 (4). С. 203–210.
8. Скібіцька Л.І. Менеджмент: навчальний посібник / Л.І. Скібіцька, О.М. Скібіцький. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 416 с.
9. Бертонеш М. Управление денежными потоками / М. Бертонеш, Р. Найт. – СПб.: Питер, 2004. – 240 с.
10. Системологія на транспорті: підруч.: у 5-ти кн.: Кн. 1: Основи теорії системи управління / за ред. М.Ф. Дмитриченка. – К.: Знання України, 2005. – 343 с.
11. Макаренко В.О. Побудова моделі фінансової системи України на основі системного підходу / В.О. Макаренко, І.О. Прищепчук // Фінанси України. – 2010. – № 5. – С. 31–38.

Сформирована парадигма развития финансов в условиях хаотично структурированной экономики. Разработана модель движения денежных потоков по сегментам в национальной экономике. Обоснована модель системы управления денежными потоками национальной экономики в современных условиях ее хаотического структурирования.

Ключевые слова: управление национальной экономикой, денежный поток, управление денежными потоками, финансовая система, государственные финансы, международные финансы, хаотично структурированная экономика.

Paradigm of finance was formed in the chaotic economy structuring. Cash flow model developed by segments in the national economy. The model of cash management of the national economy grounded in modern terms its chaotic structure.

Key words: management of the national economy, cash flow, cash management, financial system, public finance, international finance, the chaotic economy structuring.

Надійшло до редакції 14.02.2012.

УДК 330.322

Н.В. МЕЛЬНИК, аспірант
Одеського національного економічного університету

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ КРИТЕРІЇВ ЕФЕКТИВНОСТІ

Статтю присвячено відбору адекватних показників ефективності для оцінки інвестиційного проекту в промисловості. Як найбільш задовільні критерії ефективності обрано критерії, що включають залежність від часу. Проаналізовано різні види сценаріїв зміни NPV залежно від часу.

Ключові слова: інвестиції, промисловість, критерії ефективності, NPV.

В основі процесу прийняття управлінських рішень щодо оцінки проектів інвестицій на промисловому підприємстві лежить порівняння обсягу запланованих інвестицій і майбутніх надходжень у вигляді грошових потоків з різними знаками, що генеруються певним проектом. Оскільки досліджувані показники зазвичай належать до різних моментів часу, то їх порівнянність забезпечується за допомогою процедури дисконтування грошових потоків. На цій ідеї заснований розрахунок чистого приведенного ефекту *NPV* (від англійського словосполучення *Net Present Value*).

Виходячи з цього, метою роботи є вибір критеріїв оцінки інвестиційних проектів, що найкращим чином відображають їх ефективність.

Загальна логіка аналізу з використанням *NPV* досить проста: якщо величина необхідних інвестицій менша за обсяг прогнозованих порівняних доходів ($NPV > 0$), то інвестиційний проект приймається, тому що він підвищує прибуток (вартість капіталу) підприємства. У протилежному випадку ($NPV < 0$) проект відхиляється як збитковий.

Причому більшість зарубіжних та вітчизняних дослідників у сфері фінансового аналізу називають критерій *NPV* серед показників ефективності інвестування, хоча, як відомо, це абсолютна величина, виражена в грошових одиницях, котра в жодному разі не може розгля-

датися у ролі відносної характеристики досліджуваного проекту. Подібну позицію можна зустріти в наукових працях В. Беренса, П. Хавранека, Ю. Бріггема, У.Ф. Шарпа, А. Мертенса, І.О. Бланка, А.Ф. Гойка, О.Д. Данілова, В.В. Ковальова, І.П. Мойсеєнка, А.А. Пересади, В.П. Савчука, С.Д. Супруна, В.Г. Федоренка, А.В. Череп, Б.М. Шукіна та ін.

На нашу думку, точніше було б чистий приведений ефект тлумачити як абсолютний критерій прийнятності інвестиційного проекту, оскільки величина *NPV* показує, наскільки підвищиться прибуток (вартість капіталу) підприємства у результаті здійснення цього проекту інвестицій у разі виконання його головних передумов і прогнозних оцінок. Цей критерій характеризує абсолютний ефект від інвестування, який вимірюється у грошових одиницях і допускає підсумовування, тобто є адитивним показником. Це означає, що для двох незалежних проектів А і В справедливе співвідношення:

$$NPV(A + B) = NPV(A) + NPV(B). \quad (1)$$

Знак і величина *NPV* є одними з найважливіших індикаторів прийнятності й доцільності впровадження досліджуваного інвестиційного проекту, оскільки власників промислового підприємства, у першу чергу, цікавить саме зростання вартості його капіталу. Очевидно, що той проект є найбільш

привабливим, який відповідає умові $\max(NPV > 0)$.

Розглянемо найважливіші кількісні критерії та показники саме ефективності проектів інвестицій, які можуть характеризувати не абсолютний, а відносний ефект від впровадження розроблених інвестиційно-інноваційних заходів на виробництві. До них належать такі критерії та показники, що враховують параметр часу (табл.):

1. Індекс рентабельності – *PI* (*Profitability Index*).

2. Внутрішня норма прибутку – *IRR* (*Internal Rate of Return*).

3. Модифікована внутрішня норма прибутку – *MIRR* (*Modified Internal Rate of Return*).

4. Дисконтований термін окупності – *DPP* (*Discounted Payback Period*).

Перший критерій (*PI*) заснований на відносному порівнянні загальної суми дисконтованих грошових потоків *PV* (*Present Value*), які генеруються певним проектом протягом усього терміну його здійснення, з величиною початкової інвестиції *IC* (*Investment Cost*). Він показує рівень доходів на 1 грн інвестиційних витрат цього проекту. Завдяки цьому критерій *PI* дуже зручний при ви-

борі одного проекту з низки альтернативних, що мають приблизно однакові значення *NPV*.

Величина *PI* характеризує ефективність інвестування, яка зазвичай вимірюється в грошових одиницях, але не допускає підсумовування, тобто є неадитивним показником. Це означає, що для двох незалежних проектів А і В співвідношення типу (1) не виконується. Дійсно, виходячи з визначення індексу рентабельності (рядок 1 табл. 1), можна записати:

$$PI(A+B) = \frac{PV(A+B)}{IC(A+B)} = \frac{PV(A)+PV(B)}{IC(A)+IC(B)} = \frac{PI(A) \cdot IC(A) + PI(B) \cdot IC(B)}{IC(A)+IC(B)} = \sum_{i=1}^2 PI_i d_i, \quad (2)$$

де d_i – питома вага інвестиційних витрат відповідного проекту в загальній сумі витрат за всіма проектами ($i = 1, 2, \dots, m$).

Це означає, що індекс рентабельності q незалежних проектів реальних інвестицій можна подати як середню арифметичну зважену з індексів рентабельності окремих проектів. Причому як статистичні ваги середньої виступають інвестиційні витрати кожного проекту.

Таблиця 1

Критерії та показники ефективності проектів інвестицій, засновані на дисконтованих оцінках*

Назва показника	Формула розрахунку	Висновки
1. Індекс рентабельності (<i>PI</i>)	$PI = \frac{PV}{IC}$	$PI > 1$ – проект прийнятний $PI < 1$ – проект неприйнятний $PI = 1$ – рішення не визначене
2. Внутрішня норма прибутку (<i>IRR</i>)	$IRR \approx r_1 + \frac{f(r_1)(r_2 - r_1)}{f(r_1) - f(r_2)}$	$IRR > r$ – проект прийнятний $IRR < r$ – проект неприйнятний $IRR = r$ – проект нейтральний
3. Модифікована внутрішня норма прибутку (<i>MIRR</i>)	$MIRR = \sqrt[n+g]{\frac{\sum_{k=1}^n P_k (1+r)^k}{\sum_{s=0}^g \frac{IC_s}{(1+r)^s}}} - 1$	$MIRR > r$ – проект прийнятний $MIRR < r$ – проект неприйнятний $MIRR = r$ – рішення не визначене
4. Дисконтований термін окупності (<i>DPP</i>)	$DPP = \min n,$ при якому $PV \geq IC$	$DPP < Norm$ – проект прийнятний $DPP > Norm$ – проект неприйнятний $DPP = Norm$ – рішення не визначене

*Розшифровку символів табл. 1 здійснено за текстом при розгляданні відповідних показників ефективності інвестиційних проектів.

Другий критерій (внутрішня норма прибутку IRR) являє собою таку ставку дисконтування r , за якої величина приведених грошових надходжень збігається з початковими інвестиціями, тобто при $PV = IC$, або коли NPV проекту дорівнює нулю. Він знаходиться з такого рівняння:

$$\sum_{k=0}^n \frac{P_k}{(1 + IRR)^k} = 0. \quad (3)$$

Тут $P_0 = IC$ і вираження, що знаходиться в лівій частині формули (3), є сумою всіх елементів дисконтованого грошового потоку, включаючи початкові інвестиції, які генеруються досліджуванним проектом.

Як зазначає В.В. Ковальов, для правильного розуміння природи внутрішньої норми прибутку IRR слід застосувати графічний метод аналізу функції $NPV = f(r)$. Скористаємося цією порадою й розглянемо головні властивості зазначеної функції [1, с. 59–64].

У розгорнутому виді функція $NPV = f(r)$ має такий вигляд:

$$NPV = f(r) = \sum_{k=0}^n \frac{P_k}{(1 + r)^k}. \quad (4)$$

1. Функція (4) є нелінійною функцією від ставки дисконтування r .

2. При $r = 0$ $NPV = \sum_{k=0}^n P_k$, тобто графік функції перетинає вісь ординат

у точці, що дорівнює сумі всіх елементів недисконтованого грошового потоку, який генерується певним проектом.

3. Для проектів з ординарним грошовим потоком і з позитивним NPV (так званий класичний грошовий потік) функція (4) є не зростаючою, тобто при $r \rightarrow +\infty$ її графік прагне до осі абсцис й перетинає її в певній точці, яка і є IRR згідно з рівнянням (3).

На рис. 1 наведено графік досліджуваної функції для проекту з класичним грошовим потоком.

4. Для проектів з неординарним грошовим потоком і з позитивним NPV функція (4) внаслідок своєї нелінійності може мати декілька дійсних коренів, а її графік може перетинати вісь абсцис у декількох точках (рис. 2).

5. Оскільки функція (4) не лінійна, критерій IRR є відносним і неадитивним показником. Він, як і коефіцієнт дисконтування r , є десятковим дробом.

Очевидно, що рішення відносно прийнятності проекту має прийматися у разі $NPV > 0$, тобто якщо фактичне значення r не перевищує величину внутрішньої норми прибутку IRR класичного грошового потоку (інтервал $(0; IRR)$ на рис. 1). У випадку неординарного грошового потоку (рис. 2) ситуація дещо ускладнюється, але, беручи до уваги графічний аналіз функції $NPV = f(r)$, це будуть інтервали $(0; IRR_1)$, $(IRR_2; IRR_3)$ $(IRR_4; +\infty)$ на рис. 2.

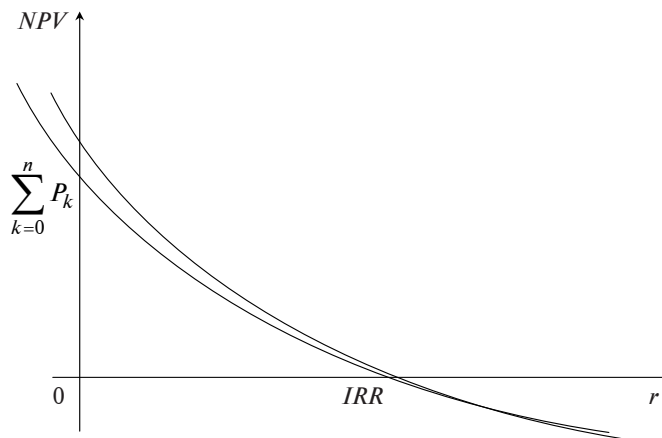
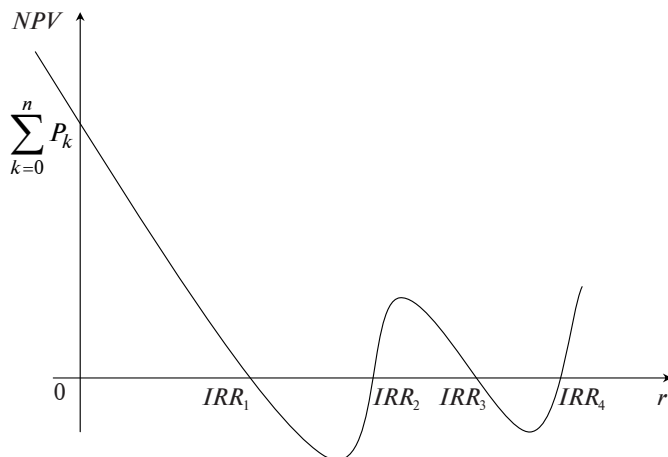


Рис. 1. Графік функції NPV проекту з класичним грошовим потоком

Рис. 2. Графік функції NPV проекту з неординарним грошовим потоком

Отже, для класичного грошового потоку (рис. 1) значення IRR , з одного боку, можна розглядати як максимальну очікувану прибутковість досліджуваного проекту. З іншого боку, величина IRR показує граничне значення коефіцієнта дисконтування r , за якого проект залишається прийнятним. Оскільки r зазвичай визначається як середня зважена ціна залученого капіталу, то внутрішню норму прибутку IRR можна також тлумачити як граничну величину ціни капіталу, що забезпечує ефективність певного проекту.

Для двох проектів з класичними грошовими потоками той із них вважається найбільш ефективним, якому відповідає $\max(IRR)$. Якщо серед порівняних проектів реальних інвестицій зустрічаються проекти з неординарними грошовими потоками, то визначити ефективність і пріоритетність одного з них на основі критерію IRR неможливо внаслідок множинності його значень (рис. 2).

Зазначимо, що внутрішня норма прибутку, як і індекс рентабельності, теж неадитивна, однак характер взаємозв'язку $IRR(A+B)$ з $IRR(A)$ і $IRR(B)$ не такий простий, як для індексів рентабельності інвестицій (формула (2)).

Третій критерій (модифікована внутрішня норма прибутку – $MIRR$) покликаний усунути головний недолік показника IRR у випадку оцінки проектів з неординарними грошовими пото-

ками. Він являє собою такий коефіцієнт дисконтування, за якого досягається рівність двох величин: 1) приведених на початок проекту всіх інвестиційних витрат (передбачається, що підприємство може здійснювати реінвестування в проект протягом його реалізації); 2) нарощених на кінець проекту грошових надходжень. Причому в обох випадках урахування фактора часу відбувається за допомогою однієї і тієї ж ставки дисконтування r . Оскільки ці величини належать до різних моментів реалізації проекту, то їх треба зробити сумірними (привести на початок проекту) за допомогою певної ставки дисконтування, котра як раз і називається модифікованою внутрішньою нормою прибутку – $MIRR$.

Розрахунки ведуться на основі такого рівняння:

$$\sum_{s=0}^g \frac{IC_s}{(1+r)^s} = \frac{\sum_{k=1}^n P_k (1+r)^k}{(1+MIRR)^{n+g}}, \quad (5)$$

де s – номер інвестиції (від'ємного грошового потоку), $s = 1, 2, \dots, g$;

k – номер надходження (додатного грошового потоку), $k = 1, 2, \dots, n$.

Воно завжди має єдине рішення на відміну від рівняння (3), яке визначає величину IRR для проекту з неординарним грошовим потоком.

Величина нарощених на кінець проекту грошових надходжень (чисельник правого дробу формули (5) назива-

вається чистою термінальною вартістю проекту – NTV (від англійського словосполучення *Net Terminal Value*). Зазначимо, що єдине рішення, яке впливає з рівняння (5), має економічний зміст лише у випадку, коли чиста термінальна вартість не менша за суму дисконтованих інвестиційних витрат.

Критерій $MIRR$ як модифікований критерій IRR для випадку оцінки проектів з неординарними грошовими потоками, наприклад, у разі реінвестування в проект отриманих надходжень, має всі властивості внутрішньої норми прибутку. Цей показник може бути використаний при оцінці будь-яких проектів інвестицій на промисловому підприємстві – як неординарних, так і ординарних, тобто має універсальний характер.

У разі аналізу проекту з ординарним грошовим потоком величина $MIRR$ залежить від заданого значення ставки дисконтування r . Як показано на рис. 3, при $r_1 < IRR$ модифікована внутрішня норма прибутку опиняється в інтервалі (r_1, IRR) ; при $r_2 = IRR$ виконується рівність $MIRR_2 = IRR$; при $r_3 > IRR$ модифікована внутрішня норма прибутку потрапляє в інтервал (IRR, r_3) .

При цьому висновки, що робляться за критерієм $MIRR$ відносно ефективності досліджуваного проекту, повністю збігаються з висновками, отриманими на основі показника IRR .

Із декількох проектів з будь-якими грошовими потоками той вважається найбільш ефективним, якому відповідає $\max(MIRR)$.

Четвертий критерій (дисконтований термін окупності – DPP) показує кількість років, протягом яких інвестиційні витрати будуть погашені кумулятивними надходженнями від досліджуваного проекту. Якщо дисконтовані притоки розподілені за роками рівномірно, то DPP може бути розрахований прямим діленням інвестиційних витрат на величину річного доходу, обумовленого ними.

Слід відзначити, що при оцінці інвестиційних проектів промислового підприємства значення критерію DPP зазвичай порівнюється з певним нормативним значенням $Norm$, і висновок про прийнятність проекту робиться за виконання умови $DPP \leq Norm$.

Практичні розрахунки розглянутих критеріїв та показників оцінки проектів реальних інвестицій, як правило, не викликають особливих труднощів за винятком внутрішньої норми прибутку, визначення якої пов'язане з використанням ітеративної процедури послідовних наближень до точного значення IRR . Вона здійснюється шляхом задавання близьких значень коефіцієнта дисконту r_1 і r_2 таким чином, щоб в інтервалі (r_1, r_2) функція $NPV = f(r)$ змінювала свій знак на протилежний. Далі

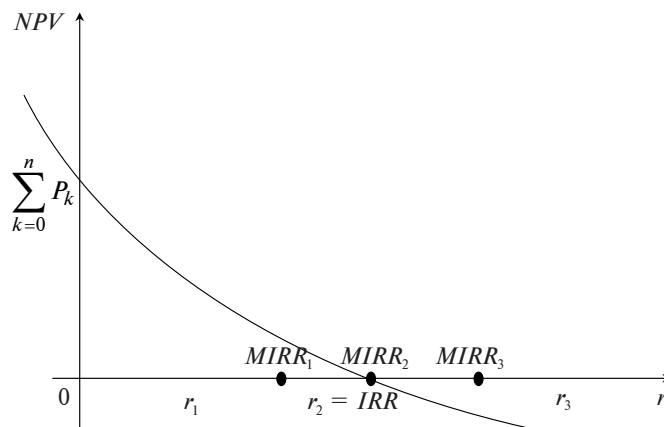


Рис. 3. Співвідношення значень критеріїв IRR і $MIRR$ для проекту з ординарним грошовим потоком

застосовується наближена формула (рядок 3 табл. 1). При цьому точність розрахунків обернено пропорційна довжині інтервалі (r_1, r_2).

Методика проведення фінансових обчислювань на базі персонального комп'ютера з використанням редактора *Excel* наведена в праці [2].

Як показали результати численних обстежень практики прийняття рішень у сфері інвестиційної діяльності промислових підприємств в умовах ринкових відносин, найбільш поширеними є критерії *NPV* і *IRR*. Однак можливі ситуації, і це неодноразово ілюструвалося прикладами, коли вони суперечать один одному, зокрема при оцінці альтернативних проектів.

Таким чином, якщо менеджерів промислового підприємства цікавить, в першу чергу, саме приріст прибутку, то слід віддати перевагу використанню критерію прийнятності проекту *NPV*. Однак при цьому не варто забувати і про його недоліки, серед яких зазвичай виділяють такий: *NPV* як абсолютний показник не може надати інформацію про так званій «резерв безпечності» проекту. Мається на увазі таке: якщо на передінвестиційній стадії розробки проекту допущено помилку при прогнозуванні грошових потоків, або змінилась (як правило в більшу сторону) середня вартість джерел інвестування, наскільки велика загроза того, що проект, який раніше вважався прийнятним, виявиться збитковим.

Зазначену інформацію надають критерії *IRR* і *PI*. Так, за інших рівних

умов, чим більше значення *IRR* порівняно з ціною капіталу (чим вище *PI* відносно 1), тим більший резерв безпеки проекту, тим меншою є його ризикованість. Іншими словами, показники *IRR* і *PI*, на відміну від *NPV*, дозволяють оцінити ступінь ризику досліджуваного проекту.

У той же час суттєвим недоліком критерію *IRR* є те, що, на відміну від *NPV*, він не володіє властивістю адитивності, що суттєво ускладнює проектування майбутнього інвестиційного портфелю підприємства.

На наш погляд, при вирішенні цієї проблеми можна скористатися таким приблизним співвідношенням:

$$IRR(A + B) \approx \frac{IRR(A) + IRR(B)}{2}, \quad (6)$$

тобто розглядати *IRR* ($A + B$) як певну середню величину з відповідних критеріїв окремих проектів. Скоріш за все, ця середня є середньою зваженою величиною типу (2), але її статистичні ваги не настільки очевидні й потребують серйозних досліджень у зв'язку зі складністю функції $NPV = f \textcircled{R}$.

Список використаної літератури

1. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов / В.В. Ковалев. — М.: Финансы и статистика, 2003. — 144 с.
2. Смирнова Е.Ю. Техника финансовых вычислений на Excel: учеб. пособие. / Е.Ю. Смирнова. — СПб.: ОЦЭИМ, 2003. — 126 с.

Статья посвящена отбору адекватных показателей эффективности для оценки инвестиционного проекта в промышленности. В качестве наиболее подходящих критериев эффективности выбраны критерии, включающие зависимость от времени. Проанализированы различные виды сценариев изменения NPV во времени.

Ключевые слова: инвестиции, промышленность, критерии эффективности, NPV.

Efficiency criteria for investment projects in industry are treated. Time dependent parameters are recognized as most suitable for such a task solution. Different scenarios of NPV changes in time are examined.

Key words: investment, industry, efficiency criteria, NPV.

Надійшло до редакції 14.02.2012.

УДК 336.71

Т.В. ОДНОРОЖЕНКО, аспирант
Днепропетровского университета имени Альфреда Нобеля

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА И ВЛИЯНИЕ ЕЕ ТИПОВ НА ПРОЦЕССЫ СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

В статье рассмотрено влияние типа банковской системы на процессы слияния и поглощения коммерческих банков. Данные процессы также исследованы с точки зрения волновой теории, а именно дана характеристика каждой из шести волн слияний и поглощений.

Ключевые слова: слияния и поглощения, коммерческие банки, банковская система, волновая теория.

Мировой экономический кризис существенно повлиял на развитие процессов глобализации и интеграции экономических секторов в разных странах мира. Негативное влияние кризиса на структуру банковской системы является неотъемлемой частью современных изменений, но эта структура меняется под влиянием не только кризиса, но и процессов реструктуризации, активно проходящих в банковском секторе.

В современной экономической ситуации устойчивость банковского сектора является ключевым элементом в решении проблемы преодоления последствий мирового финансового кризиса. Любая нестабильность угрожает не только потерей отдельных кредиторов и вкладчиков, но и возможностью пошатнуть всю финансовую систему страны, именно поэтому в последний период особое внимание уделяется процессам слияния и поглощения в банковском секторе как процессам изменений в структуре и взаимосвязях банковской системы страны.

Целью статьи является рассмотрение взаимосвязи типа банковской системы и ее влияния на процессы слияния и поглощения. Несмотря на общность теоретических основ процессов слияния и поглощения в банковском секторе (типы слияния и поглощения, причины и мотивы данных процессов), принято выделять определенные наци-

ональные особенности изучаемых процессов, что связано с уровнем экономического развития, историческими особенностями и стилем ведения бизнеса в том или ином географическом регионе, а также с особенностями построения и функционирования банковских систем. Необходимо отметить четкую взаимосвязь между тем, как построена и функционирует банковская система (например, какая модель корпоративного управления присуща данному типу банковских систем), и тем, какие трансформационные процессы в ней происходят.

В работах таких ученых, как Й. Кляйнерт, Х. Клодт, С.В. Савчук, И.Г. Владимирова, Ю.В. Игнатишина, Е.А. Кашкарева, С.Н. Шемелев, М.Г. Акопьян, в зависимости от типа корпоративного управления, выделяют несколько моделей процессов слияния и поглощения в банковском секторе – это американская (англо-саксонская), европейская («рейнская модель») и японская модели процессов слияния и поглощения [1].

Англо-саксонская, или, как ее еще называют, американская, модель процессов слияния и поглощения свойственна сделкам, осуществляемым на территории США и Великобритании. Для них характерным является влияние высокого уровня развития фондового рынка, распыленность акционерного капитала и культурные традиции. Кор-

поративную модель, свойственную данным регионам, часто называют аутсайдерской, что подразумевает под собой разделение функций владения и функций управления. И именно это разделение служит основной причиной для конфликта интересов между собственниками и менеджерами.

Процессы слияния и поглощения в данной модели играют важную роль для экономик США и Великобритании, так как по ходу осуществления сделки происходит смена собственника значительной части ресурсов, а впоследствии рынок капитала обеспечивает приток новых капиталовложений. Особенности процессов слияния и поглощения англосаксонской модели проявляются в:

- тесной связи волн слияний и поглощений с показателями фондового рынка;

- высокой стоимости сделок по слиянию и поглощению, что является последствием высокого уровня процентных ставок в экономике;

- сокращении численности отделений и, следовательно, персонала как неотъемлемом элементе любой сделки по слиянию и поглощению;

- доминантной доле недружественных слияния и поглощений вследствие достаточной либеральности законодательного регулирования;

- возможности формы слияния и поглощения, которая заключается в первоначальной покупке акций и последующем проведении слияния (так называемое тендерное открытое предложение);

- открытом характере сделок, то есть при проведении слияния и поглощения информация идет в трех направлениях – собственники, сотрудники и рыночные аналитики, так как мнение этих трех групп субъектов влияют на цену акций компании на фондовом рынке;

- усиливающихся тенденциях роста сделок по слиянию и поглощению в банковском секторе, что обуславливается сильной раздробленностью банковской системы США и стремлением к ее консолидации;

- большом числе сделок, которые совершаются между крупнейшими банковскими холдингами, что приводит к доминированию данной организационной структуры в банковской системе [2].

Для европейской («рейнской») модели процессов слияния и поглощения характерной является так называемая инсайдерская модель корпоративного управления. Это обусловлено тем, что в большинстве случаев менеджмент банка одновременно является его владельцем. Также налоговое и правовое регулирование, характерное для «рейнской» модели, не одобряет спекулятивных операций с акциями и затрудняет переход права собственности на активы банка третьим лицам без согласия других собственников. Все вышеперечисленное нашло отражение в особенностях процессов слияния и поглощения в странах Евросоюза:

- преобладание дружественных поглощений над недружественными, так как последние не пользуются популярностью и часто полностью отвергаются менеджментом банков;

- низкая информационная прозрачность проведения сделки;

- жесткая регламентация увольнения персонала со стороны трудового законодательства усложняет экономию издержек, свойственную англосаксонской модели;

- высокий уровень издержек увеличивает стоимость сделок и является основной причиной низкой прибыльности процессов слияния и поглощения;

- все большее усиление контроля государства над сделками по слиянию и поглощению [3].

Для Японии свойствен стиль корпоративного управления, который представляет собой производную от инсайдерской модели корпоративного управления, что также нашло отражение в процессах слияния и поглощения банковских учреждений, а именно:

- предпочтение горизонтальных и вертикальных типов сделок, что препятствует поглощениям конгломератного характера;

- законодательное регулирование, которое жестко ограничивает экспан-

сию иностранного капитала с целью недружественных поглощений, что приводит к исключительно дружескому характеру сделок;

- в большинстве случаев ход сделки по слиянию и поглощению выглядит следующим образом;

- подписывается соглашение о слиянии и потом происходит обмен акциями;

- активная роль персонала компании в ходе проведения сделки, что также объясняется особенностями национальной корпоративной культуры и приводит к отягощению сделки созданием параллельных структур для предотвращения сокращения рабочих мест;

- государство играет важную роль в процессах слияний и поглощений, в том числе стимулируя приобретение неплатежеспособных банков и слияния в стратегических отраслях, создавая фонды финансирования слияний и используя практику административного убеждения;

- плавное и постепенное проведение сделки;

- как следствие всего изложенного, особенностью является высокая стоимость слияния и поглощения [4].

Активизация процессов слияния и поглощения в странах с переходной экономикой привела к выделению смешанной модели корпоративного управления, следовательно, обусловила некоторые характерные черты, присущие процессам слияния и поглощения в данных регионах. Главными чертами вышеупомянутых процессов выступают:

- низкая информационная прозрачность;

- отсутствие четкой регламентации сделки со стороны законодательства и регулирующих органов;

- высокая доля недружественных поглощений;

- широкое использование механизма банкротства с целью последующего поглощения [5].

В последние годы наблюдается ускорение процесса консолидации банков в США и странах Европейского Союза (ЕС). Этот процесс происхо-

дит на фоне ускоряющейся глобализации, основа которой – интернационализация деятельности промышленных компаний, банков, финансовых учреждений. По данным ООН, в первом десятилетии XXI в. банковско-финансовый сектор вышел на третье место (после автомобильной и нефтехимической отраслей промышленности) по количеству сделок слияния и поглощения и величине активов финансовых учреждений и банков, образованных в результате таких сделок [6].

Особенности процессов слияния и поглощения в банковском секторе обуславливают множество факторов, например, такие как вышерассмотренные типы банковских систем, стили корпоративного управления, также особое внимание при изучении данных процессов посвящено исследованиям волновой теории слияний и поглощений в принципе и в банковской системе в частности. Слияния и поглощения на протяжении развития мировой экономики носят волнообразный характер, что являлось прямым отражением состояния экономики, особенно эта характерная черта наблюдалась в течение XX в.

Ученые и исследователи выделяют пять основных волн процессов слияния и поглощения, все они имеют свои особенности и специфику. Так, например, в работах Й. Кляйнерта, Х. Клодта, С.В. Савчука, И.Г. Владимировой выделяются следующие характерные черты волн слияний и поглощений:

1. Горизонтальная консолидация (1897–1904 гг.) – в этот период преимущественно все сделки осуществлялись в форме горизонтальной интеграции. Окончание данной волны ознаменовалось крахом фондового рынка. В этот период активно появляются акционерные общества и выделяются первые олигополистические банковские структуры, часть из которых сохранилась до настоящего времени и по-прежнему занимает лидирующие позиции в банковском секторе своих стран. Среди них такие банковские корпорации, как Chase Manhattan Bank и J.P. Morgan в США, Deutsche Bank, Commerzbank и

Dresdner Bank в Германии, Midland Bank и Barclays Bank в Великобритании и т. д. [7].

2. Растущая концентрация (1916–1929 гг.) – вторая волна слияний и поглощений прошла под влиянием послевоенного экономического роста США. Для этого периода уже более, чем для первого характерны сделки с вертикальной интеграцией. Окончание волны также произошло одновременно с крахом фондового рынка 1929 г. Процесс централизации был ускорен первой мировой войной и экономическим кризисом 1929–1933 гг. В связи с этим основная часть капитала кредитных организаций сконцентрировалась в руках группы крупных банков. Наиболее активно эти процессы происходили в США, где в период Великой депрессии обанкротилось более 10 тысяч банков, а многие из оставшихся были поглощены крупными [8].

3. Эра конгломератов (1965–1969 гг.) – данный период характерен жестким государственным ограничением вертикальных и горизонтальных слияний и поглощений, что привело к сокращению численности подобных сделок. Этот период также характеризуется обострением конкурентной борьбы среди самих крупных банков, в результате чего слияния и поглощения становятся более профессиональными.

4. Деконгломерация (1981–1989 гг.) – в эту волну происходит сокращение удельного веса сделок конгломератного типа, смягчение государственной политики снова приводит к распространению горизонтального типа слияний и поглощений. Все большее распространение получили сделки, носящие враждебный характер. Новый период, который характеризуется как «бум» банковских слияний, порожден в большей степени конкуренцией между банками-гигантами. Толчком к таким слияниям послужил международный долговой кризис 1982 г. В наибольшей степени этот процесс затронул США, поскольку американские банки предоставили на тот момент достаточно крупные кредиты слаборазвитым странам, не

имея прочной депозитной основы и резервов.

5. Эра мегаслияний (1992–2000 гг.) – пятая волна слияний и поглощений характеризуется популярностью сделок горизонтального типа. Центральными сферами данных процессов становятся банковский и страховой секторы экономики [9].

Исследования данных вопросов, которые датируются началом XXI в., в соответствии с циклическим и волновым характером слияний и поглощений логично продолжают вышеперечисленные тенденции и предлагают описание уже шестой волны процессов слияния и поглощения в мировой экономике [10]. Шестая волна с 2001 г. по наше время характеризуется заметным оживлением процессов слияний и поглощений, что подтверждается как количественными, так и стоимостными параметрами (рис. 1).

Много вопросов вызывает взаимосвязь состояния экономики и ее влияние на волновой характер процессов слияний и поглощений. Однако большинство исследователей, таких как А.Д. Радыгин [12], М. Мартынова [13] приходят к выводу, что, несмотря на различия и специфику факторов влияния на данные процессы, все волны характеризуются некими общими чертами: им предшествуют технологические либо промышленные потрясения, они происходят в стране с благоприятной экономической и политической ситуацией. Также они совпадают с притоком капитала, который расширяет кредитный рынок, и достаточно чувствительны к изменениям в правовом поле (антимонопольное законодательство).

Таким образом, слияния и поглощения как экономические процессы, начали наиболее ярко осуществляться с конца XIX в. в США. Слияния и поглощения проходили на протяжении всей своей истории не равномерно, а носили волнообразный характер. Каждый из шести вышеописанных периодов имеет свои характерные особенности. На данном этапе развития экономики, состояние процессов слияния и поглощения

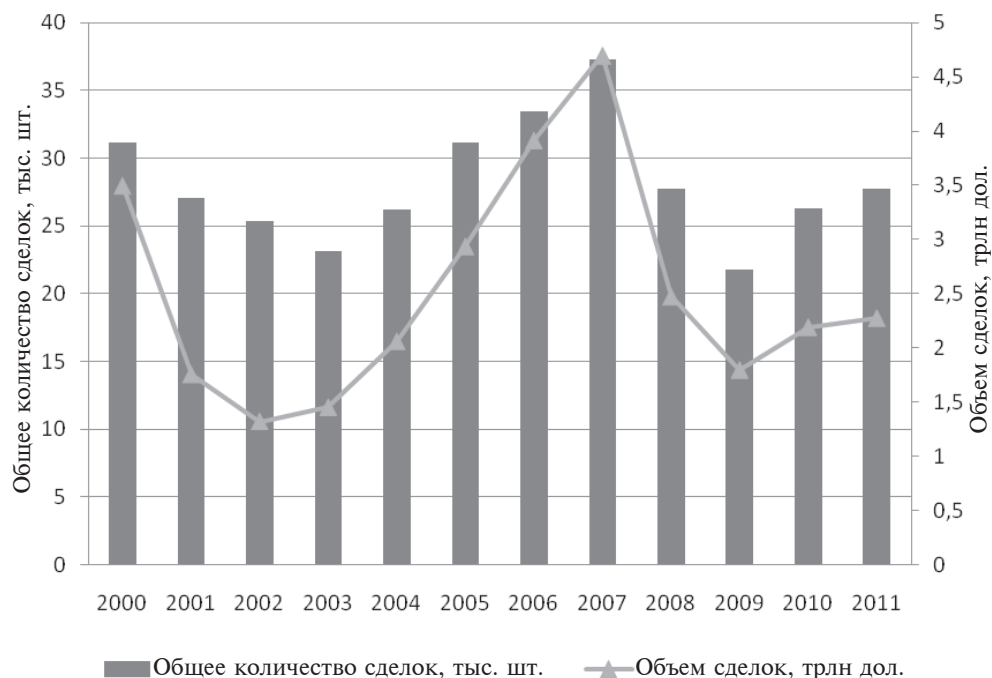


Рис. 1. Динамика объема и количества сделок по слиянию и поглощению на мировом рынке, 1997–2008 гг. [11].

описывается как шестая волна, для которой характерно повышение количественных и стоимостных характеристик сделок по слиянию и поглощению. Интенсивность и характер описываемых процессов связаны с внешними факторами – кризисные явления в экономике, политическая ситуация, а также с внутренними факторами – модель корпоративного управления, которая присуща тому или иному географическому региону.

Список использованной литературы

1. Щемелев С.Н. Генезис и макроэкономические аспекты рынка слияний и поглощений (M&A) / С.Н. Щемелев, М.Г. Акопян // Вестник Ростовского государственного экономического университета «РИНХ». – 2006. – № 1. – С. 7–14.
2. Субботин М.А. Поглощения и слияния компаний в США / М.А. Субботин // Деньги и кредит. – 1998. – № 7.
3. Кашкарева Е.А. Особенности процессов слияния и поглощения ком-

паний в развитых странах / Е.А. Кашкарева // Трибуна молодых ученых. Вестник КрасГАУ. – 2006. – № 10. – С. 406–410.

4. Пирогов А.Н. Слияния и поглощения компаний: зарубежная и российская теория и практика / А.Н. Пирогов // Менеджмент в России и зарубежом. – 2002. – № 5.

5. Никитенко Н.А. Явления слияний и поглощений в России и странах ЦВЕ – рост продолжается / Н.А. Никитенко // Вестник ФА. – 2004. – № 3.

6. Global M&A Financial Advisory / Merger and Acquisitions reviews. – 2010.

7. Савчук С.В. Анализ основных мотивов слияний и поглощений / С.В. Савчук // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 5.

8. Klinernt J. Megafusionen: Trends, Ursachen u. Implikationen / J. Klinernt, H. Klodt. – Tubingen: Mohr Siebeck, 2000. – VIII, 113, 121 S. – (KielerStudien; 302). – Bibliogr.: S. 104–111.

9. Alhadeff D.A. Monopoly and Competition in Banking / D.A. Alhadeff. – Berkly and Los Angelos. – 254 с., 104.

10. Македон В.В. Особливості міжнародної практики злиттів і поглинань компаній / В.В. Македон // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. Сер. «Економічні науки». – 2009. – № 4. – С. 57–64.

11. Global M&A Financial Advisory/ Mergers & Acquisitions reviews 2000–2011. <http://www.thomsonreuters.com/business>

12. Радыгин А.Д. Проблемы слияний и поглощений в корпоративном секторе /А.Д. Радыгин, Р.М. Энтов. – М.: ИЭПП, 2002.

13. Martynova M. A century of corporate takeovers: What have we learned and where do we stand? / M. Martynova, L. Renneboog // Journal of Banking and Finance. – 2008. – Vol. 32. – № 10. – P. 2148–2177.

У статті розглянуто вплив типу банківської системи на процеси злиття та поглинання комерційних банків. Ці процеси також досліджено з точки зору хвильової теорії, а саме наведено характеристику кожної з шести хвиль злиттів та поглинань.

Ключові слова: *злиття та поглинання, комерційні банки, банківська система, хвильова теорія.*

The article deals with influence of the type of banking system in the processes of mergers and acquisitions of commercial banks. It is also studied these processes in terms of wave theory, namely the characteristic of each of the six waves of mergers and acquisitions.

Key words: *mergers and acquisitions, commercial banks, banking system, wave theory.*

Надійшло до редакції 10.11.2011.

ФІНАНСИ

УДК 336.012.23

Н.О. ВЛАСОВА, кандидат економічних наук, професор
Харківського державного університету харчування та торгівлі

Л.Л. НОСАЧ, кандидат економічних наук, старший викладач
Харківського державного університету харчування та торгівлі

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЯМИ НА ОСНОВІ ПОКАЗНИКІВ ЇХ ОБОРОТНОСТІ

У статті обґрунтовано систему показників оцінки ефективності управління дебіторською та кредиторською заборгованостями на підприємствах оптової торгівлі, в основі якої знаходяться показники оборотності.

Ключові слова: оцінка, ефективність, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, оборотність, фінансовий та операційний цикли, коефіцієнт співвідношення.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Використання дебіторської та кредиторської заборгованостей – це процес організації їх руху і один з етапів управління, який пов'язаний з обслуговуванням торгово-технологічних і фінансових операцій. Ефективність використання дебіторської і кредиторської заборгованостей пов'язана з їх здатністю приносити їй економічні вигоди, і певні витрати. Управління буде ефективним, якщо у підсумку вигоди будуть перевищувати витрати. За таких умов виникає необхідність оцінки ефективності використання заборгованостей на підприємстві, яка базується на вивченні показників, що характеризують співвідношення результатів до витрат або ресурсів. Саме до такої групи показників і відносять показники оборотності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні і методологічні аспекти оцінки та формування дебіторської та кредиторської заборгованостей знайшли відображення в наукових працях багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців і практиків, зокрема: І. Бланка, Дж. ван Хорна, Н. Новікової, А. Поддєрьогіна, В. Ковальова, М. Мазаракі, Л. Лігоненко, А. Крейніної та ін. Але при цьому більшість із науковців не приділяють належної уваги оцінці ефек-

тивності використання одночасно обох заборгованостей.

Мета статті. Метою статті є обґрунтування системи показників оцінки ефективності управління дебіторською та кредиторською заборгованостями на підприємствах оптової торгівлі, в основі якої лежить швидкість їх обороту.

Виклад основного матеріалу. Ефективність процесу управління дебіторською та кредиторською заборгованостями варто розглядати як ситуацію, за якої їх розмір, склад і співвідношення забезпечують оптимізацію розмірів товарообороту, прибутку й вільних коштів з урахуванням пріоритетів та базових цілей розвитку підприємства. Якщо ліквідність балансу підприємства визначається складом активів і їх співвідношенням з пасивами, то ліквідність заборгованості визначається, головним чином, швидкістю й строками її оборотності. Ці показники оцінки відносять до групи показників, що характеризують ефективність використання, отже, і управління цими об'єктами.

Систему показників оцінки ефективності управління заборгованостями, що пропонується авторами, наведено у табл. 1. Вона складається, по-перше, із показників швидкості та тривалості обороту загальної суми та окремих видів де-

Показники оборотності дебіторської та кредиторської заборгованостей

Формула	Позначення	
1	2	
1. Швидкість обороту, обороти		
$Обдз = ЧД / ДЗс$	$Обдз$ – оборотність середньої за період дебіторської заборгованості – $ДЗс$; $ЧД$ – чистий дохід підприємства за відповідний період	
$Обкз = СВ / КЗс$	$Обкз$ – оборотність середньої за період кредиторської заборгованості – $КЗс$; $СВ$ – собівартість продажу підприємства за відповідний період	
$Обдзк = ЧД / ДЗкс$	$Обдзк$ – оборотність середньої за період комерційної дебіторської заборгованості – $ДЗкс$	
$Обкзк = СВ / КЗкс$	$Обкзк$ – оборотність середньої за період комерційної кредиторської заборгованості – $КЗкс$	
$Обдзм = ЧД / ДЗмс$	$Обдзм$ – оборотність середньої за період товарної дебіторської заборгованості – $ДЗмс$	
$Обкмз = СВ / КЗмс$	$Обкмз$ – оборотність середньої за період товарної кредиторської заборгованості – $КЗмс$	
2. Тривалість одного обороту, дні		
$Тдз = ДЗс \times 360 / ЧД$	$Тдз$ – середня тривалість одного обороту дебіторської заборгованості за рік	
$Ткз = КЗс \times 360 / СВ$	$Ткз$ – середня тривалість одного обороту кредиторської заборгованості за рік	
$Тдзк = ДЗкс \times 360 / ЧД$	$Тдзк$ – середня тривалість одного обороту комерційної дебіторської заборгованості за рік	
$Ткзк = КЗкс \times 360 / СВ$	$Ткзк$ – середня тривалість одного обороту комерційної кредиторської заборгованості за рік	
$Тдзм = ДЗмс \times 360 / ЧД$	$Тдзм$ – середня тривалість одного обороту товарної дебіторської заборгованості за рік	
$Ткмз = КЗмс \times 360 / СВ$	$Ткмз$ – середня тривалість одного обороту товарної кредиторської заборгованості за рік	
3. Тривалість операційного й фінансового циклу, дні		
$Тоц = Тмз + Тдз$	$Тоц$ – тривалість операційного циклу; $Тмз$ – середня тривалість обороту запасів	
$Тфц = Тмз + Тдз - Ткз$	$Тфц$ – тривалість фінансового циклу	
4. Співвідношення тривалості оборотів дебіторської та кредиторської заборгованостей, од.		
$k_{дз} = Тдз / Ткз$;	$k_{дзк} = Тдзк / Ткзк$;	$k_{дзм} = Тдзм / Ткмз$

біторської та кредиторської заборгованостей.

Ці показники, з одного боку, характеризують швидкість руху дебіторської та кредиторської заборгованостей ($Обзі$) – визначають скільки разів за період заборгованість формується та повертається підприємству (дебіторська), або залучається та повертається підприємством (кредиторська), з іншого боку, визначають їх середній розмір у днях за період або середню тривалість проміжку часу від їх виникнення до погашення ($Тзі$) – відображають середню кіль-

кість днів, необхідних для повернення дебіторської заборгованості і середню кількість днів, необхідних для здійснення платежів кредиторам.

У процесі систематизації показників оборотності дебіторської та кредиторської заборгованостей ми звертаємо особливу увагу на сукупний їх розмір, а також на товарну та комерційну складові, оскільки саме вони обслуговують основну діяльність підприємств і їх значення на підприємствах оптової торгівлі найвищі. Товарна складова заборгованостей пов'язана із відносинами купівлі-

продажу продукції, товарів, робіт, послуг товарного характеру. Вона виникає в процесі комерційної операційної діяльності. Комерційна дебіторська заборгованість – це заборгованість за комерційними операціями, яка включає в себе товарну дебіторську заборгованість, векселі отримані та видані аванси. Комерційна кредиторська заборгованість – це заборгованість за комерційними операціями, яка включає в себе товарну кредиторську заборгованість, векселі видані та аванси отримані.

Для розрахунку швидкості обороту дебіторської заборгованості її середньорічний розмір зіставляється із чистим доходом за період або за один день, а для кредиторської заборгованості використовуються, відповідно, показники собівартості [2]. За відсутності готівкових продажів і закупок сума чистого доходу й собівартості продажу відображає повною мірою розмір обороту відповідних заборгованостей, що є характерним для підприємств оптової торгівлі.

Середні показники оборотності складаються як сукупний результат усіх договірних умов розрахунків з покупцями та постачальниками, а також виплат за фондом оплати праці та взаємовідносинами з бюджетом. У зв'язку із цим вони можуть бути використані для оцінки впливу на фінансовий стан підприємства умов розрахунків з покупцями й постачальниками [3].

По-друге, важливою характеристикою ефективності управління заборгованостями є тривалість фінансового та операційного циклів, які відстежують погодженість їх оборотів (табл. 1). Їх загальна тривалість і структура пов'язані зі специфікою роботи підприємства, зокрема, із технологічними особливостями і сформованими традиціями в роботі з постачальниками та споживачами. При цьому фінансовий цикл визначається на основі операційного циклу, а його тривалість показує, на який термін слід вкладати кошти у власний оборотний (робочий) капітал. Прискорення оборотності запасів і дебіторської заборгованості сприяють скороченню потреби в ньому. Так само впливає і одержан-

ня більших відстрочок за кредиторською заборгованістю.

По-третє, при оцінці ефективності управління дебіторською та кредиторською заборгованостями з точки зору погодженості їх руху, на наш погляд, важливу роль відіграє коефіцієнт ($k_{\text{в}}$), що дозволяє порівняти тривалість періодів їх оборотності. Його динаміка дозволяє встановити тенденції у взаєморозрахунках. Якщо період оборотності дебіторської заборгованості помітно перевищує аналогічний показник кредиторської заборгованості, можуть виникнути складнощі у здійсненні поточних платежів, тобто маємо співвідношення: $k_{\text{в}} = T_{\text{дз}}/T_{\text{кз}} > 1$. Якщо навпаки, оборотність кредиторської заборгованості значно повільніше дебіторської, тобто $k_{\text{в}} = T_{\text{дз}}/T_{\text{кз}} < 1$, то це в підприємствах, де невисока частка матеріальних запасів, може стати причиною втрати фінансової стійкості в найближчій перспективі. На нашу думку, для підприємств оптової торгівлі цей коефіцієнт повинен максимально наближатися до 1,0, тобто:

$$k_{\text{в}} = T_{\text{дз}}/T_{\text{кз}} \rightarrow 1. \quad (1)$$

Якщо співвідношення сум дебіторської й кредиторської заборгованостей підприємства характеризують в оптовій торгівлі значною мірою рівень ліквідності та перспективи фінансової стійкості, то співвідношення швидкості їх обороту визначає можливість здійснення платежів, тобто рівень поточної платоспроможності. Управляючи цими співвідношеннями, можна впливати на ці важливі параметри фінансового стану підприємства.

Виходячи зі співвідношення $ДЗ/КЗ = k_{\text{в}} \times ЧД/СВ$, з огляду на те, що чистий доход перевищує собівартість на величину доданої вартості або націнку опту, маємо співвідношення: $1,2 > ЧД/СВ > 1,0$. У зв'язку із цим завжди:

$$ДЗ/КЗ > Т_{\text{дз}}/Т_{\text{кз}}, \quad (2)$$

але ця різниця не може бути істотною й залежить від ефективності закупівельної та цінової політик підприємств оптової торгівлі.

Ефективність використання дебіторської та кредиторської заборгованостей на основі показників їх оборотності оцінювалася за сукупністю підприємств оптової торгівлі, у яку ввійшли 14 підприємств Харківського регіону змішаного типу, які тривалий період часу перебувають на товарному ринку (5 років). Як ознака групування був прийнятий річний розмір товарообігу в першому році досліджуваного періоду як найважливіший показник, що характеризує обсяг діяльності і визначає значною мірою всі інші економічні показники. Відповідно до цього у першу групу ввійшли середні підприємства з розміром валового товарообороту до 200,0 млн грн (СП); другу групу склали великі підприємства з розміром обороту понад 200,0 млн грн (ВП).

У табл. 2, наведено інформацію за показниками оборотності у середньому за групами й у цілому за вибірковою су-

купністю підприємств оптової торгівлі за досліджуваний період.

Дані таблиці свідчать про прискорення оборотності обох видів заборгованостей за період, що розглядається:

– у цілому швидкість обороту дебіторської заборгованості в групі середніх підприємств зросла більш, ніж на 1 оборот, тривалість обороту знизилася майже на 16 днів. Відповідно, для кредиторської заборгованості ці показники склали – 1,25 оборота й 17,3 дня. Аналогічні зміни відбувалися й з комерційною та товарною складовими з тією лише різницею, що прискорення оборотності кредиторської заборгованості відбувалося швидше, ніж дебіторської;

– у групі великих підприємств оптової торгівлі динаміка показників мала ті ж тенденції, що й у попередній групі, але зміни дебіторської та кредиторської заборгованостей відбувалися з однаковою інтенсивністю;

Таблиця 2

Показники швидкості обороту заборгованостей за групами підприємств оптової торгівлі у середньому за рік

Показник	Дебіторська заборгованість				Кредиторська заборгованість			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
СП								
<i>Обз_i</i>	6,42	5,73	6,63	7,45	4,51	4,54	4,83	5,76
<i>Тз_i</i>	56,0	62,9	54,3	48,3	79,8	79,3	74,6	62,5
<i>Обзк_i</i>	6,67	6,07	7,14	8,11	4,02	4,11	5,18	5,89
<i>Тзк_i</i>	54,0	59,3	50,4	44,4	89,5	87,5	69,5	61,1
<i>Обзт_i</i>	7,67	7,81	9,56	10,62	4,60	4,73	5,92	6,74
<i>Тзт_i</i>	46,9	46,1	37,7	33,9	78,3	76,1	60,8	53,4
ВП								
<i>Обз_i</i>	3,30	3,57	4,22	4,41	2,90	3,12	3,56	3,75
<i>Тз_i</i>	109,1	100,8	85,2	81,7	124,2	115,5	101,0	96,0
<i>Обзк_i</i>	4,36	4,94	5,76	5,77	2,95	3,12	3,66	3,70
<i>Тзк_i</i>	82,5	72,9	62,5	62,4	122,1	115,2	98,3	97,4
<i>Обзт_i</i>	4,91	5,41	6,21	6,20	3,36	3,49	4,15	4,24
<i>Тзт_i</i>	73,2	66,5	58,0	58,1	107,2	103,2	86,8	84,9
У цілому за сукупністю								
<i>Обз_i</i>	3,49	3,76	4,48	4,73	3,02	3,25	3,71	3,98
<i>Тз_i</i>	103,1	95,7	80,4	76,1	119,2	110,6	97,0	90,5
<i>Обзк_i</i>	4,54	5,07	5,94	6,06	3,04	3,23	3,84	3,94
<i>Тзк_i</i>	79,3	71,0	60,6	59,4	118,4	111,5	93,8	91,4
<i>Обзт_i</i>	5,12	5,65	6,57	6,66	3,46	3,62	4,35	4,52
<i>Тзт_i</i>	70,3	63,7	54,8	54,1	103,9	99,6	82,8	79,7

— незважаючи на зміни в динаміці, протягом усього періоду швидкість обороту дебіторської заборгованості і її складових була вище, ніж кредиторської за обома групами підприємств, що свідчить про наявність умов у підприємств щодо здійснення поточних платежів і достатній рівень ліквідності дебіторської заборгованості;

— середні показники підприємств першої групи, свідчать про вищу швидкість обороту порівняно з групою великих підприємств. Ці співвідношення підкреслюють, що середні підприємства, з одного боку, більш ефективно використовують кошти в заборгованостях, з іншого боку, — вони обмежені в оборотних коштах, мають менше можливостей щодо надання відстрочок платежу. Це певною мірою пов'язане й з їх можливостями щодо одержання відстрочок від постачальників. Великі підприємства, використовуючи своє переважне становище на ринку, більше залучають позикові кошти, які й забезпечують надання кредитів своїм покупцям.

Проведене дослідження вибіркової сукупності підприємств виявило істотні розходження у формуванні фінансового циклу на підприємствах, незважаючи на достатню близькість у розмірах і тенденціях розвитку операційного циклу. Так, з 7 середніх за розмірами підприємств тільки одне підприємство мало негативну величину фінансового циклу у різні проміжки часу, що свідчить про відставання швидкості обороту кредиторської заборгованості відносно тривалості операційного циклу. Тобто за час, протягом якого кошти, отримані від постачальників-кредиторів, були пов'язані в запасах і дебіторській заборгованості, підприємствам довелося кілька разів розраховуватися за кошти, що ними використовуються. Це явище обумовлене: 1) більш високою часткою запасів у складі оборотних активів у групі середніх підприємств порівняно із другою групою; 2) все більшим відволіканням власних коштів не тільки у формування запасів, але й у деяких випадках у дебіторську заборгованість.

Оцінка співвідношення швидкості обороту дебіторської й кредиторської заборгованостей досліджуваної сукупності підприємств, показала, що середні підприємства мають стабільну тенденцію до збільшення цього показника і його наближення до 1,0 за трьома видами заборгованостей: у цілому, комерційної й товарної. У групі великих підприємств значення коефіцієнтів більш стабільні або трохи знижуються до кінця періоду.

Якщо в цілому за заборгованостями значення коефіцієнтів свідчать про поліпшення або стабілізацію взаєморозрахунків, то коефіцієнт, розрахований за товарною складовою заборгованостей, свідчить про те, що кредиторська заборгованість за товарними операціями відволікається на інші елементи активів підприємств.

Враховуючи залежності (1, 2) та значення показників оборотності заборгованостей, які притаманні сучасним підприємствам оптової торгівлі, певний інтерес становить матриця варіантів співвідношення величини й швидкості обороту товарної складової дебіторської та кредиторської заборгованостей, яка розроблена авторами (табл. 3).

Ця матриця показує, що:

1) реальне співвідношення коефіцієнтів істотно не відрізняється й перебуває у межах двох колонок: Б — А; Б — С; Е — Д;

2) підприємства, що потрапляють у чарунки А, мають ефективніші варіанти співвідношень, ніж ті, що перебувають у чарунках Б;

3) для підприємств, що перебувають у чарунках А, С, Д, характерними є більш ефективними закупівельна та цінова політика;

4) оптимальною є чарунка С, бо саме їй відповідають рекомендовані значення ($k_{зм} = 0,8 - 1,0$; $ДЗ/КЗ = 1,0 - 1,2$);

5) зміни розглянутих співвідношень за умов руху їх угору і вліво свідчать про підвищення ризику втрати ліквідності та фінансової стійкості, а рух донизу і вправо — про підвищення ризику втрати поточної платоспроможності (особливо, чарунки Е, Д).

Таблиця 3

Матриця залежності співвідношення товарної складової дебіторської й кредиторської заборгованостей від k_t за сукупністю підприємств оптової торгівлі

kt		ДЗт/КЗт						
		До 0,2	0,21-0,4	0,41-0,6	0,61-0,8	0,8-1,0	1,01-1,2	Більше 1,2
до 0,2	2007	Б	А					
	2010							
0,21-0,4	2007			А				
	2010		Б					
0,41-0,6	2007			Б	А			
	2010							
0,61-0,8	2007				Б	А		
	2010							
0,81/1,0	2007					Б	С	
	2010							
1,01-1,2	2007						Е	Д
	2010							
Більше 1,2	2007							Е
	2010							

Висновки і перспективи подальшого дослідження. Таким чином, ефективність управління дебіторською та кредиторською заборгованостями на підприємствах оптової торгівлі може бути оцінена на основі запропонованої системи показників, яка дозволяє виявити швидкість та погодженість їх руху. На особливу увагу заслуговує коефіцієнт співвідношення тривалості оборотів дебіторської й кредиторської заборгованостей, який формується під впливом прийнятих управлінських рішень, взаємовідносин з постачальниками та покупцями. Але ця система показників не є вичерпною. Вона не враховує участь заборгованостей у формуванні такого важливого результативного показника, як прибуток. Це потребує подальших досліджень.

Список використаної літератури

1. Общая теория статистики. Статистическая методология в изуче-

нии коммерческой деятельности: учебник / под ред. О.Э. Башиной, А.А. Спирина. – 5-е изд., доп. и переаб. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 440 с.

2. Бернштейн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация / Леопольд А. Бернштейн; пер. с англ. О.В. Скачкова, И.Э. Дымова, А.О. Лукичева и др.; научн. ред. перевода И.И. Елисеева. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 624 с. – (серия по бухгалтерскому учету и аудиту UNCTC; гл. редактор серии проф. Я.В. Соколов).

3. Крейнина М.Н. Управление движением дебиторской и кредиторской задолженности предприятия / М.Н. Крейнина // Финансовый менеджмент. – 2001. – № 3. – С. 7–20.

4. Лігоненко Л.О. Управління дебіторською заборгованістю підприємства: навч. посібник / Л.О. Лігоненко, Н.М. Новікова. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 275 с.

В статтю обоснована система показателів оцінки ефективності управління дебіторської й кредиторської задолженностями на підприємствах оптової торгівлі, в основі якої знаходяться показателі оборотності.

Ключевые слова: оцінка, ефективність, дебіторська задолженність, кредиторська задолженність, оборачиваемість, финансовый и операционный циклы, коэффициент соотношения.

In article the efficiency of use debtor and creditor debt in the enterprises of wholesale trade are estimated on the basis of well-grounded system of indicators turnover

Key words: estimation, efficiency, debtor and creditor debt, turnover, financial and operation cycles, coefficient of correlation

Надійшло до редакції 7.02.2012.

УДК 330.322

Є.В. МІЩУК, кандидат економічних наук, доцент
ДВНЗ «Криворізький національний університет»

УРАХУВАННЯ ЧАСОВИХ ОБМЕЖЕНЬ ПРИ АНАЛІЗІ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Статтю присвячено актуальним питанням аналізу ефективності інвестиційних проектів. Запропоновано методичні підходи до оцінювання ефективності інвестиційного проекту на основі визначення періодів досягнення прийнятних значень окремо поточними та довгостроковими зобов'язаннями. Розглянуто практичне застосування запропонованих підходів на прикладі реального інвестиційного проекту.

Ключові слова: аналіз, інвестиційний проект, ефективність, період, обмеження, поточні зобов'язання, довгострокові зобов'язання.

Вступ. Загроза економічної кризи робить актуальним питання ефективного використання усіх ресурсів підприємства, у тому числі й інвестиційних. Збільшення обсягів інвестицій має сприяти не тільки розвитку виробництва, але й подоланню кризового стану (у разі його наявності) та стабільному фінансовому стану підприємства. Необхідність підвищення ефективності інвестиційних проектів на підприємствах гірничодобувної промисловості, які мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави, визначила напрям цього дослідження.

У більшості підходів до оцінювання ефективності інвестиційних проектів використовуються такі показники: чистий приведений доход, індекс доходності, рентабельність, період окупності капітальних вкладень, внутрішня ставка доходності, а також розраховується точка беззбитковості [1, с. 93]. Крім того, у ряді праць, зокрема у [2], обґрунтовано доцільність оцінювання періоду часу, необхідного для нормалізації фінансового стану підприємства, який погіршується у зв'язку із залученням додаткових коштів для фінансування інвестиційного проекту.

Отже, фінансування інвестиційних проектів за рахунок позикових коштів сприяє зміні структури капіталу з таких причин:

— по-перше, найчастіше для фінансування інвестиційних проектів залучаються довгострокові зобов'язання, зростання яких може викликати суттєве зниження фінансової стабільності підприємства;

— по-друге, довгострокові зобов'язання поступово переходять у поточні у зв'язку з необхідністю їх погашення у певні моменти часу згідно з інвестиційним проектом, що відображається у статті пасиву балансу «поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями»;

— по-третє, поточні зобов'язання можуть збільшуватися у зв'язку з виробничою необхідністю вже під час реалізації проекту.

В обох останніх випадках зростання величини поточних зобов'язань під час здійснення реальних інвестицій може значною мірою вплинути на погіршення показників ліквідності та платоспроможності. Зазначене зумовлює необхідність у визначенні періодів досягнення прийнятних значень поточними зобов'язаннями відокремлено від довгострокових при аналізі ефективності інвестиційного проекту.

Аналіз досліджень. Теоретико-методологічним проблемам економічної сутності інвестицій, їх аналізу та оцінювання ефективності присвячені праці вітчизняних і зарубіжних науковців:

В. Алексійчука, Т. Беня, П. Березівського, Г. Бірмана, І. Бланка, М. Бромвіча, І. Бузової, Д. Василика, П. Віленського, П. Гайдуцького, О. Гудзь, М. Дем'яненко, М. Ільчука, В. Ковальова, Д. Крисанова, Ю. Лупенка, В. Лівшиця, М. Маліка, Г. Маховикової, Д. Норкотта, В. Нусінова, П. Орлова, О. Пересади, В. Савчука, С. Смоляка, П. Стецюка, С. Супрун, В. Терехової, В. Федоренка, П. Хавранека, У. Шарпа, С. Шмідта та ін. Водночас, попри значну кількість досліджень, детальнішого опрацювання потребують питання аналізу інвестиційних проектів з урахуванням періодів досягнення прийнятних значень окремо поточними і довгостроковими зобов'язаннями.

Постановка проблеми. При аналізі інвестиційного проекту, окрім стандартних показників його ефективності, доцільно оцінювати так званій період нормалізації фінансово-економічного стану підприємства – час, по завершенні якого підприємство покращить своє становище, погіршене у зв'язку із залученням позикових коштів. При цьому часовими обмеженнями виступають періоди досягнення прийнятних значень (періоди нормалізації) поточних та довгострокових зобов'язань. Додатково необхідно визначити запас часу для нормалізації поточних і довгострокових зобов'язань. У зв'язку з цим потребують удосконалення відповідні методичні підходи.

Мета статті полягає в удосконаленні методичних підходів та розробленні практичних рекомендацій щодо врахування часових обмежень при аналізі ефективності інвестиційних проектів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Теоретичні дослідження дозволяють виокремити значну кількість методик і показників оцінювання ефективності інвестиційних проектів. Найбільшого поширення серед них набули методи, що враховують зміну вартості грошей у часі та передбачають приведення вартостей усіх грошових потоків до одного й того ж самого періоду шляхом їх дисконтування чи нарощування. Зокрема, метод оцінки чистого приведенного доходу полягає у визначенні різниці

між приведеною до теперішньої вартості сумою чистого грошового потоку за період експлуатації інвестиційного проекту та сумою інвестиційних витрат на його реалізацію [3, с. 286; 4, с. 333]. Існують різні назви цього показника: чистий приведений ефект [5; 6], показник поточної вартості [7], критерій чистої зведеної вартості [8]. У праці [9, с. 78] (з посиланням на С.Ф. Покропивного) показник називають чистою теперішньою вартістю, і при його розрахунку замість суми чистого грошового потоку використовують річний дохід від проекту.

Розраховані значення чистого приведенного доходу порівнюють з нулем: проект може бути прийнятий у випадку, коли показник більше нуля. Якщо значення чистого приведенного доходу дорівнює нулю, то від реалізації проекту підприємство не отримає ні прибутку, ні збитку. Використання цього показника дозволяє здійснити імовірнісну оцінку прирощення капіталу підприємства у випадку прийняття інвестиційного проекту, складати його значення за різними проектами і використовувати агреговану величину для оптимізації проекту [5, с. 93]. Цей показник є одним із найуживаніших при оцінці ефективності реальних інвестицій на промислових підприємствах.

Метод оцінки індексу доходності (PI у [4], або індекс прибутковості, індекс рентабельності у [5–9]) інвестиційного проекту полягає у визначенні відношення суми майбутнього чистого грошового потоку за проектом до суми дисконтованих інвестиційних витрат. Цей показник пропонують використовувати при виборі проекту серед альтернативних, для яких значення чистого приведенного доходу є однаковими [5, с. 80; 4, с. 336]. Оскільки показник ґрунтується на тих же величинах, що і показник чистого приведенного доходу (NPV), то, як справедливо відзначають науковці, на його формування впливають розподілені у часі обсяги капітальних вкладень, суми чистого грошового потоку та рівень дисконтної ставки. Значення показника порівнюють з одиницею: при її перевищенні проект рекомендується до впровадження.

Метод оцінки індексу (коефіцієнта) рентабельності, який розглядається в праці [4, с. 338], ґрунтується на визначенні чистого прибутку за проектом до суми інвестиційних витрат на реалізацію інвестиційного проекту. За допомогою цього коефіцієнта можна визначити загальний рівень ефективності операційної діяльності підприємства.

Методика визначення внутрішньої норми рентабельності (доходності) полягає у визначенні такої ставки дисконтування, за якої нинішня вартість витрат дорівнюватиме нинішній вартості доходів або ставці, за якою $NPV = 0$ [8; 9 та ін.]. Якщо реалізація інвестиційного проекту здійснюється за допомогою банківського кредиту, то величина внутрішньої норми рентабельності відображає верхню межу допустимого рівня банківської процентної ставки, перевищення якої робить його збитковим [3, с. 287; 8, с. 89].

При визначенні періоду окупності інвестиційних витрат за проектом розраховують недисконтований та дисконтований показники [4, с. 339]. Недисконтований показник періоду окупності характеризує час, за який отримувани вигоди покривають витрачені кошти. Дисконтований показник періоду окупності являє собою час, за який накопичена величина дисконтованої суми капітальних вкладень, необхідних для здійснення реальних інвестицій, перевищить накопичену дисконтовану суму грошових надходжень, генерованих інвестиційним проектом.

Отже, проведений аналіз показав, що більшість показників оцінки доцільності реальних інвестицій враховують величини чистого грошового потоку, прибутку (доходу) та капітальних вкладень.

Залучення коштів для впровадження інвестиційного проекту, як правило, здійснюється на початковому етапі його реалізації. Як зазначалося вище, зростання величини зобов'язань (джерела фінансування інвестиційного проекту) приводить до погіршення показників фінансової стійкості, платоспроможності та ліквідності. У сукупності таке

погіршення може спричинити кризовий стан підприємства. Однак через певний проміжок часу у міру реалізації заходів, передбачених інвестиційним проектом, за умови отримання очікуваного ефекту від їх впровадження, фінансова стабільність та платоспроможність відновлюються.

У ряді праць, у тому числі в [11], нами запропоновано комплексний показник експрес-діагностики кризового стану гірничо-збагачувальних комбінатів, що являє собою дріб, де чисельник – це різниця між сумою грошових коштів і прирівняною до них дебіторською заборгованістю та поточними зобов'язаннями підприємства, а знаменник – доход від реалізації продукції (робіт, послуг). На його основі запропоновано визначати проміжок часу, після завершення якого значення цього комплексного показника відповідатиме нормативу.

Моментом нормалізації для комплексного показника експрес-діагностики буде рік, у якому його значення свідчатиме про відсутність кризового стану. Визначений відрізок часу є періодом нормалізації поточних зобов'язань підприємства ($P_{пз}$).

Крім того, доцільно розрахувати інтервал часу, після закінчення якого коефіцієнт фінансової стабільності (широко відомий коефіцієнт фінансового аналізу), дорівнюватиме нормативному значенню (одиниці).

Моментом нормалізації коефіцієнта фінансової стабільності буде рік, у якому значення цього показника дорівнюватиме 1, що свідчатиме про відновлення фінансової стабільності. Відповідно, визначений період є періодом нормалізації довгострокових зобов'язань підприємства ($P_{дз}$).

За відомих значень періоду експлуатації інвестиційного проекту ($P_{ин}$) та нормативного значення коефіцієнта нормалізації знаходиться граничний період нормалізації ($P_{гр}$):

$$P_{гр} = P_{ин} \cdot P_{ин}, \quad (1)$$

де $P_{ин} = 0,6$, що визначено науковцями у праці [10].

Як часові обмеження приймемо такі:

– обмеження на період нормалізації поточних зобов'язань – один рік;

– обмеження на період нормалізації довгострокових зобов'язань – граничний період, який визначається на основі нормування коефіцієнта нормалізації за існуючою методикою [10]. Відповідно до цієї методики коефіцієнт нормалізації характеризується відношенням періоду нормалізації (тобто відрізку часу від початкового періоду оцінки показника до фіксації його значення на нульовому або заданому рівні) до періоду експлуатації інвестиційного проекту.

Висновки про доцільність інвестування необхідно робити при виконанні обох обмежень на кожен знайдений період. Це означає, що інвестиційний проект є ефективним, якщо період нормалізації поточних зобов'язань менше або дорівнює одному року, а період нормалізації довгострокових зобов'язань не перевищує або дорівнює певному граничному періоду.

На основі показників періодів нормалізації визначаються відповідні коефіцієнти нормалізації [10]. При оцінці доцільності інвестиційного проекту вони відіграють допоміжну роль.

Пропонуємо додатково оцінювати коефіцієнт нормалізації поточних зобов'язань ($K_{пз}$) за формулою:

$$K_{пз} = \frac{П_{пз}}{П_{ін}}, \quad (2)$$

де $П_{пз}$ – період нормалізації поточних зобов'язань, років;

$П_{ін}$ – період експлуатації інвестиційного проекту, років.

Коефіцієнт нормалізації довгострокових зобов'язань ($K_{дз}$) пропонуємо визначати за формулою:

$$K_{дз} = \frac{П_{дз}}{П_{ін}}, \quad (3)$$

де $П_{дз}$ – період нормалізації коефіцієнта фінансової стабільності, років.

На нашу думку, нормативні значення коефіцієнтів 2–3 підприємствам доцільно визначати самостійно, враховуючи період експлуатації інвестиційного

проекту. Наприклад, при тривалості такого періоду 10 років, норматив коефіцієнта $K_{пз}$ (2) складатиме 0,1, а норматив коефіцієнта $K_{дз}$ (3) дорівнюватиме 0,6.

Крім того, на основі показників періодів нормалізації доцільно визначати запас часу для досягнення прийнятних значень поточними і довгостроковими зобов'язаннями підприємства.

Запас часу для нормалізації поточних зобов'язань розраховується за формулою:

$$\Delta П_{пз} = 1 - П_{пз}, \quad (4)$$

де $\Delta П_{пз}$ – запас часу для нормалізації поточних зобов'язань, років.

У випадку, якщо:

$1 - П_{пз} \leq 0$, пропонуємо робити висновок про дефіцит часу для досягнення прийнятного значення поточними зобов'язаннями.

Запас часу для нормалізації довгострокових зобов'язань розраховується за формулою:

$$\Delta П_{дз} = П_{ер} - П_{дз}, \quad (5)$$

де $\Delta П_{дз}$ – запас часу для нормалізації довгострокових зобов'язань, років.

У випадку, якщо:

$П_{ер} - П_{дз} \leq 0$, пропонуємо робити висновок про дефіцит часу для досягнення прийнятного значення довгостроковими зобов'язаннями.

Отже, запропоновані у статті методичні підходи дозволяють визначити не тільки час, необхідний для досягнення прийнятних значень окремо поточними та довгостроковими зобов'язаннями, але й запас чи дефіцит такого часу.

Практичне застосування пропонованої методики розглянемо на прикладі масштабного інвестиційного проекту з реструктуризації виробничого процесу на ВАТ «Балаклавське рудоуправління», період впровадження якого – 2010–2019 рр. Загальна сума інвестицій за цим проектом складає майже 181 млн грн, що планується спрямувати на будівництво циклічно-поточної лінії, ліквідацію Балаклавської та реконструкцію Кадиківської дробильно-збагачувальних фабрик, рекультивацию вироблених кар'єрів, а також підтримку виробничих потужностей.

У результаті оцінки ефективності інвестиційного проекту стандартними методами визначено, що чистий приведений дохід складає майже 40 млн грн; індекс доходності дорівнює 1,46; внутрішня норма рентабельності – 35%, що перевищує банківську відсоткову ставку; період окупності – 6 років. Наведені показники свідчать, що ефективність цього проекту є достатньо високою.

Фінансування цього проекту розглядалося за двома альтернативними варіантами: за рахунок коштів засновників (збільшення статутного фонду) або із залученням довгострокового банківського кредиту в сумі 29 млн грн на п'ять років під 15% річних.

На основі даних прогнозного балансу ВАТ «Балаклавське рудоуправління», визначеного з урахуванням реалізації розглянутого інвестиційного проекту, оцінено значення комплексного показника експрес-діагностики та коефіцієнта фінансової стабільності за період реалізації проекту.

За отриманими даними, згідно з формулами 1–5 визначено відповідні показники, що наведені у табл. 1.

прийнятних значень як поточними, так і довгостроковими зобов'язаннями.

Отже, вищенаведене свідчить про те, що підприємство може залучити для фінансування інвестиційного проекту довгостроковий банківський кредит. Це не призведе до погіршення його фінансового стану, тобто розглянутий інвестиційний проект є ефективним і рекомендується до впровадження.

Висновки. Таким чином, у статті знайшли подальше удосконалення методичні підходи до аналізу інвестиційних проектів з урахуванням часових обмежень, що характеризують періоди досягнення прийнятних значень окремо поточними та довгостроковими зобов'язаннями. Ці показники є дуже доречними для визначення наявності та ступеня кризового стану підприємства при впровадженні інвестиційного проекту на передінвестиційній стадії. Наведено рекомендації щодо фінансування інвестиційного проекту на ВАТ «Балаклавське рудоуправління». Перспективи подальших наукових досліджень ґрунтуватимуться на формуванні рекомендацій щодо підвищення ефективності ре-

Таблиця 1

Визначення періодів нормалізації поточних і довгострокових зобов'язань при впровадженні інвестиційного проекту на ВАТ «Балаклавське рудоуправління»

Показник	Значення
Граничний період нормалізації	6 років
Період нормалізації поточних зобов'язань	0,4 року
Період нормалізації довгострокових зобов'язань	5 років
Коефіцієнт нормалізації поточних зобов'язань	0,04
Коефіцієнт нормалізації довгострокових зобов'язань	0,83
Запас часу для нормалізації поточних зобов'язань	0,6 року
Запас часу для нормалізації довгострокових зобов'язань	1 рік

Визначений період нормалізації поточних зобов'язань, який складає менше одного року (0,4 року), вказує на виконання обмеження на нього. Період нормалізації довгострокових зобов'язань складає 5 років і характеризує, що обмеження на нього також виконується. Крім того, результати здійснених розрахунків показують, що за умови збільшення величини довгострокових зобов'язань матиме місце запас часу для досягнення

альних інвестиційних проектів, а також шляхів подолання та попередження економічної кризи при активізації інвестиційного ринку України.

Список використаної літератури

1. Салига С.Я. Стратегічне планування на підприємствах: монографія / С.Я. Салига, Л.О. Жилінська. – Запоріжжя: Класичний приватний ун-т, 2009. – 140 с.

2. Нусінов В.Я. Врахування обмежень, пов'язаних зі змінами фінансового стану підприємств / В.Я. Нусінов, Є.В. Міщук // Сучасні кризові явища в економіці та проблеми облікового, контрольного і аналітичного забезпечення управління підприємством: міжнар. наук.-практ. конф., 29–30.06.2010 р. – Луцьк, 2010. – С. 37–38.
3. Унковская Т.Е. Финансовое равновесие предприятия / Т.Е. Унковская. – К.: Генеза, 1997. – 328 с.
4. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия / И.А. Бланк. – К.: Эльга: Ника-Центр, 2006. – 711 с.
5. Ковалев В.В. Финансовый анализ. Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 432 с.
6. Якубовський М.М. Податковий кредит як джерело інвестиційних ресурсів / М.М. Якубовський, Л.М. Бабич // Фінанси України. – 1996. – № 10. – С. 70–71.
7. Нусінова Я.В. Система показників оцінки фінансової стабільності підприємств, побудованих на основі власного капіталу / Я.В. Нусінова // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – Вип. 220. – Т. 3. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2006. – С. 638–643.
8. Гойко А.Ф. Методи оцінки ефективності інвестицій та пріоритетні напрями їх реалізації / А.Ф. Гойко. – Київ: ВІРА-Р, 1999. – 320 с.
9. Методи фінансового та інвестиційного аналізу промислових підприємств: аналітичний огляд / В.Я. Нусінов, В.М. Кутовий, О.В. Нусінова та ін. – Кривий Ріг: Видавничий дім, 2006. – 300 с.
10. Турило А.М. Аналіз результативності інвестиційних проектів з використанням коефіцієнта нормалізації / А.М. Турило, Я.В. Нусінова // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – Дніпропетровськ, ДНУ, 2007. – Вип. 233. – Т. 5. – С. 850–861.
11. Нусінов В.Я. Особливості оперативного планування на гірничозбагачувальних комбінатах в умовах кризи / В.Я. Нусінов, Є.В. Міщук // Вісник Криворізького технічного університету: зб. наук. праць. – Кривий Ріг: КТУ, 2010. – Вип. 26. – С. 320–323.

Стаття посвящена актуальним вопросам анализа эффективности инвестиционных проектов. Предложены методические подходы к оценке эффективности инвестиционного проекта на основе определения периодов достижения приемлемых значений отдельно текущими и долгосрочными обязательствами. Рассмотрено практическое применение предлагаемых подходов на примере реального инвестиционного проекта.

Ключевые слова: анализ, инвестиционный проект, эффективность, период, ограничения, текущие обязательства, долгосрочные обязательства.

Paper is devoted to the analysis of topical issues of investment projects. Proposed methodological approach to evaluating the effectiveness of the investment project, based on a period to achieve an acceptable level separately current and long-term commitments. We consider the practical application of this approach at the example of real investment project.

Key words: analysis, project investment, efficiency, time, limitations, current obligations, long-term obligations.

Надійшло до редакції 17.01.2012.

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

УДК 339.137.2

В.А. ПАВЛОВА, доктор економічних наук, професор, проректор
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

Р.В. ГУБАРЄВ, аспірант
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

ВИБІР СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА ЗА РІВНЕМ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

У статті розглядаються питання, пов'язані з обґрунтуванням вибору стратегії машинобудівного підприємства за рівнем досягнутої та прогнозованої конкурентоспроможності.

Ключові слова: стратегія, конкурентоспроможність, базова стратегія, конкурентна стратегія, функціональні стратегії, вибір.

Постановка проблеми. Наслідком прогнозування конкурентоспроможності та її управління є розробка стратегії підприємства. З іншого боку, в умовах посилення конкуренції стратегія стає важливим інструментом забезпечення конкурентоспроможності за рахунок досягнення, розвитку та утримання тих конкурентних переваг, які цією стратегією прораховані.

Саме стратегія забезпечує підприємству успіх у конкурентній боротьбі. Для його досягнення в умовах мінливої ситуації на ринку машинобудівному підприємству дуже важливо сконцентрувати увагу як на внутрішніх факторах розвитку підприємства, так і зовнішніх. Ці проблеми вирішуються завдяки розробці стратегії.

Наука і практика налічує багато різних підходів до визначення стратегії [1–6]. Усі вони пов'язані з конкретними умовами діяльності підприємств у конкурентному середовищі, сучасними тенденціями розвитку національної економіки та окремої сфери економічної діяльності, характером стратегічних цілей тощо.

Проте, незважаючи на широкий спектр досліджень, науковим співтовариством не опрацьовано єдиного підходу до вибору стратегії, оскільки ця проблема має суб'єктивний характер і повинна вирішуватися кожним конкрет-

ним підприємством, виходячи зі специфіки діяльності, особливостей зовнішнього середовища та внутрішніх ресурсів розвитку.

Метою статті є обґрунтування вибору базової, конкурентної та функціональних стратегій машинобудівного підприємства за рівнем його досягнутої та прогнозованої конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу. Узгалянення поглядів щодо визначення стратегії дозволяє нам взяти за основне таке твердження: стратегія машинобудівного підприємства – це модель дій різних структурних підрозділів щодо досягнення стратегічних цілей, які передбачають забезпечення достатнього для розвитку і ефективного функціонування підприємства рівня конкурентоспроможності з урахуванням наявних ресурсів та впливу змін зовнішнього і внутрішнього середовища.

Отже, перш за все вибір стратегії ґрунтується на визначенні місії та сукупності стратегічних цілей конкретного підприємства. Мається на увазі, що місія – це бачення підприємством свого призначення в суспільстві і національній економіці, а цілі – ті результати, які має отримати підприємство внаслідок виконання означеної місії.

Постановка цілей потребує виокремлення головних орієнтирів діяль-

ності машинобудівного підприємства, зокрема забезпечення достатнього рівня конкурентоспроможності і ефективності функціонування підприємства. А відтак, поставлені цілі мають бути конкретними, досяжними і відповідними стану розвитку національної економіки, галузі і підприємства. Для машинобудівного підприємства актуальними є цілі, пов'язані з досягненням певної частки на ринках збуту, зростанням масштабів діяльності, прибутковістю, рентабельністю, досягненням і утриманням певного рівня конкурентоспроможності тощо.

Відповідно до поставлених цілей обирається стратегія, як це загальноприйнято, за трьома рівнями: перший – базова стратегія, другий – конкурентна стратегія, третій – функціональні стратегії.

Як показує аналіз, усі типи стратегій об'єднуються у три групи: виживання (захисна), стабілізації (наступально-захисна), зростання (наступальна) [7; 8]. Вони є базовими для забезпечення розвитку суб'єкта ринку машинобудування на певному етапі.

Для другого рівня як конкурентні М. Портер пропонує виділити три стратегії, які мають універсальний характер і можуть бути застосовані щодо будь-якої конкурентної сили – перевага у витратах, диференціація і фокусування [9]. Характеризуючи поняття конкурентоспроможності, він підкреслює, що підприємства мають перевагу стосовно конкурентів, яка полягає у низьких витратах і диференціації товарів.

Такі підходи з деякими уточненнями можуть бути використані для подальшого розроблення рекомендацій щодо вибору конкурентних стратегій машинобудівним підприємством. При цьому слід враховувати, що будь-яка стратегія базується на конкурентних перевагах. Такою перевагою для машинобудівного підприємства є конкурентоспроможність, за бажаним та досягнутим рівнем якої визначається сегмент, що займає підприємство у певний період розвитку.

Правильно обрані базова і конкурентна стратегії розвитку підприємства

відповідно до кожного з періодів, виходячи з результатів стратегічного аналізу, його конкурентних позицій і потенційних можливостей, дозволяє визначитися з комплексом заходів, які підвищують адекватність, динамічність і сприйнятливність внутрішньогосподарського механізму до змін конкурентного середовища і підсилюють науково-технічний і виробничий потенціал підприємства. Можливість широкого маневру стратегіями в умовах ринкової економіки становить рушійну силу бізнесу [9].

Для різних секторів ринку машинобудівної продукції характерні різні стратегії, а для конкретного підприємства їх вибір залежить від стану розвитку галузі.

Дослідження динаміки промислової продукції в Україні та Харківській обл. за 2003–2011 рр. (рис. 1) дозволяє виділити періоди: 2003–2005 рр. – період стабілізації; 2006–2007 рр. – період зростання; 2008–2009 рр. – період спаду; з 2010 р. – період зростання.

Для кожного періоду розвитку характерна відповідна стратегія. За такими підходами та за рівнем конкурентоспроможності машинобудівне підприємство обирає свою стратегію: на підставі аналізу стратегічних цілей підприємства базовою стратегією буде та, яка дозволяє забезпечувати досягнення стратегічного (прогнозованого) рівня конкурентоспроможності; за результатами аналізу сьогоденного стану і власних можливостей обирається стратегія, що відповідає досягненню тактичних цілей.

Завдяки уточненню послідовності дій щодо вибору стратегії машинобудівного підприємства розробники можуть визначитися з процесом їх реалізації за ланцюгом, який складається: визначення місії і стратегічних цілей підприємства як основи прийняття рішення щодо вибору стратегії; на вході – моніторинг зовнішнього середовища та внутрішніх можливостей підприємства як підстави для реалізації рішення щодо обґрунтування підходів для вибору стратегії, а далі – на підставі управлінського рішення обирається базова, конкурентна і функціональні стратегії.



Рис. 1. Індекси промислової продукції за видами діяльності (у відсотках до попереднього року) та відповідні періоди розвитку [10]

Сам процес вибору стратегії машинобудівного підприємства можна зобразити так (рис. 2).

факторів визначає вибір та оцінку стратегічних альтернатив розроблення стратегії, що відповідає реальним можливос-



Рис. 2. Процес вибору стратегії машинобудівного підприємства

Важливим моментом є моніторинг конкурентного середовища. Дослідження зовнішніх факторів (соціальні, політичні фактори тощо, привабливість галузі та рівень конкуренції в ній, аналіз можливостей та загроз підприємства) дозволяє визначити стратегічне становище машинобудівного підприємства. Це, у свою чергу, впливає на спрямування дослідження внутрішніх факторів (сильні та слабкі сторони підприємства, місія, інтереси власників, загальні цінності, корпоративна культура тощо). Висновок стосовно ступеня впливу внутрішніх

факторів визначає вибір та оцінку стратегічних альтернатив розроблення стратегії, що відповідає реальним можливос-

тям і ресурсному забезпеченню реалізації стратегії. Взявши за основу стратегічний (прогнозований) і тактичний (досягнутий) рівні конкурентоспроможності та підходи до вибору базової стратегії, сформулюємо загальні рекомендації щодо її вибору, використовуючи матричну форму (рис. 3).

За допомогою означеної матриці машинобудівні підприємства можуть обрати стратегію залежно від досягнутого і прогнозованого рівня конкурентоспроможності, що дає змогу управляти окре-

Стратегічний (прогнозований) рівень конкурентоспроможності	Рівень	Тактичний (досягнутий) рівень конкурентоспроможності				
		Низький		Середній	Високий	
	Низький	Вивітання	Область 1 Захисна стратегія	Стабілізація	Область 2	
	Середній				Область 2 Наступально-захисна стратегія	Зростання
Високий	Область 2					

Рис. 3. Сегментація вибору базової стратегії машинобудівного підприємства

ними напрямами діяльності, змінювати або коригувати стратегію.

Область 1 утворюється на перетині низького рівня досягнутої та низького рівня прогнозованої конкурентоспроможності. Підприємство має незначну частку цільового товарного ринку, розмір якої може скорочуватися у зв'язку з неконкурентоспроможністю продукції. Відсутність конкурентних переваг порівняно з підприємствами, що функціонують на цьому ринку, призводить до неспроможності вести конкурентну боротьбу. До області 1 можуть увійти підприємства з низьким рівнем досягнутої і середнім рівнем бажаної конкурентоспроможності, тобто в поточному періоді, іншими словами, таке підприємство є неконкурентоспроможним. Проте за умови фокусування на певному сегменті ринку підприємство може продовжити конкурентну боротьбу.

Область 2 об'єднує підприємства машинобудування найтипівішою ситуацією, коли досягнута конкурентоспроможність є середньою за рівнем, а прогнозована – від низького до високого рівня. Це пояснюється конкурентостійкістю цих підприємств за різного стану конкурентного середовища та внутрішніх можливостей. Вони можуть підвищувати конкурентоспроможність за рахунок оптимізації сегментів ринку машинобудівної продукції. До області 2 слід віднести підприємства з низьким

рівнем досягнутої та високим рівнем бажаної конкурентоспроможності. Це пов'язано з короткостроковими труднощами в діяльності підприємства за наявними великими можливостями нарощувати власний потенціал. Також слід до цієї групи зарахувати підприємства з високою конкурентоспроможністю.

Область 3 – це відносно стійкі у розвитку підприємства з високим рівнем досягнутої на момент розробки стратегії за високого чи середнього рівня прогнозованої конкурентоспроможності. В останньому випадку мова йде про коливання запасу конкурентності, який слід збільшувати за рахунок зміцнення конкурентних позицій.

Як базова стратегія зростання має на меті збільшення обсягів продажів товарної продукції, прибутку, капітальних вкладень, підвищення інноваційної активності тощо, а тому за своїм характером має бути наступальною.

Стратегію стабілізації як базову стратегію підприємство обирає тоді, коли результати діяльності коливаються через нестабільність обсягів продажів та прибутку і за характером вона є наступально-захисною.

Базова стратегія виживання за характером захисна і обирається підприємством у разі його кризового стану.

На підставі вищезначеного слід зробити такий висновок, що вибір базової стратегії залежить від набору цілей

підприємства, регіональних особливостей, спеціалізації за продукцією, життєвого циклу продукції і підприємства, періоду часу, в який ця стратегія розробляється відповідно до етапу розвитку галузі тощо. Головним критерієм має виступати рівень конкурентоспроможності.

Можна виділити великий масив підходів до вибору конкурентних стратегій. Зокрема М. Портер [11] пропонує вибір стратегії базувати на визначенні певних конкурентних переваг, і ця пропозиція є слушною для машинобудівних підприємств, які належать до вузькоспеціалізованих. За Ф. Котлером [12], конкурентні стратегії розрізняють за ознакою характеру дії та ступенем агресивності. А.Ю. Юданов пропонує визначати тип стратегії за рахунок різних комбінацій двох основних джерел конкурентоспроможності: зниження витрат на продукцію, що виробляється, в результаті чого будуть знижені ціни, та підвищення споживчої цінності продукції [8]. Іншими авторами [13] запропоновано вибір стратегії здійснювати за взаємозв'язком стадій економічного розвитку підприємств (початкова, розвиваюча, конкурентоспроможна, інвестиційна) і їх стратегічних типів («лідери», конкурентні підприємства, ліберальні підприємства, «початківці», «невдахи»), використовуючи багатовимірний простір. Саме такий підхід забезпечує достатній рівень конкурентоспроможності для ефективної діяльності підприємств.

Отже, слід погодитися з авторами, взявши певні їх рекомендації до відома, але в основу вибору стратегії машинобудівного підприємства все ж доцільно покласти підхід, запропонований М. Портером [11].

Оскільки для вітчизняного законодавства основним показником фінансового успіху є прибутковість, то для вибору конкурентної стратегії доречно використовувати два показники: рівень конкурентоспроможності та середньорічний темп зростання/зниження рівня рентабельності.

У цьому випадку вибір конкурентної стратегії може проводитися за ква-

дрантом, в якому функціонує підприємство, і відповідно до нього з набору стратегій виділяється та, що найбільше підходить досліджуваному підприємству (рис. 4). Так, підприємства, які за своїми характеристиками можуть потрапити в 1-й квадрант, що розташований зверху праворуч, можуть обрати такі стратегії: концентрації, вертикальної інтеграції, централізованої диверсифікації. Підприємства, які за характеристиками належать до 2-го квадранта, що розташований зверху ліворуч, можуть обирати стратегії: перегляду стратегії концентрації, горизонтальної інтеграції або злиття, скорочення, ліквідації. Підприємства 3-го квадранта, який розташований внизу ліворуч, можуть обирати стратегії: скорочення витрат, диверсифікації, скорочення, ліквідації. Підприємства, які знаходяться у 4-му квадранті (внизу праворуч), можуть обирати стратегії: центрованої або конгломеративної диверсифікації, спільне підприємство в новій сфері.

Виходячи з вищевикладеного і спираючись на проведений аналіз поточного стану машинобудівних підприємств та оцінки їх конкурентоспроможності, нами було сформовано загальні рекомендації щодо вибору конкурентної стратегії.

Для цього запропоновано користуватися шкалою віднесення машинобудівних підприємств до однієї з груп: з високою (група 1 – якщо рівень конкурентоспроможності становить вище 0,7), середньою (група 2 – з діапазоном рівня від 0,4 до 0,7) чи низькою (група 3 – рівень нижче 0,4) конкурентоспроможністю ($K_{сп}$). Для розподілу підприємств за рівнем зміни рентабельності (P_p) доцільно застосовувати таку шкалу: з високим темпом зміни рівня рентабельності у разі, якщо він більше 1 (група 1); із середнім темпом зміни рівня рентабельності, якщо він знаходиться у межах від 0,8 до 0,99 (група 2), та з низьким темпом зміни рівня рентабельності, якщо він є нижчим за 0,8 (група 3).

Використовуючи означені підходи, визначено групи досліджуваних підприємств за рівнями конкурентоспроможності та рентабельності (табл. 1).



Рис. 4. Вибір конкурентної стратегії машинобудівного підприємства за квадрантами співвідношень конкурентоспроможність/рентабельність

Таблиця 1

Групи досліджуваних підприємств за рівнями конкурентоспроможності та рентабельності

Підприємства	Група	
	за рівнем $K_{СП}$	за темпом P_p
ЗАТ Завод «Елокс»	1	1
СП Українсько-угорське «Харківський завод підйомно-транспортного устаткування»	2	1
Електротехнічна корпорація «ЕлКор»	2	1
VAT «Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря»	2	2
ТОВ «Промелектро»	2	2
Український державний центр з експлуатації спеціалізованих вагонів (ДП «Укрспецвагон»)	2	2
ЗАТ «Завод «Південкабель»	2	2
VAT «Харківський електроапаратний завод»	2	3
VAT «Завод ім. Фрунзе»	2	3
VAT «Дослідний електромонтажний завод»	2	3
АТЗТ Харківський ордена «Знак пошани» машинобудівний завод «Червоний Жовтень»	2	3
Державне підприємство завод «Електроважмаш»	2	3
ЗАТ «Харківський завод електромонтажних виробів № 1»	2	3
VAT «Харківський електротехнічний завод «Трансв'язок»	2	3
VAT «Харківський завод «Точмедприлад»	2	3
ЗАТ «Інтеркондиціонер»	3	3

Як видно з табл. 1, прослідковується розподіл машинобудівних підприємств за групами відповідно до рівнів їх конкурентоспроможності та рентабельності.

Використовуючи наведені розрахунки та відповідні квадрантам конкурентні стратегії, запропоновано для досліджуваних підприємств обрати такі стратегії (рис. 4).

Для підприємства ЗАТ Завод «Елокс» найбільш прийнятною є стратегія диференціації за продукцією, яка передбачає виробництво підприємством особливої продукції, що відрізняється від аналогів конкурентів. У цьому випадку зусилля слід зосередити на вивченні запитів споживачів, таким чином забезпечуючи збут, що сприяє зростанню прибутку за рахунок специфічних особливостей пропозиції, а не тільки ціни.

Підприємства ВАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря», СП Українсько-угорське «Харківський завод підйомно-транспортного устаткування», ТОВ «Промелектро», Український державний центр з експлуатації спеціалізованих вагонів «Укрспецвагон», Електротехнічна корпорація «ЕлКор», ЗАТ «Завод «Південкабель» мають обирати стратегію горизонтальної інтеграції, яка базується на об'єднанні підприємств, що виробляють однорідну продукцію та мають схожу технологію, на основі сумісної діяльності, за рахунок чого скорочуються витрати, зокрема на проведення науково-дослідних робіт. Найбільш ефективним об'єднанням на сьогодні виступають кластери.

Машинобудівному підприємству ЗАТ «Інтеркондиціонер», яке обирає стратегію мінімізації витрат, слід провести аналіз витрат та розробити заходи щодо їх скорочення за рахунок зниження собівартості. Саме це створює переваги для машинобудівних підприємств, оскільки за рахунок низької собівартості продукції порівняно з конкурентами та виготовлення її у встановлені терміни можна залучити покупців.

Для підприємств ВАТ «Харківський завод «Точмедприлад», ВАТ «Харківський електроапаратний завод», ВАТ

«Завод ім. Фрунзе», ВАТ «Дослідний електромонтажний завод», АТЗТ Харківський МЗ «Червоний Жовтень», ДП «Завод «Електроважмаш», ЗАТ «Харківський завод електромонтажних виробів № 1», ВАТ «Харківський електротехнічний завод «Трансв'язок» стратегія диверсифікації їх виробництва передбачає розвиток з урахуванням впливу ризиків виробничої діяльності, визначення асортименту продукції, що відповідає споживчому попиту, і ринків збуту продукції. Диверсифікація дозволяє підвищити ефективність, одержати прибуток і попередити банкрутство.

Успіх або визнання недосконалої обраної конкурентної стратегії залежить від оперативності проведення моніторингу фінансових показників, оцінки на їх базі рівня конкурентоспроможності і можливості управляти ним.

Для кожного підприємства характерний свій набір функціональних стратегій, розроблених для окремого функціонального напрямку діяльності. До таких функціональних стратегій слід віднести: товарну, взаємодію з ринками, управління прибутком, управління конкурентоспроможністю, управління фондами і активами, управління ресурсами, інвестиційною діяльністю, стимулювання персоналу, запобігання банкрутству тощо.

Висновки. Таким чином, на підставі проведеного аналізу основних характеристик машинобудівного підприємства, включаючи рівень його конкурентоспроможності, розробляються рекомендації щодо вибору базової, конкурентної та функціональних стратегій. Серед функціональних стратегій машинобудівного підприємства слід виділити стратегію управління конкурентоспроможністю як одного з основних інструментів забезпечення ефективності функціонування.

Список використаної літератури

1. Абалкин Л. Выбор стратегии и роль российских предпринимателей / Л. Абалкин // Проблемы теории и практики управления. — 2003. — № 5. — С. 8–12.

2. Выбор конкурентной стратегии предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://i-biz.com.ua/bussiness/vybor-konkurentnoj-strategii-predpriyatiya-chast-1.html>

3. Кныш М.И. Конкурентные стратегии: учебное пособие / М.И. Кныш. – СПб.: Санкт-Петербургский ун-т экономики и финансов, 2000. – 284 с.

4. Маленков Ю. Формирование конкурентной стратегии развития / Ю. Маленков, С. Древинг // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – № 8. – С. 61–74.

5. Маркетингові стратегії розвитку та конкурентоспроможності соціально-економічних систем в умовах глобалізації: монографія / за ред. І.В. Тараненко. – Дніпропетровськ: Вид-во ДУЕП, 2010. – 304 с.

6. Свэйм Р. Анализ стратегий внешнего роста П. Друкера [Электронный ресурс] / Р. Свэйм. – Режим доступа: <http://www.logolex.com.ua>

7. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб.: Питер Ком, 1999. – 416 с.

8. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика / А.Ю. Юданов. – М.: Издательство ГНОМ и Д, 2001. – 304 с.

9. Портер М. Международная конкуренция [Электронный ресурс] / М. Портер. – М.: Международные отношения, 1993. – Режим доступа <http://www.univer5.ru/>

10. Соціально-економічне становище України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

11. Портер Майкл Э. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов: пер. с англ. / Майкл Э. Портер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.

12. Котлер Ф. Основы маркетинга: пер. с англ. / Ф. Котлер, В. Вонг, Дж. Сондерс, Г. Армстронг. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2008. – 1200 с.

13. Павлова В.А. Конкурентоспроможність підприємства: управління, оцінка, стратегія: монографія / В.А. Павлова, О.В. Кузьменко, В.М. Орлова, Г.А. Рижкова. – Дніпропетровськ: ДУЕП імені Альфреда Нобеля, 2011. – 352 с.

В статье рассматриваются вопросы, связанные с обоснованием выбора стратегии машиностроительного предприятия по уровню его достигнутой и прогнозируемой конкурентоспособности.

Ключевые слова: стратегия, конкурентоспособность, базовая стратегия, конкурентная стратегия, функциональная стратегия, выбор.

The article is devoted to the issues connected with the substantiation of machine-building enterprise's strategy choice based on the level of its competitiveness (achieved and forecast).

Key words: strategy, competitiveness, basic strategy, competitive strategy, functional strategy, choice.

Надійшло до редакції 7.02.2012.

УДК 622.2:334.716

К.Є. ОРЛОВА, аспірант
Житомирського державного технологічного університету

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ДОБУВНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті проведено дослідження показників стану та розвитку підприємств добувної промисловості України. Визначено основні тенденції та проблеми, розроблено пропозиції щодо забезпечення ефективного функціонування галузі.

Ключові слова: *аналіз, добувна промисловість, перспективи розвитку, ефективність.*

Постановка проблеми. Ефективність функціонування економічних відносин України значною мірою залежить від сталого збалансованого розвитку промисловості в цілому. У свою чергу, добувна галузь є невід'ємною складовою народногосподарського комплексу, оскільки не тільки забезпечує значну частку випуску валової продукції (за даними Державної служби статистики України, частка добувної промисловості у загальному обсязі становить 12,7% у 2011 р.), але й створює робочі місця (близько 15% зайнятих у промисловості задіяні у добувній галузі), має експортну спрямованість та є джерелом істотних надходжень до бюджету.

За кількістю і якістю родовищ корисних копалин, а отже, і потенціалом розвитку Україна займає перше місце у Європі: при території у 0,4% суші усєї планети частка нашої країни у світовому видобутку становить близько 5% (більше 20 млрд дол. на рік). Крім того, зі 120 видів корисних копалин, які сьогодні використовуються у світі, в Україні експлуатується 98, що свідчить про різноманіття покладів корисних копалин. Валова цінність копалин у надрах, підготовлених до експлуатації, згідно з оцінками Інституту економіки природокористування і сталого розвитку України, становить близько 7,5 трлн дол. США, у той час як провідні сировинні країни світу (Канада, США, ПАР, Австралія тощо) оцінюють наш ресурсний потенціал у 11,5 трлн дол. США [3].

Багатий сировинний потенціал галузі передбачає у першу чергу його ефективне використання для подальшого перспективного розвитку. У сучасних умовах основою для прийняття управлінських рішень є аналіз стану та закономірностей динаміки добувної промисловості, що актуалізує дослідження у визначеній сфері.

Аналіз досліджень і публікацій. Вагоме місце добувної промисловості у структурі народного господарства зумовлює значну кількість досліджень у визначеній сфері. Так, окремим питанням розвитку та особливостям функціонування добувної промисловості присвячено праці таких науковців, як Н.В. Розумна, Д.П. Дубицький, В.П. Подольникова, О.В. Позднякова [3]. Зокрема статистичний аналіз галузі розглянуто у працях Ю.І. Паршина [2], І.Д. Андрійвського, В.В. Матюхи, М.Т. Мовчан [1]. Однак з урахуванням того, що одним з ключових елементів формування управлінських рішень є достовірність і повнота інформації про об'єкт дослідження, вважаємо, що тема дослідження залишається актуальною.

Метою дослідження є проведення комплексного аналізу стану та основних тенденцій розвитку підприємств добувної промисловості України.

Викладення основного матеріалу дослідження. Наявність значних покладів сировинних ресурсів визначає значний потенціал розвитку добувної промисловості, однак непрості умови, у яких на-

разі функціонує галузь, зумовлюють неповне використання потенційних можливостей підвищення ефективності.

Основним результатом функціонування підприємств є випуск валової продукції. На рис. 1 відображено зміну індексу промислової продукції протягом 2007–2011 рр. Можемо бачити, що наразі відсутні стійкі тенденції розвитку промисловості. Так, у 2008 р. спостері-

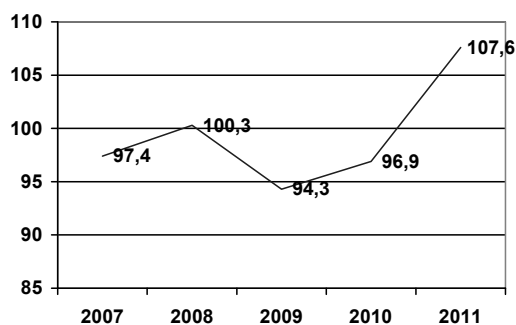


Рис. 1. Індекси промислової продукції добувної промисловості (у % до попереднього року)*

гається незначне зростання обсягів промислової продукції, однак уже у 2009 та 2010 рр. внаслідок негативного впливу світової фінансової кризи відбулося істотне скорочення обсягів виробництва. Варто відзначити і позитивну тенденцію, що свідчить про поступове подолання кризового стану: у 2011 р. індекс промислової продукції демонструє зростання та становить 107,6%.

Традиційно основними видами продукції добувної промисловості є вугілля, торф, газ нафтовий попутний, мармур та інші мармурові камені, граніт, гіпс тощо. Випуск основних видів продукції добувної промисловості відображено у табл. 1.

Отже, відповідно до табл. 1 можемо прослідкувати, що найбільшими обсягами господарювання характеризуються торф, мармур, граніт та гіпс. Водночас на основі побудованого прогнозу можемо зробити висновок, що зростання індексу промислової продукції у 2011 р. найбільш імовірно було досягнуто за ра-

Таблиця 1

Видобуток основних видів продукції підприємствами добувної промисловості*

Види продукції	2007	2008	2009	2010	Середньорічний темп приросту	2011 прогноз**
Вугілля готове, млн т	58,9	59,5	55,0	55,0	0,98	53,76
Торф неагломерований, тис. т	615	607	694	599	0,99	593,76
Брикети і напівфабрикати торф'яні агломеровані, тис. т	171	173	199	238	1,12	265,73
Газ нафтовий попутний, млн м ³	950	867	745	658	0,88	582,18
Руди і концентрати залізні неагломеровані, млн т	77,9	72,7	66,5	78,5	1,00	78,70
Руди і концентрати залізні агломеровані, млн т	72,8	64,1	55,9	61,8	0,95	58,52
Мармур та інші мармурові камені, тис. м ³	1079	1015	697	513	0,78	400,39
Граніт, тис. м ³	824	1207	1402	851	1,01	860,20
Пісковик, тис. м ³	80,7	452	158	126	1,16	146,17
Гіпс, тис. т	743	1161	711	679	0,97	658,92
Туф вулканічний, базальт, порфір і камінь інший, необроблені, грубо оброблені або розпиляні на блоки та плити, тис. м ³	156	158	115	227	1,13	257,23
Галька, гравій, щебінь та камінь дроблений, млн м ³	60,2	62,6	40,9	47,9	0,93	44,39

*Розраховано за даними Державної служби статистики [4; 5].

**Прогноз розраховано за методом екстраполяції.

*Складено за даними Державної служби статистики [4; 5].

хунок збільшення обсягів виробництва торфу, граніту, пісковика та туфу.

Наступним кроком комплексного аналізу стану добувної промисловості має бути дослідження основних економічних показників діяльності підприємств (табл. 2).

подолання наслідків кризи та поступовий вихід на потенційно можливий рівень ефективності господарювання. Іншою позитивною тенденцією є зниження операційних витрат, що припадають на одиницю продукції у 2010 р. Особливостями побудови економічних відно-

Таблиця 2

Основні економічні показники діяльності підприємств добувної промисловості*

Показник	2007	2008	2009	2010	Відхилення 2010/2007	
					+/-	%
Обсяги реалізованої продукції, млн грн	56348,6	85755,4	67242,6	106933,7	50585,10	89,77
Індекс цін виробників (грудень до грудня попереднього року), %	127,3	122,3	111,2	144,4	17,10	x
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування (сальдо), млн грн	8235,6	22169,9	2970,5	19521,0	11285,40	137,03
Питома вага підприємств, що отримали збиток, %	36,5	40,5	43,6	53,5	17,00	x
Чистий прибуток (сальдо), млн грн	6110,4	16917,6	408,8	15639,5	9529,10	155,95
Питома вага підприємств, що отримали збиток, %	37,0	41,4	44,4	53,9	16,90	x
Рентабельність операційної діяльності, %	11,4	23,5	4,3	14,8	3,40	x
Операційні витрати на одиницю реалізованої продукції, коп./грн	102,9	83,0	x	x

*Розраховано за даними Державної служби статистики України [4; 6; 7].

Обсяги реалізованої продукції збільшилися на 50585,1 млн грн, або на 89,77%. Це явище спричинене збільшенням як обсягів виробництва у натуральних одиницях, так і зростанням індексу цін виробників (на 17,1 пункта). Позитивним є зростання сальдо як фінансового результату до оподаткування, так і чистого прибутку (на 137,03% та на 155,95% відповідно). Основними факторами цього є: підвищення ефективності діяльності прибутково працюючих підприємств (зростання рентабельності операційної діяльності на 3,4%), що здійснює позитивний вплив, та зростання питомої ваги збиткових підприємств (до 53,5% за фінансовим результатом до оподаткування та 53,9% за чистим прибутком), що є фактором, який обмежує зростання в межах промисловості. Водночас маємо відзначити негативний вплив світової фінансової кризи, що істотно погіршила усі показники діяльності у 2009 р., однак зростання у 2010 р. демонструє

син у добувній промисловості зумовлена і структура операційних витрат, зокрема у 2010 р.: матеріальні витрати – 46,1%, амортизація – 9,6%, витрати на оплату праці – 20,7%, відрахування на соціальні заходи – 9,5%, інші операційні витрати – 14,1% (за даними Державної служби статистики). Маємо відзначити, що така структура не є оптимальною, оскільки низька питома вага амортизаційних відрахувань, на нашу думку, не створює відповідних передумов для простого, а тим більше розширеного відтворення потенціалу підприємств.

Основою для функціонування будь-якого підприємства є його ресурси. Вважаємо, що ключовими стратегічними ресурсами підприємств добувної промисловості є трудові та майнові, зокрема у частині основних засобів, що зумовлено особливостями функціонування галузі. Дослідимо основні показники стану та ефективності використання відповідних ресурсів у табл. 3.

**Стан та ефективність використання основних видів ресурсів підприємств
добувної промисловості***

Показники	2007	2008	2009	2010	Відхилення 2010/2007	
					+/-	%
Трудові ресурси						
Середньорічна кількість працівників, тис. осіб	501	480	450	446	-55,00	-10,98
Середньорічна кількість працівників, які перебували в умовах неповної зайнятості, до середньооблікової чисельності працівників, %						
– знаходились у відпустках без збереження заробітної плати	2,3	0,9	2,7	1,9	-0,4	-17,39
– переведені на неповний робочий день	0,7	8,2	14,2	4,5	3,8	збільшено в 5,4 раза
Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн	1970	2681	2894	3539	1569,00	79,64
Коефіцієнт використання робочого часу	0,82	0,81	0,78	0,81	-0,01	-1,22
Основні засоби						
Первісна вартість на кінець року, млн грн	94460	108189	126928	140309	45849,00	48,54
Залишкова вартість на кінець року, млн грн	47373	51084	68301	73269	25896,00	54,66
Ступінь зносу, %	49,8	52,8	46,2	47,8	-2,00	x
Коефіцієнт оновлення	0,08	0,09	0,08	0,08	–	–
Коефіцієнт вибуття	0,01	0,01	0,01	0,01	–	–

*Розраховано за даними Державної служби статистики України [4; 7].

На основі аналізу табл. 3 можемо зробити висновок про негативні тенденції у сфері використання трудових ресурсів підприємств. Так, незважаючи на зростання ефективності діяльності підприємств добувної промисловості у 2010 р., скорочення працівників продовжується. У цілому за 4 досліджувані роки зменшення середньооблікової кількості становило 55 тис. осіб, або 10,98%. Водночас порівняно з 2007 р. збільшується частка працівників, що працюють на умовах неповної зайнятості, що свідчить про вимушені простой у діяльності підприємств внаслідок проблем з організацією виробництва та збуту. Про недостатній рівень ефективності використання трудових ресурсів свідчить і такий показник, як коефіцієнт використання робочого часу, значення якого досягає лише 0,81 у 2010 р. Крім того, цей показник демонструє тенденцію до зниження. Що стосується середньомісячної номінальної заробітної плати, то слід відзначити її зростання до 1569 грн, або на 79,64%. Таке збільшення зумовле-

не, по-перше, підвищенням державних соціальних гарантій, зокрема у частині встановлення мінімальної заробітної плати, по-друге, зменшенням кількості працівників, а отже, більшими можливостями для маневрування у сфері встановлення ставок та окладів, не виходячи за межі існуючого фонду оплати праці. Позитивно на розмір заробітної плати також вплинуло збільшення обсягів господарювання.

Що стосується основних засобів, то можемо відзначити високий рівень ефективності їх формування та використання, що підтверджується відповідним значенням ступеня зносу (47,8% у 2010 р.) та тенденцією до його зниження. Крім того, протягом усього досліджуваного періоду коефіцієнт оновлення значно перевищує коефіцієнт вибуття, що свідчить про активну політику підприємств у сфері відтворення основних засобів.

Базою для забезпечення стратегічної стійкості підприємств та їх ефективності у довгостроковій перспективі

є інвестиційно-інноваційна модель розвитку. Проаналізуємо основні показники інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств добувної промисловості у табл. 4.

На основі даних табл. 4 можемо дійти висновку, що загалом спостерігається тенденція до нарощення обсягів інвестиційної діяльності. Так, обсяги інвестицій в основний капітал зросли на 3471 млн грн, або на 28,59%. Водночас значне зростання спостерігається і в обсягах прямих іноземних інвестицій. Таке явище є позитивним у діяльності підприємств галузі з позиції забезпечення відтворення та розвитку потенціалу. Крім того, зростання обсягів іноземних інвестицій свідчить про покращання іміджу України на світовому ринку капіталу.

Що стосується інноваційної діяльності, то слід відзначити незначне зростання у сфері впровадження нових технологічних процесів та істотне зниження освоєння нової продукції. На нашу думку, загальна тенденція до скорочення обсягів інноваційної діяльності зумовлена нестачею власних коштів підприємства внаслідок погіршення загального фінансового стану. Так, за даними 2010 р. з 248,1 млн грн, спрямованих на інноваційну діяльність, лише

15 млн було профінансовано з державного бюджету та 15,7 млн сформовано за рахунок коштів вітчизняних інвесторів. Кошти зарубіжних інвесторів у інноваційну діяльність не вкладались. Таким чином, можемо зробити висновок, що базовими причинами зниження активності інноваційної діяльності є низький ступінь зацікавленості держави та відсутність інтересу зарубіжних інвесторів.

На основі проведених досліджень можемо виокремити найбільш суттєві. На нашу думку, недоліки, що обмежують реалізацію потенційних можливостей розвитку добувної промисловості, такі:

1. Несприятливі загальноекономічні умови, що пов'язані з подоланням наслідків кризи 2008–2009 рр., які призвели до збільшення питомої ваги збиткових підприємств.

2. Недостатній рівень нормативного регулювання у сфері гірництва.

3. Низький рівень інноваційної діяльності, що пов'язаний з обмеженістю державного фінансування науково-технічної діяльності. Так, на сьогодні на розвиток науки (у т. ч. фінансування інноваційної діяльності) держава спрямовує лише 0,4% від обсягу ВВП, у той час як досвід країн з розвинутою економікою свідчить, що розмір асигнувань має бути не менше ніж 0,9%.

Таблиця 4

Інвестиційно-інноваційна діяльність підприємств добувної промисловості*

Показники	2007	2008	2009	2010	Відхилення 2010/2007	
					+/-	%
Інвестиційна діяльність						
Інвестиції в основний капітал, млн грн, % до обсягів промисловості	12142 18,8	16767 21,9	13914 24,1	15613 26,6	3471,00 7,8	28,59 x
Індекс інвестицій в основний капітал, % до попереднього року	125,1	138,1	83,0	112,2	-12,9	x
Прямі іноземні інвестиції (на 31.12), млн дол. США, % до підсумку за промисловістю	1053,6 8,5	1071,2 8,6	1050,1 7,9	1207,7 8,6	154,1 -0,1	14,63 x
Інноваційна діяльність						
Впровадження нових технологічних процесів, у т. ч. ресурсозберігаючих	15 7	24 6	19 8	19 2	4 -5	26,67 -71,42
Освоєння виробництва інноваційних видів продукції,	25	15	29	14	-11	-44,0
у т. ч. машин, устаткування, апаратів, приладів	14	-	-	-	-14	-100,0

*Розраховано за даними Державної служби статистики України [4; 6; 7].

4. Незбалансований механізм використання трудових ресурсів, що пов'язаний як з об'єктивними факторами, так і суб'єктивними.

Основними заходами для подолання кризових явищ, на нашу думку, можуть бути: розробка державних програм розвитку та стимулювання добувної промисловості як однієї з ключових галузей народного господарства; державна підтримка інноваційної діяльності як у цілому по промисловості, так і у добувній галузі; розробка і впровадження новітніх ресурсозберігаючих технологій по всьому циклу: видобування – збагачення – металургійний переділ і до виробництва кінцевої продукції; утворення інтеграційних об'єднань, які будуть сприяти підвищенню ефективності функціонування як кожної окремої складової утворення, так і комплексу в цілому. Зокрема варіантами результату інтеграційних процесів може бути утворення кластера або промислово-фінансової групи.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Ми вважаємо, що добувна промисловість є галуззю, яка має значний стратегічний потенціал розвитку, але не використовує його повною мірою внаслідок впливу як об'єктивних, так і суб'єктивних факторів. Запропоновані напрями удосконалення функціонування економічних відносин у визначеній промисловості сприятимуть, на нашу думку, підвищенню ефективності функціонування та виходу на нову, інвестиційно-інноваційну модель розвитку. Основу подальших досліджень буде становити визначення складу та

сили впливу факторів зовнішнього середовища на функціонування підприємств добувної промисловості.

Список використаної літератури

1. Андріївський І.Д. Сучасний стан і перспективи розвитку добувної промисловості України / І.Д. Андріївський, В.В. Матюха, М.Т. Мовчан // Мінеральні ресурси України. – 2011. – № 3. – С. 8–14.

2. Паршин Ю.І. Економічний аналіз добувної галузі Дніпропетровської області: стан, динаміка, перспективи / Ю.І. Паршин // Науковий вісник НГУ. – 2011. – № 3. – С. 137–143.

3. Позднякова Е.В. В украинской земле зарыто 7,5 триллионов долларов / Е.В. Позднякова [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.politua.ru/polit/747.html>

4. Промисловість України у 2007–2010 роках: статистичний збірник / Державна служба статистики України. – Київ, 2011. – 307 с.

5. Про соціально-економічне становище України: Економічна доповідь / Державна служба статистики України. – Київ, 2012. – 76 с.

6. Статистичний щорічник України за 2010 рік / Державна служба статистики України. – Київ: ТОВ «Август Трейд», 2011. – 560 с.

7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

В статті проведено дослідження показателів стану та розвитку підприємств добувної промисловості України. Визначені основні тенденції та проблеми, розроблені пропозиції по забезпеченню ефективного функціонування галузі.

Ключевые слова: *анализ, добывающая промышленность, перспективы развития, эффективность.*

The condition and development indicators of mining industry of Ukraine are examined in the article. The main trends and problems are defined and the propositions to ensure the effectiveness of the industry functioning are developed.

Key words: *analysis, mining industry, development perspectives, effectiveness.*

Надійшло до редакції 7.02.2012.

УДК 658.001.76:330.322

Д.В. КОПТІЛИЙ, здобувач
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

ВИМІР ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Статтю присвячено питанню розробки комплексної системи показників виміру ефективності управління реалізацією інноваційно-інвестиційних проектів високотехнологічним підприємством. Побудовано структурну модель формування і взаємозв'язку показників результативності інноваційної діяльності високотехнологічного підприємства.

Ключові слова: високотехнологічне підприємство, інноваційний проект, НДДКР, результативність інноваційної діяльності, інноваційний потенціал, робочий пакет.

Постановка проблеми. Перехід до ринкової економіки привів до зміщення управління економічними процесами на рівень підприємств. Це сприяло посиленню значущості стратегій їх розвитку, найважливішою метою яких став вихід на нові ринки з новими продуктами (послугами). Особливо актуальним є це завдання для високотехнологічних підприємств, роль яких у соціально-економічному розвитку держав дуже висока. У цей час вони не тільки виробляють більше 25% світового ВВП (ця частка постійно зростає), але й чинять сильний вплив на науково-технічний розвиток усіх соціально-економічних систем [3].

Як відомо, на сьогодні саме високотехнологічна, наукомістка продукція значною мірою визначає перспективи економічного зростання національних економік. Сфера застосування і обсяги випуску наукомістких продуктів достатньо обмежені, проте витрати, пов'язані з проектуванням, виробництвом і просуванням до споживача таких продуктів, великі через їх конструктивні і технологічні особливості, так що вартість схвалюваних управлінських рішень стає визначальним фактором.

Аналіз досліджень. Тематика та проблемні питання управління діяльністю високотехнологічних підприємств достатньо обгрунтовано представлені у працях

таких відомих вітчизняних та зарубіжних вчених, як: А. Герасимов, В. Герасимчук, С. Князь, С. Коверга, О. Кузьмін, О. Муравйов, В. Попов, Л. Федулова, О. Швиданенко, М. Шуригін.

У той же час слід зазначити важливість та некомплексність визначення показників ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності високотехнологічних підприємств, особливо в аерокосмічній галузі. Особливо це позначається на висвітленні особливостей інноваційної діяльності таких підприємств та надання комплексної оцінки їх інноваційного потенціалу та ролі у розбудові промислового сектора національної економіки.

Метою статті є формування комплексу показників для оцінки інноваційного аспекту діяльності високотехнологічного підприємства та створення логічно вибудованого взаємозв'язку цих показників один з одним, враховуючи стратегічний вектор господарської діяльності таких підприємств.

Виклад основного матеріалу. Показники науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (далі – НДДКР), що застосовуються на практиці для оцінки інноваційного аспекту діяльності високотехнологічного підприємства, не повною мірою задовольняють менеджерів цих підприємств. Істотне поліпшення може бути досягнуте шляхом розробки систем показників, які підпо-

рядковані вищій меті та знаходяться у взаємозв'язку один з одним.

У цілому для високотехнологічного підприємства позитивний ефект від показників НДДКР може виражатися у тому, що вони часто вказують на слабкі сторони, які мають значення для стратегічного і оперативного управління. До таких слабких сторін показників НДДКР, які використовуються на практиці, відносять [6; 8]:

- однобічну орієнтацію на вхідні величини (витрата ресурсів), а не на вихідні (якість результату, час, задоволеність клієнтів);

- наявність значної кількості показників, орієнтованих на оперативний рівень, і дуже мало показників, орієнтованих на стратегічні потенціали (технологічні, регіональні, працівників, системи управління);

- показники НДДКР не завжди відображають ключові компетенції НДДКР;

- багато показників за проектами НДДКР і набагато менше показників за підрозділами і процесами;

- брак інтегрованих показників НДДКР, які показували б залежності між витратами, термінами, якістю проектів і процесів;

- багато показників не кореспондують з цілями підприємства, тільки в окремих випадках показники пов'язані з узгодженням цілей на рівні керівництва і співробітників;

- багато показників НДДКР висвітлюють минуле, але не містять інформації про тенденції;

- показники неправильно розраховуються співробітниками;

- у більшості випадків даються ізольовані показники, не пов'язані між собою;

- на практиці часто показники НДДКР складаються тільки з фактичних величин, хоча мають включати два компоненти: цільову і вимірювану величину.

На практиці багато показників НДДКР базуються на витратах або обсягах НДДКР. Найчастіше зустрічається показник – витрати на обсяг. Цей по-

казник відіграє провідну роль при формуванні бюджетів і порівняннях проектів усередині і поза підприємством. Орієнтація на витрати і обсяг цілком зрозуміла. Витрати на НДДКР являють важливу вхідну величину, яка показує, скільки коштує високотехнологічному підприємству НДДКР, і є основою для оцінки ефективності НДДКР. Обсяг НДДКР важливий вихідний параметр. Він дає інформацію про те, що принесе НДДКР підприємству, і відображає рентабельність НДДКР. Проте обидві ці величини відіграють обмежену роль для управління актуальним станом НДДКР. Витрати визначаються часто як відсоток від бази (сумарних витрат) і показують картину, далеку від реальності [2].

Звичайно, інформативність витрат була б вища, якби мова йшла про процеси. На більшості вітчизняних і зарубіжних підприємств процесний розрахунок витрат ще не впроваджений. Крім того, неоліком витрат на НДДКР є те, що між їх виникненням і наданням звітності проходить багато часу. Від цього страждає актуальність. У вихідного об'ємного показника, як складової критерію оцінки, проблема полягає в тому, що він залежить не тільки від результатів НДДКР, але і від інших активностей: маркетингу, збуту, логістики та ін. Крім того, показники обсягу також, як і показники витрат, дають тільки оцінку минулого. Як правило, вихід відомий, коли реалізовано всі заходи та проекти у сфері НДДКР. Іноді зручно встановлювати деяку пропорційність між витратами на НДДКР і виходом, роблячи припущення, що додаткові інвестиції в НДДКР приведуть до зростання виходу і прибутку, що забезпечить майбутнє підприємства.

Розрізняють системи показників структури і результативності [10]. Показники структури дають інформацію про інфраструктуру підрозділів НДДКР, процесів, проектів. До цієї категорії потрапляють показники, які інформують, наприклад, про технологічну структуру, структуру процесів і фаз, персоналу, «ноу-хау», фінансування, витрат, технічного оснащення. Оскільки інфраструк-

тура здійснює значний вплив на результативність НДДКР, то структурні показники є важливими індикаторами потенційної результативності підрозділів або проектів НДДКР.

Показники результативності відображають актуальний стан розвитку проекту на рівнях підрозділів НДДКР, процесів, проектів. До найбільш важливих показників результативності відносять показники трудомісткості, термінів, якості, витрат, а також показники задоволеності клієнтів. Вони показують, наприклад, де знаходиться проект і дозволяють оцінювати ступінь досягнення мети. У табл. 1 наведено необхідні показники структури і результативності НДДКР.

- розрахункова кількість робочого часу;
- витрата матеріалів;
- ступінь готовності проекту до моменту вимірювання;
- якість результату.

Цими шістьма початковими даними можна виміряти всі показники, які розподіляються за фазами, за винятком задоволеності клієнтів. У табл. 2 як приклад наведено ряд формул для розрахунку показників на основі даних з пакета.

Отримання вимірюваних величин з робочого пакета має перевагу. Дані про витрати, терміни і якість виходять по тому ж об'єкту і в той же момент часу. При цьому виконуються вимоги щодо інтеграції, тобто показники пов'язані

Таблиця 1

Показники структури і результативності НДДКР

Показники структури (R_{sk})	Показники результативності (R_{pl})
R_{s1} – ступінь зрілості проекту	R_{p1} – якість результату
R_{s2} – обсяг введених ресурсів/фаза проекту	R_{p2} – додержання термінів
R_{s3} – час реалізації кожної фази проекту	R_{p3} – швидкість процесу
R_{s4} – кількість виявлених помилок за фазами проекту	R_{p4} – відхилення за витратами
R_{s5} – кількість змін за фазами	R_{p5} – витрати на проект (освоєні і такі, що залишилися)
R_{s6} – структура персоналу проекту	R_{p6} – витрати на виправлення помилок (непродуктивні витрати)
R_{s7} – частка витрат на інші організаційні заходи до витрат на проект	R_{p7} – рівень задоволеності клієнтів

У проектах НДДКР цільові величини структурних показників впливають з цілей і характеристик проектів. Цільові величини показників результативності орієнтуються на продуктові цілі. Вони документують цілі клієнтів, вимоги до продуктів, концепцію продукту, концепцію розробки і виробництва, а також економічні показники продукту (ціна, витрати, обсяг продажів, результати і час виходу на ринок, цільових клієнтів). Інші компоненти показника НДДКР – вимірювані величини. Ці величини формуються у вигляді баз даних для проектів. У цих базах даних, що відображають весь пакет робіт, даються такі цифри [9]:

- терміни початку пакету робіт;
- терміни закінчення всього пакету робіт;

один з одним і вимірюються синхронно за часом і змістом. Робочі пакети є у всіх проектах, які застосовують методи проектного менеджменту [7]. Якщо пакети відсутні, то немає успішного виконання програми. Практика показує, що витрати на отримання перелічених вище початкових даних мінімальні. Розраховувати показники пакета зазвичай достатньо з тижневим або двотижневим інтервалом. Але чим коротше цикл охоплення, тим раніше можна виявити відхилення від мети і коригувати їх. Верхня межа по термінах лежить десь близько чотирьох тижнів.

На основі аналізу недоліків існуючих систем показників для оцінки результативності НДДКР, а також виходячи із запропонованої системати-

Формули для обчислення показників

Показники	Формули обчислення
R_{p1} (якість результату)	Кількість виконаних робіт з робочого пакета (РП) без переробок / Загальна кількість робіт у пакеті
R_{p2} (дотримання термінів)	Кількість робіт без перевищення термінів / Загальна кількість робіт
R_{p3} (швидкість процесу)	Сума виконаних робіт за вимірюваний період $T_0 - T_{-1}$
R_{p4} (відхилення за витратами)	Кількість робіт, виконаних без перевищення витрат / Загальна кількість робіт у пакеті

зації і сформульованих вимог до показників, може бути запропоновано структурно-логічну модель формування і взаємозв'язку показників результативності інноваційної діяльності високотехнологічного підприємства. Основні елементи цієї моделі наведено на рис. 1.

У верхній частині моделі наведено початкові параметри для формування системи показників НДДКР, на основі яких формулюються цілі і параметри проекту ($F_{proj}; X_1, X_2, X_3... X_n$), а також цілі створення продукту і його основні параметри ($O_{prod}; Y_1, Y_2, Y_3... Y_m$). На їх основі формуються показники структури ($R_{S1}, R_{S2}, R_{S3}... R_{SK}$) і результативності ($R_{p1}, R_{p2}, R_{p3}... R_{pL}$) НДДКР.

Виходячи з мети проекту F_{proj} і мети створення продукту O_{prod} , формуються планові показники ($R_{SK}^{план}, R_{pL}^{план}$) НДДКР.

Слід зазначити, що формування планових показників необхідно здійснювати при безпосередній підтримці підрозділу контролінгу НДДКР, що забезпечить вищий рівень інтеграції і координації у разі реалізації декількох НДДКР одночасно.

Планові показники формуються як у розрізі підрозділів і процесів – $R_{pL}^{план}(D_1, D_2, D_3... D_n) / R_{pL}^{план}(Q_1, Q_2, Q_3... Q_n)$, так і за проектами – ($R_{SK}^{план}$).

У ході реалізації проектів і процесів за підрозділами формуються дані про фактичні показники результативності ($R_{SK}^{факт}, R_{pL}^{факт}$), які подаються керівникові проекту у вигляді звіту з обов'язковою інтерпретацією отриманих результатів.

Після оцінки отриманих результатів ухвалюється відповідне рішення [4]:

– у разі фіксації допустимих відхилень за витратами, термінами, а також

при зниженні вірогідності недосягнення заданих технічних параметрів проекту ухвалюється рішення про продовження проекту з відповідним коригуванням показників;

– у разі виникнення неприпустимих відхилень за критичними параметрами проекту ухвалюється рішення або про істотне коригування цілей і параметрів проекту, а також цілей створення продукту, або про припинення проекту.

Система показників разом з інтегрованою оцінкою окремих проектів може поставляти інформацію інтегральної оцінки декількох проектів. У цій системі вимірювані результати усіх окремих проектів надаються за певний період часу (наприклад, за 12 місяців) в акумульованому вигляді (табл. 3).

Інтеграція показників за продуктом у систему показників за проектом дозволяє погоджувати НДДКР і маркетинг і гарантувати економічний успіх проекту.

Слід зазначити, що окремі проекти не можуть бути об'єктом вимірювання результативності підрозділів, оскільки споживані ресурси в проектах, їх складність і тривалість можуть істотно розрізнятися. Різними можуть бути також трудомісткість, час виконання і витрати. Проте робочі пакети проектів можуть бути об'єктом вимірювання, оскільки вони менше відрізняються і можуть нормуватися достатньою мірою з погляду обсягів і тривалості. Доцільно об'єднувати в пакети проекти, які мають тривалість від двох до чотирьох місяців, а результативність процесів і підрозділів визначати за пакетами.

Наведена вище система показників НДДКР характеризується високим ступенем інтеграції, актуальністю і дозволяє здійснювати ефективне управлін-

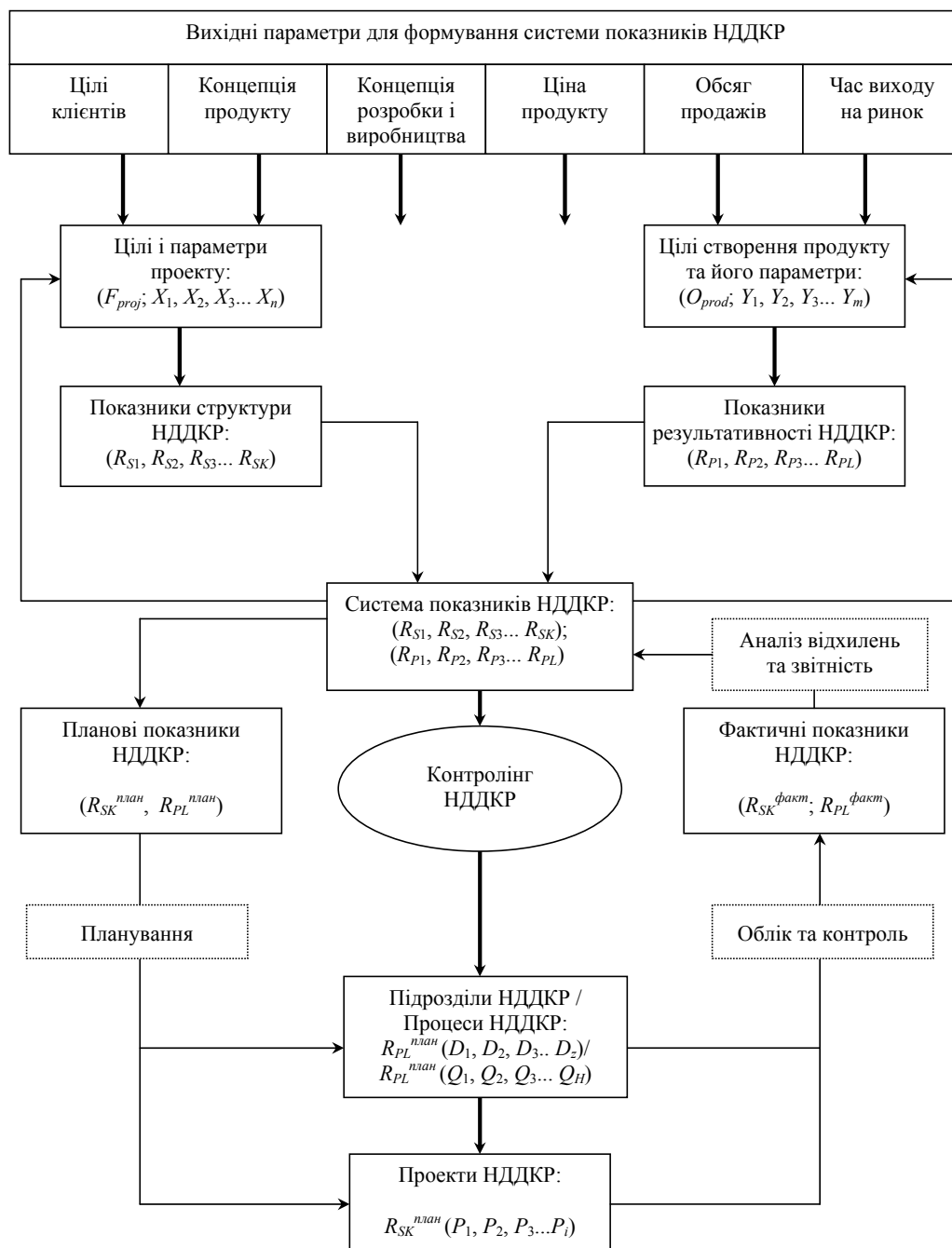


Рис. 1. Структурно-логічна модель формування і взаємозв'язку показників результативності інноваційної діяльності високотехнологічного підприємства

Таблиця 3

Комбінований звіт за проектом/продуктом

Продукт/проект	Терміни	Якість	Витрати на проект	Обсяг випуску	Витрати на продукт	Корисність продукту	Ефективне досягнення мети
Проект 1	+	+	+	+	+	+	Не критично
Проект 2	0	0	–	0	–	0	Критично
Проект 3	–	–	–	–	–	–	Дуже критично
Проект 4	+	+	+	+	0	+	Не критично
Проект 5	–	–	–	–	0	–	Дуже критично
Проект 6	+	–	+	+	+	+	Не критично
Проект 7	0	–	–	–	–	–	Дуже критично
Проект 8	0	–	0	0	0	0	Критично
Проект 9	+	0	+	0	+	+	Не критично

Примітка: + – немає відхилення від мети; 0 – мале відхилення; – – значне відхилення.

ня. Вимоги щодо інтеграції виконуються завдяки сумісному і одночасному вимірюванню проектів і процесів. Важливою основою для цього є робочий пакет. Він забезпечує єдину за часом і змістом узгоджену думку про терміни, витрати і якість проектів і процесів. Крім того, система показників показує залежність між продуктами, проектами і процесами.

Більш загальні висновки про ступінь інновативності високотехнологічного підприємства в цілому можуть бути зроблені на основі методів оцінки інноваційної активності та інноваційного потенціалу підприємства.

Оцінка інноваційної активності високотехнологічного підприємства будується на сукупності окремих економічних показників, що характеризують можливості підприємства в освоєнні певних видів інновацій. Оцінку інно-

ваційної активності проводять у вигляді розрахунку коефіцієнтів, що порівнюються або із середньогалузевими значеннями, або з показниками лідерів або конкурентів [5]. Приклади набору показників інноваційної активності високотехнологічного підприємства наведено в табл. 4.

На основі такої оцінки можна бачити елементи інфраструктури високотехнологічного підприємства, що перешкоджають створенню і закріпленню (утриманню) лідируючої позиції у своїй галузі, і разом з тим визначитися, якої позиції дотримуватися в найближчому майбутньому – ролі «лідера» або «послідовника».

Оцінка інноваційного потенціалу високотехнологічного підприємства ґрунтується на показниках фінансової стійкості підприємства з включенням до

Таблиця 4

Показники інноваційної активності високотехнологічного підприємства

Показник	Характеристика
Частка нематеріальних активів у загальній величині позаобігових активів	Визначає ступінь забезпеченості інтелектуальним капіталом
Персонал, зайнятий в НДДКР	Показує частку працівників підприємства, залучених у нові розробки
Майно, призначене для НДДКР	Оцінює науково-дослідну матеріально-технічну базу
Освоєння нової продукції	Показує орієнтацію підприємства на освоєння інноваційної продукції
Освоєння нової техніки	Характеризує здатність підприємства до освоєння нового устаткування і використання новітніх технологій
Відносні вкладення в інновації	Показує частку коштів, що виділяються підприємством на дослідження (власні або спільні)

складу витрат прогнозних інноваційних потреб. Оцінка інноваційного потенціалу покликана проаналізувати стійкість підприємства до інноваційного розвитку. Для цього розраховуються величини показників, що дають оцінку достатності джерел для покриття витрат і запасів [1]:

– надлишок (нестача) власних коштів для забезпечення виробничого процесу і освоєння інновацій (X_1);

– надлишок (нестача) власних коштів і довгострокових позикових джерел для забезпечення виробничого процесу і освоєння інновацій (X_2);

– надлишок (нестача) основних джерел коштів для забезпечення виробничого процесу і освоєння інновацій (X_3).

При визначенні інноваційного потенціалу слід використовувати тривимірний показник $\Pi = \Pi\{P_1(X_1); P_2(X_2); P_3(X_3)\}$, причому значення визначаються таким чином: $\Pi_i(X_i) = 1$, якщо $X > 0$ і $\Pi_i(X_i) = 0$, якщо $X < 0$. У результаті виділяють чотири типи інноваційного потенціалу високотехнологічного підприємства, наведені в табл. 5.

тивне управління. Вимоги з інтеграції виконуються завдяки спільному і одночасному вимірюванню проектів і процесів. Важливою основою для цього є робочий пакет. Крім того, система показників дозволяє бачити залежність результативності створення продуктів, а також ходу реалізації проектів і процесів.

Представлена концепція і методичні основи можуть бути загальною рекомендацією. В окремих випадках необхідно формувати показники з урахуванням конкретної ситуації. Вибір показників залежить від багатьох факторів, наприклад, таких як сфера застосування з погляду фаз проекту (попереднє опрацювання ідеї продукту, розробка продукту, просування продукту тощо), форми організації НДДКР (функціональна, процесна, проектна), а також ступеня зрілості проектів і проектного менеджменту.

Запропонована концепція відповідає основним вимогам до формування показників і оцінки результативності інноваційної діяльності. Проте тільки виконання цих вимог не гарантує достат-

Таблиця 5

Оцінка інноваційного потенціалу високотехнологічного підприємства

Показник інноваційного потенціалу	Характеристика інноваційного потенціалу підприємства	Рекомендації
$\Pi = (1;1;1)$	Високі інноваційні можливості	«Лідерство»
$\Pi = (0;1;1)$	Середні інноваційні можливості	Послідовник з можливістю переходу в лідери
$\Pi = (0;0;1)$	Низькі інноваційні можливості	«Послідовник»
$\Pi = (0;0;0)$	Нульові інноваційні можливості	Формувати

Для комплексної оцінки здатності високотехнологічного підприємства продукувати інновації оцінку інноваційної активності і оцінку інноваційного потенціалу треба проводити в сукупності, оскільки це дозволить оцінити не тільки технічні можливості реалізації інновацій, але і фінансові наслідки їх проведення.

Висновки. Таким чином, розроблена модель формування системи і взаємозв'язку показників характеризується високим ступенем інтеграції, актуальністю і дозволяє здійснювати ефек-

ною мірою ефективність і результативність розробок. Вирішальним є те, щоб менеджери розробок приділяли більше уваги показникам і активно їх використовували як інструмент управління.

Список використаної літератури

1. Герасимов А.Е. Проблемы повышения эффективности инновационной деятельности / А.Е. Герасимов // Инновации. – 2004. – № 9. – С. 123–128.

2. Герасимчук В.Г. Развитие предприятия: диагностика, стратегия, эффек-

тивність / В.Г. Герасимчук. — Київ: Вища школа, 1995. — 266 с.

3. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / за ред. д-ра екон. наук, проф. Л.І. Федулової. — Київ: Основа, 2005. — 320 с.

4. Коверга С.В. Особливості стратегій інноваційного розвитку виробничо-господарських структур / С.В. Коверга // Вісник Львівської державної фінансової академії: зб. наук. статей. Економічні науки. — Львів: Львівська державна фінансова академія. — 2005. — № 7. — С. 336–342.

5. Кузьмін О.Е. Інвестиційна та інноваційна діяльність / О.Є. Кузьмін, С.В. Князь, А.Я. Тувакова. — Львів: ЛБІ НБУ, 2003. — 233 с.

6. Муравьев А.И. Общая теория инновационных технологий: монография / А.И. Муравьев. — СПб.: ИВЭСЭП: Знание, 2002. — 84 с.

7. Попов В.Л. Управление инновационными проектами: учеб. пособие / В.Л. Попов. — М.: ИНФРА-М, 2007. — 336 с.

8. Швиданенко О.А. Сучасні критерії конкурентоспроможності: ефективність та інноваційність / О.А. Швиданенко // Актуальні проблеми економіки. — 2003. — № 8 (26). — С. 145–153.

9. Шурыгин М.Н. Показатели оценки результативности деятельности высокотехнологического предприятия / М.Н. Шурыгин // Контроллинг. — 2008. — № 3 (15). — С. 42–48.

10. Шурыгин М.Н. Выбор инновационных стратегий для высокотехнологических промышленных предприятий / М.Н. Шурыгин // Российское предпринимательство. — 2009. — № 10. — С. 32–36.

Статья посвящена вопросу разработки комплексной системы показателей измерения эффективности управления реализацией инновационно-инвестиционных проектов высокотехнологическим предприятием. Построена структурная модель формирования и взаимосвязи показателей результативности инновационной деятельности высокотехнологического предприятия.

Ключевые слова: высокотехнологическое предприятие, инновационный проект, НИОКР, результативность инновационной деятельности, инновационный потенциал, рабочий пакет.

The article is sacred to the question of development of the complex system of indexes of measuring of efficiency of management realization of innovative-investment projects a hi-tech enterprise. The structural model of forming and intercommunication of indexes of effectiveness of innovative activity of hi-tech enterprise is built.

Key words: hi-tech enterprise, innovative project, R&D, effectiveness of innovative activity, innovative potential, working package.

Надійшло до редакції 14.02.2012.

УДК 338:69

О.В. ФЕДОРУК, кандидат економічних наук, асистент
Національного транспортного університету

ДОСЛІДЖЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНО-МОНТАЖНИХ РОБІТ ЯК ГОЛОВНОГО ФАКТОРА БАНКРУТСТВА В ПРОЦЕСІ Q-ДІАГНОСТИКИ НА ПРИКЛАДІ ОКРЕМОГО ДОРОЖНЬО-БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено рентабельність будівельно-монтажних робіт, проведено нелінійне багатовимірне моделювання взаємозв'язків між рентабельністю і питомою вагою прямих, загальновиробничих та адміністративних витрат підприємств дорожнього господарства.

Ключові слова: прибуток, нелінійне багатовимірне моделювання взаємозв'язків, автокореляційна функція, нормальний імовірнісний графік, рентабельність.

Постановка проблеми. Сьогодні для України проблема збитковості та банкрутства і надалі залишається надзвичайно актуальною, адже в умовах кризового стану економіки загалом більшість підприємств працює збитково, а також є велика частка фірм, що знаходяться на межі банкрутства або на стадії порушення справ про банкрутство. З огляду на це, актуальним стає дослідження ефективності діяльності підприємств з метою забезпечення оптимальної величини рентабельності.

Актуальність обраної теми в науковому, методичному і практичному аспектах підсилюється ще й тим, що сьогодні в ринкових умовах ведення бізнесу ще не повною мірою використовуються системні дослідження рентабельності українських підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню рентабельності як економічної категорії, її оптимального рівня присвячено науковій праці В.А. Аносова [1], В.В. Васильєва [2], Л.Л. Єрмолович [3], В.Е. Керімова [4], В.В. Ковальова [5], С.Ф. Покропівного [6], П.Я. Поповича [7], Г.В. Савицької [8] та інших вчених-економістів. Результати їх досліджень розширили теоретичні підходи до рентабельності виробництва, створили надійне методологічне підґрунтя для подальшої розробки цієї проблеми. Не

зменшуючи наукового значення праць, присвячених дослідженню рентабельності підприємств, зауважимо, що багато теоретико-методологічних аспектів цієї проблеми залишаються дискусійними та потребують подальшого розвитку.

Метою цієї статті є аналіз і прогнозування рентабельності будівельно-монтажних робіт, нелінійне багатовимірне моделювання взаємозв'язків між рентабельністю і питомою вагою прямих, загальновиробничих та адміністративних витрат підприємств дорожнього господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. За ринкових умов господарювання незалежно від організаційно-правової форми однією з головних цілей підприємницької діяльності є отримання прибутку, який являє собою джерело формування фінансових ресурсів для розвитку виробництва, задоволення потреб власників і держави в цілому. Прибуток як економічна категорія є результативним показником, що характеризує величину доходів від виробничо-господарської діяльності дорожньо-будівельних організацій і здійснює стимулюючий вплив на результати будівельного виробництва. Використання прибутку як одного з основних показників господарської діяльності є умовою правильного поєднання економічних ін-

тересів суспільства в цілому з інтересами підприємств та окремих працівників.

Порядок формування прибутку залежно від обсягу створюваної товарної будівельної продукції забезпечує економічну зацікавленість будівельних організацій в прискоренні введення об'єкта в експлуатацію. Прибуток є джерелом розвитку виробничих потужностей підприємств, формування фондів економічного стимулювання, поповнення власних оборотних засобів.

Варто підкреслити, що рівень рентабельності, який забезпечує виживання дорожньо-будівельного підприємства, знаходиться в межах 20%. Для нормального існування, що дозволяє організації розвиватися, необхідно, щоб рівень рентабельності був не менше 30%. У результаті дослідження виявлено, що показники оцінки рентабельності ВАТ «ШБУ-41» мають найгірші нормативні значення серед інших груп фінансових індикаторів. Це свідчить про те, що головним фактором банкрутства в перспективі є досить низький рівень рентабельності дорожньо-будівельного підприємства. Тому необхідно проаналізувати прибутковості будівельно-монтажних робіт ВАТ «ШБУ-41».

У процесі дослідження виявлено головного фактора банкрутства в перспективі було, зокрема, проаналізовано рентабельність будівельно-монтажних робіт (PBAJ) ВАТ «ШБУ-41», яка обчислюється як відношення прибутку від виконання цих робіт до виплати процентів і податків до суми витрат на виконання будівельно-монтажних робіт. Для аналізу та прогнозування рентабельності будівельно-монтажних ро-

біт ВАТ «ШБУ-41» використано метод ARIMA & autocorrelation functions (модель авторегресії та зінтегрованого ковзного середнього (АЗКС) універсального пакета зі статистичної обробки даних STATISTICA 6.0. Аналіз рентабельності слід розпочинати з графічної ілюстрації часового ряду (рис. 1), що дасть змогу провести попередню візуальну оцінку даних ряду.

З графіка видно, що для побудови якісного прогнозу є всі необхідні умови, оскільки рівні рентабельності – порівнювані, однорідні, стійкі та повні. Порівнянність передбачає формування всіх рівнів за однією методикою, використання однакової одиниці виміру та кроку спостережень. Вимога однорідності даних передбачає відсутність сильних зламів тенденцій, нетипових, аномальних спостережень. Стійкість характеризує переважання закономірності над випадковістю в зміні рівнів ряду. Вимога повноти даних обумовлюється тим, що закономірність може бути виявлена лише за наявності мінімально допустимого обсягу спостережень.

Також спостерігається деяка сезонність, що проявляється в періодичності збільшення та зменшення рівнів рентабельності. Таким чином, є достатньо вагомі аргументи, щоб розглядати динаміку рентабельності як процес, що має регулярну сезонну складову. Для знаходження цієї періодичності застосовують спектральний аналіз, зокрема будують періодограму Фур'є (рис. 2).

Вузкий високий пік на цьому графіку свідчить про наявність регулярних циклів, а широкі піки відповідають нерегулярним, нестійким циклам. Пері-

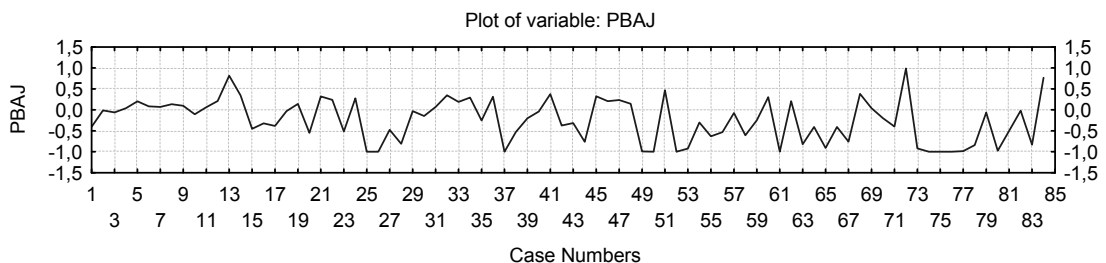


Рис. 1. Попередня оцінка рентабельності будівельно-монтажних робіт

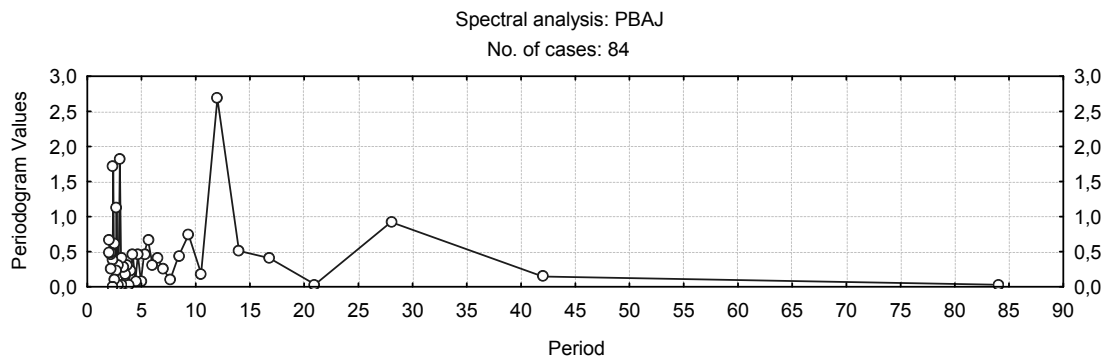


Рис. 2. Періодограма Фур'є

одограма є підтвердженням того, що в ряді спостерігається тренд зі змінним періодом. На графіку є два яскраво виражених піки, причому другий вищий, ніж перший, що дає підставу припустити можливість існування тенденції до формування стійкого сезонного циклу з періодом в чотирнадцять місяців. Для зменшення дисперсії рентабельності будівельно-монтажних робіт за допомогою програмного забезпечення здійснено відповідне перетворення: злогарифмовано ряд за натуральною основою.

Після зменшення розкиду потрібно ідентифікувати параметри моделі АЗКС

для проведення подальшого оцінювання. В моделі АЗКС є такі типи параметрів: p – порядок авторегресії, d – порядок різниці, q – порядок ковзного середнього. Скорочено ця модель записується так: модель АЗКС (p, d, q).

Якщо автокореляційна функція не має тенденції до згасання, то можна говорити про нестационарність ряду. З побудованого графіка видно, що автокореляційна функція має тенденцію до згасання (рис. 3). Частинна автокореляційна функція, коливаючись, експоненційно наближається до нуля. Таким чином, побудовано стаціонарну модель (параметр $d = 0$).

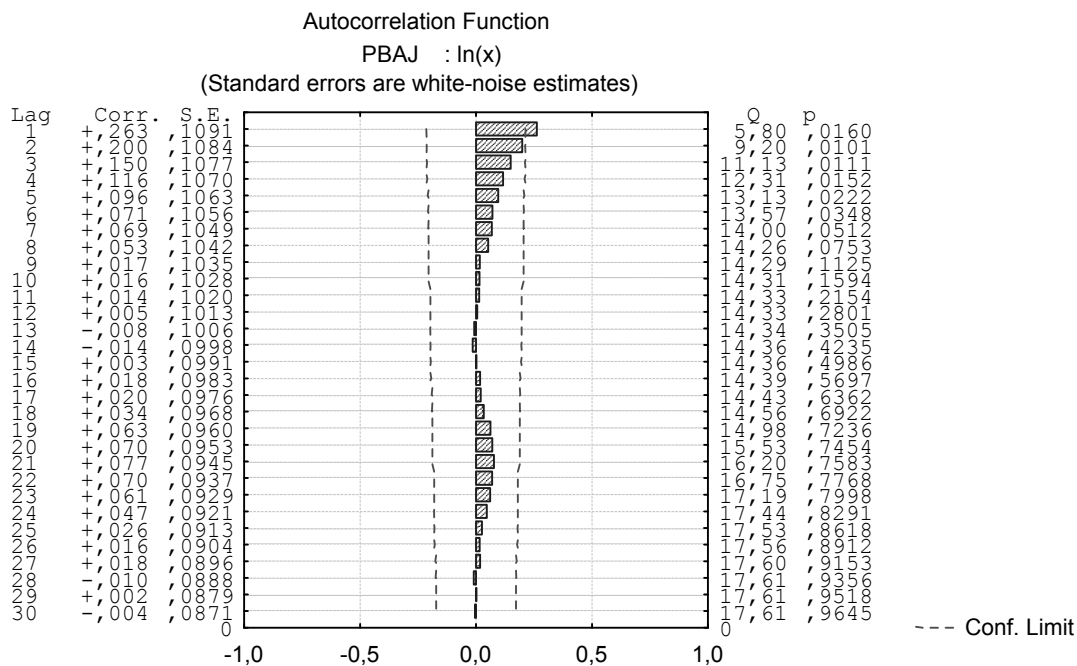


Рис. 3. Автокореляційна функція стаціонарної моделі

Модель АЗКС може бути віднесена з достатнім ступенем точності до класу моделі ковзного середнього з одним параметром ($p = 0, q = 1$), оскільки автокореляційна функція має викид на лагу 1, а частинна автокореляційна функція експоненційно згасає.

З огляду на те, що ряд має яскраво виражену сезонну складову з періодом дванадцять місяців, потрібно внести до моделі сезонне коригування. Повна мультиплікативна сезонна модель може бути представлена у вигляді:

$$АЗКС(p, d, q)(Ps, Ds, Qs),$$

де до параметрів моделі АЗКС (p, d, q) додані такі сезонні параметри: сезонний параметр авторегресії – Ps , сезонна різниця – Ds , сезонний параметр ковзного середнього – Qs .

Для того, щоб врахувати сезонні коливання з періодом у дванадцять місяців, необхідно взяти сезонну різницю з лагом 12-го ряду. Таким чином, повну модель визначено як АЗКС (0, 0, 1), (0, 0, 1). З табл. 1, в якій наведено оцінку параметрів цієї моделі, видно, що оцінки обох параметрів висо-

ко значущі (p значно менше 0,05). Після цього побудовано прогноз рівнів рентабельності будівельно-монтажних робіт ВАТ «ШБУ-41» на дванадцять місяців (рис. 4). Таблиця результатів містить прогнози та їх довірчі інтервали для спостережень, починаючи з 85-го спостереження (табл. 2).

Для аналізу адекватності побудованої моделі досліджують залишки, що являють собою різниці спостережуваних значень і значень, передбачених за допомогою моделі. У програмі STATISTICA 6.0. візуалізацією гістограми залишків, графіка автокореляційної функції, графіка залишків було підтверджено адекватність побудованої моделі. На рис. 5 наведено нормальний імовірнісний графік, з якого також впливає можливість наближення щільності розподілу залишків нормальним законом.

Усебічний аналіз залишків показав, що за допомогою процедури ARIMA & autocorrelation functions побудовано цілком адекватну модель прогнозу рівнів рентабельності будівельно-монтажних робіт ВАТ «ШБУ-41».

Таблиця 1

Оцінка параметрів моделі АЗКС

Paramet.	Input: PBAJ : ln(x); D(-12) Transformations: none Model:(0,0,1)(0,0,1) Seasonal lag: 12 MS Residual=,51126					
	Param.	Asympt. Std.Err.	Asympt. t (67)	p	Lower 95% Conf	Upper 95% Conf
q(1)	-0,490611	0,082084	-5,97695	0,000000	-0,654451	-0,326771
Qs(1)	0,416004	0,102117	4,07381	0,000125	0,212178	0,619829

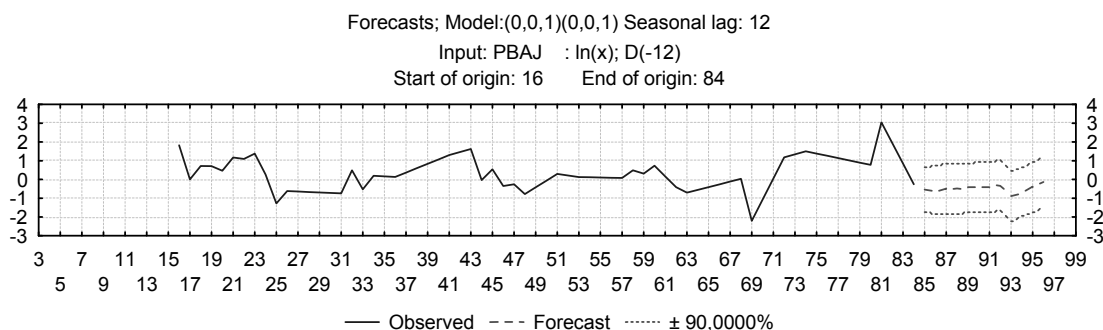


Рис. 4. Прогнозування рентабельності будівельно-монтажних робіт

Прогнозні значення рівнів рентабельності будівельно-монтажних робіт

CaseNo.	Forecasts; Model:(0,0,1)(0,0,1) Seasonal lag: 12 Input: PBAJ : ln(x); D(-12) Start of origin: 16 End of origin: 84			
	Forecast	Lower 90,0000%	Upper 90,0000%	Std.Err.
85	-0,544274	-1,73688	0,648328	0,715025
86	-0,560399	-1,88880	0,768001	0,796443
87	-0,492155	-1,82055	0,836244	0,796443
88	-0,477616	-1,80602	0,850783	0,796443
89	-0,444216	-1,77262	0,884183	0,796443
90	-0,426804	-1,75520	0,901596	0,796443
91	-0,405678	-1,73408	0,922721	0,796443
92	-0,344135	-1,67253	0,984264	0,796443
93	-0,906595	-2,23499	0,421804	0,796443
94	-0,655496	-1,98390	0,672903	0,796443
95	-0,383821	-1,71222	0,944579	0,796443
96	-0,130628	-1,45903	1,197771	0,796443

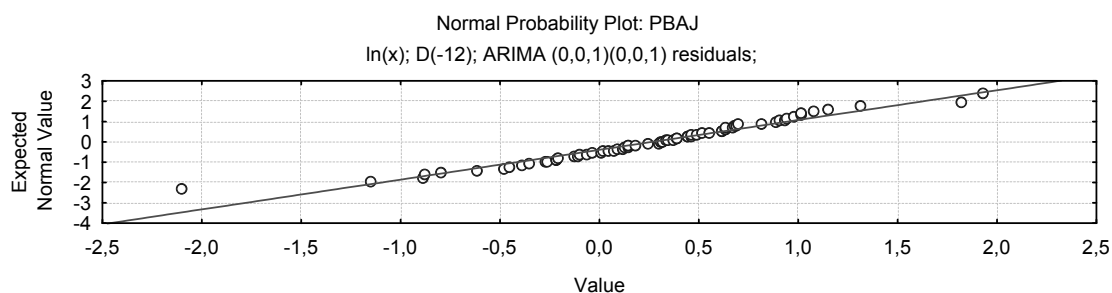


Рис. 5. Нормальний імовірнісний графік

Відомо, що рентабельність будівельно-монтажних робіт обчислюється як відношення прибутку від виконання цих робіт до виплати процентів і податків до суми витрат на виконання будівельно-монтажних робіт. Отже, одним з головних факторів, який впливає на рентабельність, є витрати підприємства.

За допомогою модуля Fixed Nonlinear Regression (фіксована нелінійна регресія) програми STATISTICA 6.0 було проведено нелінійний множинний регресійний аналіз, що дав змогу здійснити нелінійне багатовимірне моделювання взаємозв'язків між рентабельністю будівельно-монтажних робіт і питомою вагою прямих, загальнопромислових та адміністративних витрат ВАТ «ШБУ-41».

Використовуючи кореляційну матрицю змінних (табл. 3), можна зазда-

легідь, до включення змінних в модель множинної регресії, визначити кореляції предикторів, тобто питомої ваги прямих (UWde), загальнопромислових (UWcre), адміністративних витрат (UWae) і функції відклику, тобто рентабельності будівельно-монтажних робіт (Pbaj).

У таблиці результатів нелінійного множинного регресійного аналізу наведено таку інформацію (табл. 4):

- коефіцієнт множинної кореляції (R), який характеризує тісноту зв'язку між предикторами і функцією відклику, а також є оцінкою якості прогнозування;
- коефіцієнт детермінації (R²);
- скоригований коефіцієнт детермінації (Adjusted R²);
- значення F-критерію з указаним у дужках числом ступенів свободи, що використовується для перевірки гіпоте-

Таблиця 3

Кореляційна матриця змінних

Variable	Correlations							
	P _{baj}	UW _{de}	UW _{cpe}	UW _{ae}	V1**2	V2**2	V3**2	V4**2
P _{baj}	1,000000	0,675267	-0,602699	-0,601588	-0,639851	0,705221	-0,492050	-0,503916
UW _{de}	0,675267	1,000000	-0,851865	-0,915931	-0,648847	0,964009	-0,810103	-0,869474
UW _{cpe}	-0,602699	-0,851865	1,000000	0,611976	0,614592	-0,784359	0,930484	0,574051
UW _{ae}	-0,601588	-0,915931	0,611976	1,000000	0,556588	-0,906980	0,582734	0,950806
V1**2	-0,639851	-0,648847	0,614592	0,556588	1,000000	-0,612522	0,595305	0,498493
V2**2	0,705221	0,964009	-0,784359	-0,906980	-0,612522	1,000000	-0,658458	-0,806347
V3**2	-0,492050	-0,810103	0,930484	0,582734	0,595305	-0,658458	1,000000	0,610372
V4**2	-0,503916	-0,869474	0,574051	0,950806	0,498493	-0,806347	0,610372	1,000000

Таблиця 4

Результати нелінійного множинного регресійного аналізу

Regression Summary for Dependent Variable: P _{baj}						
R= ,31212043 R ² = ,09741916 Adjusted R ² = ,02708819 F(6,77)=1,3852 p<,23131 Std.Error of estimate: ,50065						
N=84	Beta	Std.Err. of Beta	B	Std.Err. of B	t(77)	p-level
Intercept			-1,17413	2,958460	-0,396871	0,692560
UW _{de}	0,282626	1,327878	0,87208	4,097324	0,212840	0,832014
UW _{cpe}	-0,038756	0,682613	-0,16559	2,916478	-0,056776	0,954871
UW _{ae}	0,270700	0,584760	1,60957	3,476956	0,462925	0,644724
V2**2	0,106836	0,770930	0,27696	1,998579	0,138580	0,890144
V3**2	0,069866	0,415564	0,37237	2,214829	0,168124	0,866926
V4**2	-0,191471	0,411943	-2,79418	6,011578	-0,464799	0,643387

зи про залежність предикторів і функції відгуку;

- рівень значущості (p);
- стандартна похибка оцінки (Std. Error of estimate), яка є мірою розсіювання спостережуваних значень відносно регресійної прямої;
- оцінка вільного члена регресії (Intercept);
- значення критерію Стьюдента (t) для перевірки гіпотези про значущість частинного коефіцієнта кореляції;
- стандартизовані регресійні коефіцієнти (Beta);
- нестандартизовані регресійні коефіцієнти (B);
- стандартні похибки регресійних коефіцієнтів (Std.Err. of B);
- імовірність відхилення гіпотези про значущість частинних коефіцієнтів кореляції (p-level).

Отже, нелінійна (квадратична) модель залежності рентабельності будівельно-монтажних робіт ВАТ «ШБУ-41» від питомої ваги прямих, за-

гальновиробничих і адміністративних витрат має такий вигляд:

$$P_{baj} = -1,17413 + 0,87208(UW_{de}) - 0,16559(UW_{cpe}) + 1,60957(UW_{ae}) + 0,27696(UW_{de})^2 + 0,37237(UW_{cpe})^2 - 2,79418(UW_{ae})^2.$$

Для перевірки адекватності цієї моделі побудовано графік (рис. 6), який свідчить про те, що розподіл залишків відповідає нормальному закону.

Зважаючи на вищенаведене, можна сказати, що побудовано адекватну нелінійну (квадратичну) модель залежності рентабельності будівельно-монтажних робіт ВАТ «ШБУ-41» від питомої ваги прямих, загальновиробничих і адміністративних витрат.

Висновки. Таким чином, дослідження головного фактора банкрутства на основі аналізу і прогнозування цього фактора та нелінійного багатовимірного моделювання взаємозв'язків дасть змогу виявити шляхи покращання рівня базового фактора банкрутства в перспективі

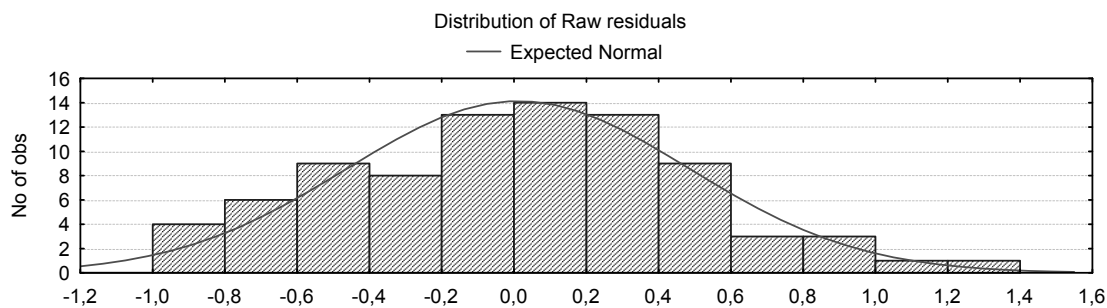


Рис. 6. Гістограма нормального розподілу залишків

з метою недопущення появи негативних тенденцій розвитку фінансової ситуації на підприємстві і на цій основі підвищувати рівень ефективності функціонування суб'єкта підприємницької діяльності.

Крім того, для підвищення ефективності господарської діяльності підприємства дорожнього господарства необхідним є формування системи факторів, які сприяють максимізації рівня рентабельності діяльності, що створює передумови для використання потенційних резервів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища підприємства.

Список використаної літератури

1. Аносов В.А. О резервах роста рентабельности на современном этапе / В.А. Аносов // Финансы. Учет. Аудит. — 2003. — № 9. — С. 21–23.
2. Васильев В.В. Шляхи підвищення результативності українських підприємств / В.В. Васильев // Фондовий ринок. — 2007. — № 12. — С. 11–14.
3. Ермолович Л.Л. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Л.Л. Ермолович. — Минск: Интерпрессервис, 2009. — 330 с.
4. Керимов В.Э. Современные системы и методы учета и анализа затрат в коммерческих организациях: учеб. пособие / В.Э. Керимов. — СПб.: Омега-Л, 2005. — 144 с.
5. Ковалев В.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. — М.: ТК Велби, 2007. — 424 с.
6. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: підручник / С.Ф. Покропивний. — К.: КНЕУ, 2001. — 528 с.
7. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання / П.Я. Попович. — Тернопіль: Економічна думка, 2005. — 207 с.
8. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. — 4-е изд., перераб. и доп. — Минск: Новое знание, 2007. — 688 с.

В статье исследовано рентабельность строительно-монтажных работ, проведено нелинейное многомерное моделирование взаимосвязей между рентабельностью и удельным весом прямых, общепроизводственных и административных расходов предприятий дорожно-го хозяйства.

Ключевые слова: прибыль, нелинейное многомерное моделирование взаимосвязей, автокорреляционная функция, нормальный вероятностный график, рентабельность.

The article researches profitability of building and assembly operations, conducts the nonlinear multidimensional modeling of intercommunications between profitability and specific gravity of direct, general manufacturing and administrative expenses of enterprises of road sector.

Key words: profit, nonlinear multidimensional modeling of intercommunications, autocorrelation function, normal probability chart, profitability.

Надійшло до редакції 10.11.2011.

УДК 658.15

О.М. ЗБОРОВСЬКА, кандидат економічних наук, доцент
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

О.А. НЕЧАЙ, старший викладач
Запорізького національного технічного університету

ОЦІНКА ІНТЕГРОВАНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті наведено методику оцінки інтегрованої системи управління матеріальними ресурсами, яка дозволяє більш чітко визначити напрями, що потребують першочергової уваги для підвищення рівня управління матеріальними ресурсами.

Ключові слова: матеріальні ресурси, управлінське рішення, планування, експертна оцінка.

Вступ. Вирішення актуальних проблем підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів потребує докорінного удосконалення управління ресурсами на підприємствах на основі застосування нових методів.

У традиційних системах управління матеріальними ресурсами, наведених у працях В.С. Єфремова, Ю.Ю. Лоли, Г.А. Семенова, О.М. Тридіда та ін., як найважливіші аспекти розглядалися питання визначення моменту подачі замовлення на певний вид сировини і матеріалів та оптимального розміру партії поставки [3; 5; 6]. При цьому передбачалося, що потреба у кожному найменуванні матеріалу незалежна від інших і може бути замовлена також незалежно, причому термін виконання замовлення вважався незмінним. Істотним недоліком цього підходу є відсутність інформації про аналіз внутрішніх інтеграційних процесів, тому що розглядаються питання оцінки окремих функціональних сфер, наприклад, логістики і виробництва, логістики і маркетингу тощо.

У той же час інтеграційні підходи до оцінки управління матеріальними ресурсами на промислових підприємствах дозволяють розробити управлінські рішення, спрямовані на зменшення ризиків, інтенсифікацію процесів руху продукції, забезпечення синхронізації поставок матеріально-технічних ресурсів,

виробничо-технологічну комплектацію з виробничим процесом і тим самим досягнення ефективності всього циклу виробництва.

У зв'язку з цим **метою дослідження** є розробка методики оцінки рівня управління матеріальними ресурсами на промисловому підприємстві експертним методом на основі аналізу п'яти видів діяльності, виділених у рамках кожної з п'яти функцій управління матеріальними ресурсами.

Основний матеріал. Аналіз планування руху матеріальних ресурсів розкриває і визначає існуючий стан матеріального постачання, складування та внутрішньозаводського транспортування, щодо встановлених цілей та напряму розвитку управління матеріальними ресурсами.

1. Для визначення ефективності реалізації функції планування матеріальних ресурсів на підприємстві оцінюються такі напрями діяльності:

1.1. Установлення цілей і стратегічних завдань постачання, транспортування та складування матеріальних ресурсів, які мають бути підпорядковані загальному напряму розвитку підприємства та пов'язувати корпоративні цілі, маркетингову й виробничу стратегії підприємства. При оцінюванні цього напряму діяльності визначається, наскільки відповідають принципи діяльності

підрозділів постачання, транспортування та складування матеріальних ресурсів філософії міжнародних стандартів менеджменту якості ISO 9001:2000.

При оцінці цього напрямку встановлюється, чи призначено посадову особу, що визначає цілі розвитку, та порядок використання управлінських ресурсів для постановки стратегічних завдань і розробки поточних планів постачання й зберігання матеріальних ресурсів. Стратегічні завдання мають деталізуватися для окремих етапів бізнес-процесу постачання й далі для кожного працівника.

Для забезпечення ефективної системи планування необхідно налагодити систему чіткого визначення сильних й слабких сторін підприємства та оцінити його потенційні можливості й ризики, що пов'язані з процесом забезпечення підприємства матеріальними ресурсами.

1.2. Збір і аналіз інформації про постачальників здійснюється з метою планування довгострокового співробітництва та залучення до постачальників процесу управління постачанням, а також встановлення способів доставки та зберігання матеріальних ресурсів.

Для ефективного ведення цього напрямку діяльності на підприємствах має функціонувати система відстеження потенційної привабливості співробітництва з різними постачальниками та діяти механізм обліку випадків отримання неякісної сировини та матеріалів, затримки поставок від існуючих постачальників. Використання такої бази даних у плануванні діяльності сприяє підвищенню якості прийняття управлінських рішень стосовно вибору потенційних постачальників і збільшенню частки постійних постачальників.

1.3. Планування організаційних засад бізнес-процесу забезпечення підприємства матеріальними ресурсами передбачає чіткий поділ цього бізнес-процесу на окремі послідовні етапи та розробку документів, якими буде закріплено таку деталізацію і визначено внутрішніх споживачів і постачальників кожного етапу бізнес-процесу.

1.4. Збір і аналіз інформації про систему постачання у конкурентів та

еталонних підприємств дає можливість визначити конкурентні переваги своєї системи постачання, транспортування та зберігання. Цей напрям діяльності доцільно починати з вивчення сильних і слабких сторін систем постачання підприємств-конкурентів. При цьому особливості та нестандартні рішення конкурентних підприємств, що виявлені в процесі аналізу, потрібно використовувати для вдосконалення своїх бізнес-процесів постачання, транспортування та складування.

Також при оцінюванні цього напрямку діяльності необхідно врахувати роботу, що проводиться стосовно вивчення передового досвіду у сфері управління матеріальними ресурсами та застосування маркетингу для підвищення ефективності системи постачання на підприємстві.

1.5. Планування ресурсів у сфері матеріального постачання передбачає визначення рівня результативності робіт з планування заходів стосовно логістичної оптимізації бізнес-процесів з метою скорочення витрат на доставку та складування матеріальних ресурсів, а також стосовно планування й розподілу фінансових ресурсів на придбання сировини, матеріалів і комплектуючих виробів. Велике значення має визначення впливу адміністративного ресурсу на розвиток системи постачання підприємства.

2. Друга функція управління матеріальними ресурсами – організація, що включає послідовну діяльність з виконання поставлених завдань, формування раціональної організаційної структури системи постачання та зберігання матеріальних ресурсів, забезпечення виробничого процесу всіма необхідними ресурсами: трудовими, матеріальними, фінансовими, інформаційними. Організація процесу управління матеріальними ресурсами розглядається як послідовність дій з упорядкування їх руху в просторі та часі. При цьому доцільно дослідити принципи, на яких побудована система постачання, транспортування та зберігання, виявити особливості сировини та матеріалів, що постачаються на підприємство. Завдання керівників

на цьому етапі полягає в максимально ефективній з точки зору раціонального використання в часі та просторі побудові всіх елементів процесу.

2.1. Формування організаційної структури системи постачання має відбуватися на принципах гнучкості, оперативності, надійності та економічності, відобразити специфіку системи постачання на підприємстві, а також сприяти постійному вдосконаленню бізнес-процесів.

2.2. Встановлення внутрішніх взаємозв'язків організації та розподіл повноважень і встановлення зон відповідальності в процесах постачання, транспортування та складування здійснюється для кожного працівника та документально оформлюється з чітким визначенням посадових обов'язків і відповідальності працівників.

2.3. Існування умов для створення організації, що самонавчається, оцінюється з точки зору застосування в організації сучасних методів управління якістю бізнес-процесів, впровадження бригадного (командного) методу роботи на підприємстві, поєднання в організації поточної роботи та роботи з удосконалення, застосування накопиченого досвіду всередині організації в процесі покращання організації бізнес-процесів постачання матеріальних ресурсів.

2.4. Встановлення ефективності механізму замовлення, транспортування й зберігання матеріальних ресурсів, а також затвердження посадових інструкцій і стандартів поведінки працівників у різних ситуаціях, що виникають.

2.5. Створення нових цінностей для клієнтів бізнес-процесів постачання, транспортування та складування залежить від рівня використання нових технологій та ноу-хау в цих процесах, а також від того, наскільки ефективно використовує організація можливість цих бізнес-процесів при створенні максимальної цінності для споживача, як організовано додаткові процеси у сфері постачання та зберігання, наскільки ефективно організовано роботу з основними партнерами й постачальниками.

3. Третя функція управління матеріальними ресурсами – мотивація спеціалістів з постачання, транспортування та складування – розглядається як функція управлінської діяльності для спонукання працівників до дій, що спрямовані на досягнення мети підприємства у сфері забезпечення ефективності руху матеріальних ресурсів через їх особисту зацікавленість. Функція мотивації охоплює розробку і використання стимулів до ефективної взаємодії суб'єктів спільної діяльності.

3.1. Корпоративна культура та лідерство багато в чому визначають нематеріальну мотивацію праці на підприємстві. При оцінюванні корпоративної культури як унікальної сукупності норм, цінностей, переконань, які визначають спосіб об'єднання груп та окремих особистостей в організацію, необхідно з'ясувати, як створюється сприятлива робоча атмосфера в колективі, наскільки система цінностей і переконань сформульована та поділяється всіма працівниками фірми, які методи й підходи до зміцнення корпоративної культури використовуються.

Також необхідно виявити роль керівництва у формуванні системи управління й удосконалення бізнес-процесів постачання, транспортування та складування, оцінити лідерські якості керівництва, рівень порозуміння адміністрації з колективом і можливість неформального спілкування.

3.2. Створення умов для навчання й професійного розвитку спеціалістів з постачання, транспортування та зберігання матеріальних ресурсів є однією з основних функцій управління персоналом. Для оцінювання цього напряму діяльності необхідно розглянути механізм розробки стратегії та її реалізації з питань професійного навчання, розвитку кар'єри та підвищення кваліфікації спеціалістів бізнес-процесів постачання, транспортування та зберігання, визначити потреби в навчанні працівників, проаналізувати форми і методи професійного розвитку персоналу, а також методи оцінки здібностей і кваліфікації працівників.

3.3. Задоволення особистих потреб працівників постачання, транспортування та зберігання матеріальних ресурсів необхідно аналізувати, виходячи з встановлення їх рівня за ієрархією Маслоу, на якому перебувають потреби більшості працівників. При цьому важливо встановити ступінь адекватності оцінювання керівництвом потреб працівників.

3.4. Залучення працівників у процес удосконалення організаційної структури та системи управління рухом матеріальних ресурсів залежить від їх усвідомлення відповідальності за якість своєї діяльності та створення на підприємстві атмосфери, де вони можуть проявити ініціативу й творче мислення в удосконалюванні бізнес-процесів постачання, транспортування та складування.

У процесі оцінювання цього напрямку діяльності необхідно виявити також ефективність існуючої системи визначення внеску кожного підрозділу або окремого працівника в досягнення успіху підприємства.

3.5. Задоволення працівників системи постачання, транспортування та складування результатами своєї діяльності, що базується на проведенні оцінки рівня задоволеності працівників процесом праці та визначенні системи нагороджень і заохочень працівників. Для підвищення мотивації робітників встановлюється взаємозв'язок між фінансовими результатами діяльності підрозділів постачання та матеріальною винагородою працівників.

4. Четверта функція управління матеріальними ресурсами – контроль – є формою постійно діючого зворотного зв'язку, необхідного для своєчасної перевірки якості бізнес-процесів. Налагоджена система контролю дозволяє підвищити ефективність діяльності всіх структурних підрозділів підприємства, уникнути витрат, пов'язаних з усуненням дефектів, і підвищити довіру з боку партнерів, споживачів, акціонерів, суспільства й інших зацікавлених сторін.

4.1. Система контролю якості на кожному етапі руху матеріальних ресурсів забезпечує спостереження за тим, як досягаються поставлені цілі та реалізу-

ються розроблені стратегії у сфері постачання, доставки та складування. Для оцінювання цього напрямку діяльності здійснюється оцінка якості бізнес-процесів замовлення, транспортування та складування матеріальних ресурсів і кожного працівника окремо.

Методика та процедури контролю мають бути чітко визначені та задокументовані. Призначаються відповідальні особи за проведення контролю якості логістичних бізнес-процесів. Контроль за якістю включає перевірку технічного рівня системи замовлення, транспортування та складування, відсутності збоїв при виконанні робіт і виявлення невідповідності встановленим вимогам або дефектності сировини та матеріалів, що постачаються. Також враховується, яким чином одержується інформація про відхилення встановлених параметрів бізнес-процесів постачання та зберігання.

4.2. Вимір ступеня задоволеності споживачів логістичних бізнес-процесів включає встановлення критеріїв виміру задоволеності споживачів, встановлення зворотних зв'язків, створення атмосфери, у якій споживачі можуть вільно висловлювати свої претензії, скарги й думки.

4.3. Система оцінки отриманих результатів передбачає використання статистичних методів оцінки бізнес-процесів постачання й складування, встановлення кількісних критеріїв для виявлення результатів виконання логістичних бізнес-процесів.

4.4. Відстеження раціонального використання матеріальних ресурсів у натуральній та вартісній формах оцінюється за допомогою системи показників і розроблених форм управлінської та бухгалтерської звітності. Для оцінювання цього напрямку діяльності необхідно проаналізувати ефективність системи обліку й контролю використання та руху матеріальних ресурсів.

4.5. Встановлення відповідності отриманих результатів поставленим цілям здійснюється на основі вимірювання результатів реалізації стратегії і продуктивності логістичних бізнес-процесів

постачання та контролю відповідності результатів поточної діяльності встановленим цілям на кожному етапі бізнес-процесів замовлення, доставки та складування матеріальних ресурсів.

5. П'ята функція управління – координація процесу руху матеріальних ресурсів. Вона надзвичайно важлива для відстеження й постійної діагностики системи управління матеріальними ресурсами. Одним з основних завдань координації є аналіз відхилень від встановлених параметрів і коригування поточних планів і завдань відповідно до змін зовнішнього та внутрішнього середовища.

5.1. Поєднання й координація перших чотирьох функцій ефективні, якщо створено органічно взаємоузгоджену систему управління матеріальними ресурсами, спрямовану на постійне вдосконалення якості бізнес-процесів постачання, транспортування та складування.

5.2. Можливість коригування планів постачання та використання матеріальних ресурсів свідчить про гнучкість системи стратегічного і тактичного планування.

5.3. Система вирішення конфліктів ефективна, якщо керівники та фахівці володіють навичками управління конфліктними ситуаціями при управлінні матеріальними ресурсами. Мають бути розроблені чіткі критерії підбору персоналу відповідно до загальних принципів роботи й прийнятих цінностей, у тому числі використання ресурсу неформального лідерства в бізнес-командах.

5.4. Здійснення оперативних змін на основі поточного аналізу виявлених відхилень від установлених параметрів руху та використання матеріальних ресурсів передбачає перегляд і коригування планів. Для реалізації цього напряму діяльності мають бути створені система швидкого реагування на скарги споживачів логістичних бізнес-процесів і умови, в яких кожен працівник може вільно висловити пропозиції з поліпшення бізнес-процесів замовлення, транспортування та складування.

5.5. Інформаційний менеджмент у сфері постачання ефективний, якщо

управління матеріальними ресурсами здійснюється на основі збору й аналізу оперативної інформації та організації динамічних інформаційних потоків усередині організації. Інтенсивність використання інформаційних і телекомунікаційних технологій сприяє збільшенню швидкості руху матеріальних ресурсів, зменшенню витрат, удосконаленню логістичних бізнес-процесів у цілому.

Спираючись на модель Ліндерса [2], усі види діяльності за кожною функцією менеджменту скориговано у відношенні до управління рухом матеріальними ресурсами.

У дослідженні враховано, що підхід до оцінки системи управління матеріальними ресурсами підприємства на основі запропонованої моделі передбачає проведення самооцінки як інструменту управління, що дозволяє підрозділам підприємства одержати всебічну оцінку своєї діяльності, виявити задоволеність споживачів, персоналу, постачальників і на цій основі визначити пріоритетні напрями для поліпшення управління рухом матеріальних ресурсів. Організаційна самооцінка сприяє систематизації та структуризації системи управління матеріальними ресурсами, дозволяє простежити динаміку поліпшення і побудувати самонавчальну організацію на принципах постійного вдосконалення.

Пропонуємо використовувати метод експертних оцінок, який спирається на бальну систему. Це дозволить керівникам підприємств порівнювати досягнуті результати з еталонними показниками інших підприємств, а також простежувати динаміку поліпшення при проведенні повторної самооцінки. Оскільки передбачається, що експерти, залучені до опитування, мають високий рівень інформованості щодо конкретного стану управління матеріальними ресурсами, використовується метод безпосереднього оцінювання. Усі судження спеціалістів з питань управління матеріальними ресурсами підприємств усереднено та зведено до загальних таблиць.

Кожне питання, яке спрямоване на виявлення стану окремого напряму діяльності з планування, організації, мо-

тивації та контролю в системі управління матеріальними ресурсами, мало п'ять варіантів відповіді. Шкалу оцінки наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Шкала оцінки управлінської діяльності

Оцінка у відповідях	Шкала оцінки, бал
Діяльність не ведеться	0
Діяльність ведеться не постійно, від випадку до випадку	1
Діяльність ведеться залежно від ситуації	2
Діяльність ведеться постійно і систематично	3
Діяльність ведеться максимально ефективно	4

Напрямам роботи в системі управління матеріальними ресурсами, що виконуються на високому рівні та мають високі результати, присвоюється оцінка 4, з урахуванням того, що оціночна шкала починається з 0 балів. Еталонний показник за кожною функцією управління матеріальними ресурсами може досягати 20 балів, а максимальна загальна оцінка системи управління матеріальними ресурсами – 100 балів [1, с. 176].

Оцінка системи управління матеріальними ресурсами підприємства на основі функціональної моделі проводиться шляхом опитування фахівців з постачання, транспортування та складування матеріальних ресурсів на підприємствах, тобто методом експертних оцінок. Для отримання об'єктивних даних необхідною умовою функціональної оцінки управління матеріальними ресурсами є участь в опитуванні не менше 80% керівників і не менше 50% працівників. Середній бал з кожного виду діяльності обчислюється за формулою:

$$I_{сер.} = \frac{I_{кер.} + I_{прац.}}{2}, \quad (1)$$

де $I_{сер.}$ – середній бал за видом діяльності;

$I_{кер.}$ – середня оцінка за видом діяльності керівниками;

$I_{прац.}$ – середня оцінка за видом діяльності працівниками.

Загальна оцінка за кожною функцією визначається сумою середніх балів п'яти видів діяльності, що оцінюються у певній функції управління матеріальними ресурсами (максимум 20 балів):

$$I_{кр.} = \sum_{n=1}^5 I_{сер.}, \quad (2)$$

де $I_{кр.}$ – загальна оцінка управління матеріальними ресурсами за кожною функцією;

$I_{сер.}$ – середній бал за кожним видом діяльності;

n – кількість розглянутих функцій управління ресурсами.

Загальна оцінка системи управління матеріальними ресурсами визначається сумою оцінок за всіма п'ятьма функціями (максимум 100 балів):

$$TME = \sum_{n=1}^5 I_{кр.}, \quad (3)$$

де TME – загальна оцінка системи управління матеріальними ресурсами;

$I_{кр.}$ – загальна оцінка управління матеріальними ресурсами за видом діяльності;

n – кількість розглянутих функцій [4, с. 87].

Повнота та достовірність оцінки рівня управління матеріальними ресурсами на підприємстві залежить від того, наскільки узгоджені погляди керівників і безпосередніх виконавців функцій управління. Проблемі узгодженості думок і дій колективу, що значною мірою впливає на кінцеві результати управління, у сучасному менеджменті приділяється значна увага. Тому логічним доповненням викладеної вище оцінки управління матеріальними ресурсами на підприємстві є оцінка адекватності менеджменту та погодженості в колективі, що визначається розбіжністю уявлень керівників і працівників, що виконують ці функції.

Перевага двосторонньої оцінки управління матеріальними ресурсами полягає в можливості визначити, наскільки відповідає уявлення керівників про стан справ у сфері постачання та зберігання матеріальних ресурсів підприємства

думці працівників, що є безпосередніми виконавцями функцій управління. Оцінка керівників ($I_{кер.}$) за кожною з п'яти функцій та загальна оцінка системи управління матеріальними ресурсами порівнюються з відповідною оцінкою працівників ($I_{прац.}$), і обчислюється коефіцієнт адекватності управління матеріальними ресурсами – K_A за формулою Маслоу – Белокоровіна (4):

$$K_A = \frac{I_{кер.} - I_{прац.}}{4}, \quad (4)$$

де K_A – коефіцієнт адекватності управління матеріальними ресурсами;

4 – максимально можлива оцінка.

Пропонується виділити три зони оцінки адекватності: зона недооцінки, адекватна зона, зона переоцінки.

Граничні значення зон устанавлюються на основі аналізу варіаційних рядів з використанням принципу нерівних інтервалів.

Важливим елементом аналізу в процесі самооцінки є визначення коефіцієнта погодженості в колективі (5). Цей показник відображає розбіжність думок працівників підприємства.

$$K_{пог.к} = \frac{n \sum_{i=1}^n (I_{прац.i})^2 - (\sum_{i=1}^n I_{прац.i})^2}{n^2}, \quad (5)$$

де $K_{пог.к}$ – коефіцієнт погодженості у колективі;

n – кількість працівників, які опитуються, чол.;

$I_{прац.i}$ – оцінка працівника;

i – номер питання.

Аналіз відповідей працівників дає можливість виявити зони єдності та полярності думок у колективі. Значення меж необхідно встановити на основі аналізу варіаційного ряду.

Такий підхід дозволяє проаналізувати напрями діяльності у сфері постачання та складування, за якими необхідні першочергові поліпшення системи управління матеріальними ресурсами.

Комплекс заходів з поліпшення однієї з функцій управління матеріальними ресурсами буде сприяти поліпшенню виконання інших. Після проведення регулюючих дій будується новий комунікаційний профіль, який накладається на попередній з метою визначення ефективності поліпшень і динаміки побудови конкурентоспроможної системи управління матеріальними ресурсами.

Висновки. Таким чином, наведений вище методичний підхід до оцінки інтегрованої системи управління матеріальними ресурсами в умовах логістичної інтеграції дозволяє більш чітко визначити напрями, що потребують першочергової уваги для підвищення рівня управління матеріальними ресурсами. Модель оцінки системи управління матеріальними ресурсами досить адаптована до української практики управління підприємствами та містить ідею безперервного вдосконалення системи управління матеріальними ресурсами на основі принципів інтегрованої логістики.

Список використаної літератури

1. Конюшенко В.М. Методы комплексного статистического анализа / В.М. Конюшенко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1989. – 354 с.
2. Линдерс Майкл Р. Управление снабжением и запасами. Логистика / Майкл Р. Линдерс, Харольд Е. Фирон; пер. с англ. – СПб.: ООО Изд-во «Полигон», 1999. – 768 с.
3. Лола Ю.Ю. Интегральная система управления материальными ресурсами на основе логистики и реинжиниринга / Ю.Ю. Лола // Бизнес Информ. – 2008. – № 12 (2). – С. 3–8.
4. Миротин Л.Б. Системный анализ в логистике: учеб. для вузов / Л.Б. Миротин, Н.Е. Ташбаев. – М.: Изд-во «Экзамен», 2004. – 480 с.
5. Семенов Г.А. Удосконалення організації матеріально-технічного забезпечення на підставі логістики: монографія / Г.А. Семенов, М.Г. Гиря. – Запоріжжя: КПУ; ЗЦНТЕІ, 2008. – 328 с.
6. Тридід О.М. Інформаційне забезпечення логістично-орієнтованої виробничої системи підприємства / О.М. Тридід // Проблеми науки. – 2005. – № 7. – С. 36–43.

В статье представлена методика оценки интегрированной системы управления материальными ресурсами, которая позволяет более четко определить направления, требующие первоочередного решения для повышения уровня управления материальными ресурсами.

Ключевые слова: *материальные ресурсы, решение, планирование, экспертная оценка.*

The article presents a method of evaluation of material resources' integrated management in terms of logistics integration, which allows more clearly identify ways that require the first priority attention to improving management of material resources.

Key words: *financial resources, management decisions, planning, expert evaluation.*

Надійшло до редакції 14.02.2012.

УДК 658.8:339.1

М.Н. ФЕСУН, кандидат технических наук, доцент
Днепропетровского университета имени Альфреда Нобеля

И.В. ТАРАНЕНКО, кандидат экономических наук, доцент,
заведующая кафедрой Днепропетровского университета имени Альфреда Нобеля

А.А. РУСИНА, магистр
Днепропетровского университета имени Альфреда Нобеля

МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПОКУПАТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ПРИ ВЫБОРЕ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

На основе результатов маркетинговых исследований выявлены покупательские предпочтения при выборе предприятий розничной торговли продовольственными товарами, определены факторы, формирующие отрицательное отношение к процессу выбора и покупки товара и относительное влияние каждого фактора. Приведены рекомендации по повышению уровня обслуживания и степени удовлетворенности покупателей.

Ключевые слова: розничная торговля, удовлетворенность покупателя, процесс выбора и покупки товара, покупательские предпочтения.

Постановка проблемы. В условиях обострения конкуренции в сфере розничной торговли особое значение приобретает ориентация на повышение степени удовлетворенности покупателей. Осознание руководством и персоналом торгового предприятия взаимосвязи между удовлетворенностью покупателя и прибылью, изучение покупательских предпочтений и учет полученных результатов при организации деятельности предприятия позволяет добиться конкурентных преимуществ.

Проблемы, связанные с исследованием потребительского рынка и определением степени удовлетворенности потребителей, освещены П. Шварцем [1], В. Ануриным [2]. Особенности маркетинга в розничной торговле в контексте анализа потребительских предпочтений и наиболее полного учета в организации деятельности торгового предприятия рассмотрены в работах Ф. Котлера [3], Л. Радмило [4], И. Синяевой [5], В. Наумова [6]. В отечественной и зарубежной литературе достаточно полно освещена проблема выбора оптимального располо-

жения магазина по критерию удаленности от потенциального потребителя (покупателя) [7]. Модель Рейсли [6] раскрывает взаимосвязь между расстоянием до торгового центра, которое должен преодолеть покупатель, и привлекательностью торгового центра. В основу модели Хаффа [6] заложена гипотеза, что привлекательность отдельного магазина зависит от размера его торгового зала. В то же время недостаточно проанализированы факторы, оказывающие отрицательное влияние на покупательский выбор.

В настоящее время формируется новый потребитель с повышенными требованиями. Этому, по мнению О. Войцеховского и А. Жигульского [8], способствуют:

- сильная дифференциация рынка (вследствие растущей требовательности потребителя, роста уровня его образованности и информированности, высокой чувствительности к цене);
- кризисные явления и общая нестабильность экономики;
- фундаментальное изменение системы ценностей, индивидуализация

потребителя, растущее значение экологии;

– изменение привычек потребителя, желание иметь удобство во всём.

Лучший способ определить характер предпочтений и требований покупателя – это спросить у него непосредственно. В предлагаемой работе проанализированы результаты опроса покупателей г. Днепропетровска, позволяющие выявить покупательские предпочтения, а также факторы, формирующие отрицательное отношение к процессу выбора и покупки товара.

Целью исследования является определение предпочтений покупателей относительно выбора предприятий розничной торговли при покупке продуктов питания и выявление факторов, формирующих у покупателя отрицательное отношение к процессу покупки и выбора товара.

Изложение основного материала. Современная розничная торговля – это сложный и многоуровневый бизнес. Её основными чертами являются: тесная связь с потребителем (вовлечённость последнего в процесс создания услуги); высокая интерактивность операций (частота контактов с покупателем) и устойчивый состав затрат; относительно низкая мобильность услуг (локализация бизнеса) [9]. В силу стремительного распространения новых форм организации розничной торговли (розничные торговые сети, интернет-торговля и др.), постоянно возрастает уровень конкуренции, предприятию становится все сложнее преодолевать сопротивление постоянно меняющейся рыночной среды.

В этих новых условиях, как указывают Льюис В. Штерн, Адель И. Эль-Ансари и Энн Т. Кофман, классическая формула создания конкурентного преимущества – либо за счёт обеспечения лидерства в ценах, либо за счёт диверсификации товара – в зависимости от конкретных условий уступает место их комбинации [10]. А в число важнейших факторов, влияющих на конкурентоспособность розничного торгового предприятия, включается удовлетворенность покупателей.

Розничная торговля аккумулирует огромный объём информации о потребительских вкусах и предпочтениях покупателей, о качестве товара, об отношении покупателей к различным формам продаж товаров и т. п. Такая информация представляет интерес для всех участников канала сбыта, однако получить её можно только при непосредственном контакте с покупателями.

В данной работе процесс «принятие решения о покупке» дифференцирован по двум направлениям:

– процесс выбора, который непосредственно относится к выбору товара в торговом зале;

– процесс покупки, который непосредственно относится к моменту совершения купли-продажи и определяет факторы, формирующие психические и энергетические издержки покупателя.

Авторами было проведено исследование по выявлению проблем, связанных с покупкой продуктов питания. Методом сбора информации стал опрос покупателей, проживающих в г. Днепропетровске и представляющих городские домохозяйства. Согласно статистическим данным [11], потенциальная ёмкость потребительского рынка товаров и услуг г. Днепропетровска составляет около 300000 городских домохозяйств, объём выборки составил 300 человек. Использовался метод двухступенчатой неслучайной целенаправленной выборки. На первом этапе (первая ступень) методом экспертного отбора было выделено 300 домохозяйств. На втором этапе в каждом домохозяйстве методом опроса был выделен «ответственный за закупку продуктов питания», т. е. лицо, наиболее часто совершающее покупки для всей семьи (домохозяйства), включенный в окончательную выборку. Количественная характеристика респондентов представлена в табл. 1.

В числе респондентов оказались 72% женщин и 28% мужчин – это говорит о том, что в домохозяйствах принимают решение о покупке продуктов питания преимущественно женщины. Возраст респондентов представлен различными категориями, 50,6% респондентов относятся к возрастной группе до 35

Таблица 1

Характеристика основных параметров выборки

Параметры выборки	% от выборки	Показатели параметра, чел.
Пол респондента:		
– женский	72	216
– мужской	28	84
Возраст респондента:		
– до 25 лет;	27,3	82
– от 26 до 35 лет;	23,3	70
– от 36 до 45 лет;	19,3	58
– от 46 до 55 лет;	18,0	54
– старше 56 лет	12,0	36
Место основных покупок:		
АТБ	29,0	87
АТБ; SPAR	7,3	22
АТБ; Сельпо	8,3	25
АТБ; Варус	14,3	43
Варус; Сельпо	2,3	7
Сельпо	8,3	25
Караван	7,0	21
SPAR	2,0	6
Варус	7,7	23
BILLA	6,3	19
Фуршет	4,0	12
METRO	3,3	10

лет включительно, возраст 49,4% участников опроса составил 36 лет и старше. Основным местом покупок для всех респондентов являются супермаркеты. Наиболее посещаемым супермаркетом является АТБ: совершают покупки только в АТБ 29% респондентов, а в сочетании с другими супермаркетами – 30% респондентов.

Полученные количественные данные относительно мест совершения основных покупок показали, что это супермаркет, рынок, специализированные предприятия (киоски, павильоны и т. д.). Детализированные данные представлены в табл. 2.

По результатам исследования, выявлены следующие наиболее значительные группы покупателей:

– 144 респондента, что составляет 48% от численности выборки, полностью делают закупки продуктов питания в супермаркетах;

– 90 респондентов, или 30% от численности выборки, осуществля-

Таблица 2

Количественная характеристика основных мест покупок продуктов питания

Предприятие розничной торговли	% посещений	Количество респондентов, выбравших место покупки, чел.
Супермаркет	100	144
	90	15
	80	20
	60	90
	50	13
Рынок (с/х производители)	20	18
	80	10
	50	20
Киоски, павильоны и т. п.	40	55
	20	33
	10	8
Киоски, павильоны и т. п.	40	10
	20	13
	10	7

ют основные покупки в супермаркетах (60%) и на рынке (40%).

Все респонденты (100%), независимо от соотношения основных мест покупок продуктов питания, посещают супермаркеты, 42% респондентов, кроме супермаркетов, посещают рынки, а 10% респондентов дополнительно посещают специализированные торговые предприятия (киоски, павильоны и т. д.).

Предпочтения покупателей относительно осуществления покупок по дням недели и по времени суток обобщены в табл. 3.

Таблица 3

Предпочтения покупателей относительно времени осуществления основных покупок

Фактор предпочтений	Количество покупателей, чел.	% от основной выборки
Каждый день	86	28,7
По мере необходимости	32	10,7
Через день	20	6,7
Два раза в неделю	24	8,0
Один раз в неделю	18	6,0
Будние дни	44	14,7
Вечер	171	57,0
Выходные, утро	132	44,0
Вторник	18	6,0
Четверг	20	6,7
Пятница	35	11,7

Большая группа покупателей (28,7%) производит покупки каждый день. В выходные дни в первой половине дня делаются крупные закупки в супермаркетах и на рынках (44%). По будним дням основные закупки осуществляются вечером (57%). Это требует от супермаркетов особо тщательно организовывать работу во второй половине рабочего дня и «сглаживать» пиковые нагрузки на предприятие. В течение недели нагрузка относительно невелика в первые дни и затем начинает расти с четверга по воскресенье (рис. 1).

дённые ниже факторы сформулировали сами покупатели.

Из табл. 4 видно, что самым весомым является фактор № 1 – «Не устраивает ассортимент» (46%). Этот фактор наиболее сложно регулировать во времени, так как он связан со стратегией предприятия, которую нельзя быстро перестроить. Факторы № 7 – «Некачественный товар» (10,7%) и № 8 – «Некачественная упаковка товара» (10,3%) зависят от выбора поставщиков. К их устранению нужно подходить радикально, а именно поменять поставщиков. Факто-

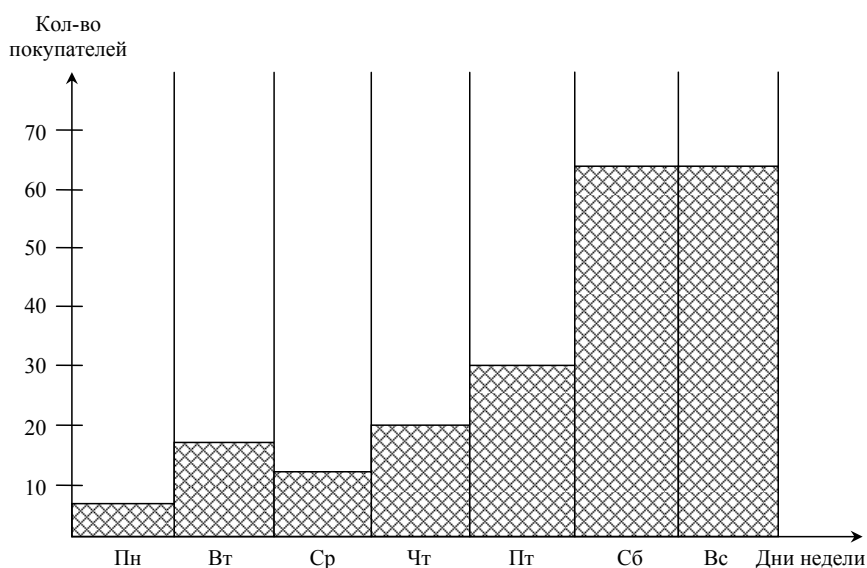


Рис. 1. Тенденция роста количества покупок по дням недели

Было проанализировано отношение покупателей к процессу выбора и покупки товара. Результаты исследования приведены ниже.

Относительно процесса выбора товара, 110 респондентов (36,7%) дали положительную оценку, т. е. они полностью удовлетворены работой супермаркета. Ответы другой части респондентов (190 человек, что составляет 63,3% от объёма выборки) позволили выявить факторы, формирующие у покупателя отрицательное отношение к процессу выбора товара (табл. 4).

В анкете были использованы открытые вопросы, поэтому все приве-

ры № 9 – «Наличие большого количества льда на замороженных морепродуктах» (9%) и № 12 – «Липкие бутылки со сладкой газированной водой» (37%) связаны с нарушением технологии у поставщиков. Эти факторы быстро регулируемые, для их устранения достаточно выставить претензии поставщикам. Остальные факторы зависят от организации работы внутри предприятия розничной торговли.

Далее был проанализирован процесс покупки товара. Он оценён как удовлетворительный 115 респондентами, что составляет 38,3% от всей выборки. При опросе остальных респондентов

Таблица 4

Факторы, формирующие у покупателя отрицательное отношение к процессу выбора товара

№ п/п	Наименование фактора	Количество покупателей, чел.	% от основной выборки
1	Не устраивает ассортимент	138	46
2	Несоответствие товара ценникам (при выкладке)	52	17,3
3	Перебитые даты изготовления и сроков годности	49	16,3
4	Частая смена места товара	47	15,7
5	Неудобная выкладка товара	44	14,7
6	Истёк срок годности товара	38	12,7
7	Некачественный товар	32	10,7
8	Некачественная упаковка товара	31	10,3
9	Наличие большого количества льда	27	9,0
10	Несоответствие указанному весу	22	7,3
11	Большое количество продуктов с ГМО	15	5,0
12	Липкие бутылки со сладкой газированной водой	11	3,7

выявлены факторы, влияющие на процесс покупки товара и формирующие у покупателя отрицательное отношение к этому процессу (табл. 5).

Наиболее весомым является фактор № 1 – «Большие очереди» (51%). Большое значение покупатели придают факторам № 2 и № 4, связанным с неу-

Таблица 5

Факторы, формирующие у покупателя отрицательное отношение к процессу покупки

№ п/п	Наименование фактора	Количество покупателей, чел.	% от основной выборки
1	Большие очереди	153	51
2	Неработающие кассы при наличии очередей	53	17,7
3	Стеснённое пространство торгового зала	46	15,3
4	Медлительность кассиров	41	13,7
5	Отсутствие на полках акционного товара	37	12,3
6	Неприветливость кассира	35	11,7
7	Неотзывчивость продавцов	35	11,7
8	Некомпетентность продавцов	34	11,3
9	Нехватка тележек, корзин, камер хранения в час пик	33	11,0
10	Плата за упаковку	32	10,7
11	Отсутствие консультации продавцов	31	10,3
12	Отсутствие полок для диабетических продуктов	30	10,0
13	Мало касс, обслуживающих алкогольные напитки	28	9,3
14	Ящики в проходах	27	9,0
15	Плохая работа терминалов	24	8,0
16	Мало касс	21	7,0
17	Несоответствие цены на ценнике и цены в чеке при пробивании товара на кассе	21	7,0
18	Взгляд охраны «как на подозреваемого»	20	6,7
19	Уценённый товар на кассе пробивается по цене неуценённого товара	18	6,0
20	Ожидание продавца, который взвешивает овощи и фрукты	15	5,0
21	Отсутствие приспособлений для инвалидов и неоказание помощи персоналом	14	4,7

довлетворительной работой касс (кассиров), стесненному пространству торгового зала (фактор № 3). Все названные факторы зависят от внутримагазинного менеджмента. Они свидетельствуют о том, то необходимо организовать работу с персоналом, обратив внимание на стандарты поведения, знания о товаре и добросовестное выполнение функциональных обязанностей. Фактор № 21 – «Отсутствие приспособлений для инвалидов» (4,7%) требует дополнительных капитальных вложений. Хотя этот фактор имеет наименьший вес, им нельзя пренебрегать.

Факторы № 2, 4, 6, 13, 15, 17, 19 указывают на непрофессиональную работу кассиров и на неудовлетворительную организацию труда персонала в зоне кассовых аппаратов.

Факторы № 7, 11, 18, 20 свидетельствуют о том, что персонал торгового зала плохо знает характеристики товара и недостаточно выполняет свои функциональные обязанности, прежде всего потому, что прошёл недостаточное обучение. Анализ остальных факторов позволил выявить необходимость оптимизации организации разгрузочных работ в торговом зале.

Выводы. Исследование покупательских предпочтений домохозяйств г. Днепропетровска позволило выявить, что основными местами покупок продуктов питания являются супермаркеты. Определены факторы, формирующие отрицательное отношение покупателей к процессу выбора и покупки товара в супермаркетах. Устранение этих факторов требует расширения ассортимента, более тщательного выбора поставщиков (прежде всего по качественным характеристикам товара), организации оптимальной работы внутри торгового предприятия, совершенствования внутримагазинного менеджмента.

За результатами маркетингових досліджень виявлено купівельні уподобання при виборі підприємств роздрібно́ї торгівлі продовольчими товарами, визначено фактори, що формують негативне ставлення до процесу вибору і купівлі товару, та відносний вплив кожного фактора. Наведено рекомендації щодо підвищення рівня обслуговування та ступеня задоволеності споживачів.

Список использованной литературы

1. Шварц П. Оцінка ступеня задоволеності споживача: Як дізнатися, що насправді думають люди / П. Шварц; пер. з англ.; за наук. ред. Є.Є. Козлова. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2007. – 352 с.

2. Анурин В. Маркетинговые исследования потребительского рынка / В. Анурин, И. Мурамкина, Е. Евтушенко. – СПб.: Питер, 2004. – 270 с.

3. Котлер Ф. Маркетинг 3.0.: от продуктов к потребителям и далее к человеческой душе / Ф. Котлер, Х. Картаджая, А. Сетиаван. – М.: Эксмо, 2011. – 240 с.

4. Лукич Радмило М. Управление продажами / Радмило М. Лукич. – М.: Издательство «Манн, Иванов и Фербер», 2010. – 256 с.

5. Синяева И.М. Маркетинг торговли / И.М. Синяева, С.В. Земляк, В.В. Синяев. – М.: Изд-во «Дашков и Ко», 2009. – 459 с.

6. Наумов В.Н. Маркетинг сбыта [Электронный ресурс] / В.Н. Наумов – Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru/read/m11/5.htm>

7. Бурлуцкий Б.В. Выбор оптимального расположения магазина с учетом вероятностных характеристик / Б.В. Бурлуцкий, М.В. Ярославцева // Научные труды ДонНТУ. Серия экономическая. – 2004. – Вып. 75. – С. 35–41.

8. Войцеховский О. Современный супермаркет / О. Войцеховский, А. Жигульский. – М.: Издательство Жигульского, 2001. – 351 с.

9. Шевченко Л.С. Введение в маркетинг / Л.С. Шевченко. – Харьков: Консум, 2000. – 672 с.

10. Штерн Льюис В. Маркетинговые каналы / Льюис В. Штерн, Адель И. Эль-Ансари, Энн Т. Кофман. – М.: ИД «Вильямс», 2002 – 621 с.

11. Держкомстат України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>

Ключові слова: роздрібна торгівля, задоволеність покупця, процес вибору і купівлі товару, купівельні уподобання.

Being based on market research result authors reveal the consumer preferences concerning to the choice of food retailers, identify the factors forming a negative attitude to the process of selecting the purchase and relative influence of each factor. The recommendations aimed to increase the level of service and customers' satisfaction are presented.

Key words: retail trade, customer satisfaction, process of selecting and purchasing goods, consumers' preferences.

Надійшло до редакції 10.11.2011.

УДК 658.15

Т.О. ЗАГОРНАЯ, кандидат экономических наук, доцент
Макеевского экономико-гуманитарного института

ДИАГНОСТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕДУРЫ В УПРАВЛЕНИИ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА

В статье предложена методика диагностики и группировки регионов с обоснованием классификационных признаков. Для диагностики развития регионов предлагается использовать как существующие статистические показатели (соотношение доли инновационной продукции и доли затрат на технологические инновации, соответствие структуры внутренних текущих затрат), так и оценку изменения уровня асимметрии инновационного развития регионов. Механизм управления развитием инновационной системы региона рассматривается как совокупное действие функциональных структур, включает как общие, так и специфические характеристики развития региона, и построен по принципу иерархии.

Ключевые слова: региональная инновационная система, инновационное развитие, механизм управления, экономическая диагностика, инструментарий диагностики, взаимодействие.

Постановка проблемы. Модернизация национальной экономики и связанные с ней социально-экономические преобразования во многом предопределяются преумножением научных знаний, продуцированием инноваций и являются необходимым условием жизнеобеспечения общества. Создание конкурентоспособной экономики возможно при условии вовлечения инновационных факторов в процесс социально-экономического развития, что может привести к решению проблемы нивелирования пространственного неравенства. Существующие в настоящее время различия в уровнях регионального инновационного развития подтверждаются статистикой инновационной и научной деятельности в Украине. Она констатирует появление таких негативных тенденций, как низкий уровень внедрения инноваций, существенная территориальная асимметрия в инновационном развитии, снижение в ряде регионов инновационной активности, недостаточный спрос со стороны реального сектора экономики на новые технологии и т. п.

Кроме того, в настоящее время тенденции таковы, что научно-технический

прогресс приводит к дальнейшему углублению региональных различий, существование которых обуславливает необходимость поиска направлений развития региональных систем, отвечающих условиям современности и социально-экономическим особенностям региона. Эффективность инновационных процессов в регионе может быть обеспечена при условии создания эффективных механизмов управления, что предопределяет значимость разработки методологии управления, обеспечивающей восприимчивость регионов к новшествам. В связи с этим наиболее актуальным становится решение проблемы управления функционированием и развитием региональных инновационных систем, трудности которой заключаются в недостаточной разработке методологических подходов управления сложными системами.

Анализ исследований и публикаций. Актуальные вопросы, связанные с изучением регионального развития, государственного регулирования, нашли отражение в работах ведущих ученых А.Г. Аганбегяна, А.Г. Гранберга, Ю.А. Гаджиева, С.Ю. Глазьева, О.С. Богмы [1], Я.Г. Берсуцкого [2],

Н.И. Лариной, В.Н. Лексина, П.А. Минакира, Н.Н. Некрасова, Б.П. Орлова, В.Н. Чужикова [8] и ряда других.

Огромное значения для исследования инновационных аспектов развития сложных систем имеют работы С.Н. Ильяшенко [4], Е.В. Ревенко [8], М. Портера, А.И. Татаркина, Д.А. Харта, М. Фримена, Ф. Хайсека, И.Н. Дрогобыцкого, Ю.И. Черняка. В трудах вышеуказанных ученых проанализированы и выявлены закономерности управления и регулирования процессами формирования, функционирования и развития региональных систем. Однако современный период характеризуется декларированием приоритетов инновационного прорыва в сочетании с методами ведения хозяйства и не вполне отвечает требованиям современных реалий мировой и национальной экономики, что в ряде случаев неизбежно приводит к противоречиям в системе экономических интересов. Сформированный на этой основе процесс управления не в состоянии обеспечить адекватную реакцию на происходящие изменения в пространстве. В связи с этим возникает необходимость разработки научно обоснованной методологии управления развитием региональных инновационных систем на основе методов и моделей экономической диагностики.

Целью статьи выступает углубление методологии управления функционированием и развитием инновационной системы региона с использованием инструментария экономической диагностики.

Изложение основного материала. Изучение существующих подходов к понятию «регион» и «региональная инновационная система» показало необходимость пространственного разреза исследования, обусловленного наличием существенной дифференциации регионов Украины. В современных теориях регион рассматривается как система – носитель определенных экономических отношений, что предполагает их выделение в соответствии со спецификой и факторами его развития. Так, в работе

[3, с. 112–117] выявлено, что инновационное развитие региона в большей степени зависит от нематериальных факторов производства. И конкретный вектор инновационного развития, отрасль науки, инновационное производство напрямую связаны с региональной спецификой. Это положение предопределяет выбор системы управления инновационным развитием региона.

Систематизация исследований ведущих специалистов в данной области, детально представленная в работах [3, с. 49–50; 5, с. 11–18], позволила дать следующее определение: *инновационная система региона (ИСП)* – совокупность взаимосвязанных подсистем, располагающих необходимыми инновационными ресурсами, объединенных интеграционными внутренними и внешними связями для обеспечения эффективного прохождения идей, знаний до конкретной реализации инновации, исходя из интересов региона (общества). В данное определение включены системообразующие принципы, такие как целостность и результат функционирования и развития системы, основа ее функционирования, функциональные взаимосвязи элементов системы и окружающей среды, целевая направленность.

Инновационная система региона рассматривается, с одной стороны, как подсистема национальной инновационной и социально-экономической систем и, с другой стороны, как локальная система с ее структурным содержанием (элементами). Как подсистема она является организационно связанным элементом и, в свою очередь, также состоит из подсистем.

Локальная система представлена внутренним содержанием структурных элементов. Концептуально научно-инновационная структура системы базируется на изучении ресурсов во взаимосвязи с результатами их использования. Данная структура определена на основе ресурсно-воспроизводственного, институционального, функционального подходов. Так, ресурсно-воспроизводственный подход основывается на взаимосвязанном процессе вос-

производства инновационного ресурса, который представлен в виде:

$$Ir(t) = \langle K_i(t), I_j(t), P_l(t), U(t), E_f(t) \rangle, \quad (1)$$

где $I_r(t)$ – инновационный ресурс;

$K_i(t)$ – кадровый научный ресурс i -го вида;

$I_j(t)$ – интеллектуально-информационный ресурс j -го вида;

$P_l(t)$ – производственно-технологический ресурс l -го вида;

$U_s(t)$ – организационно-управленческий ресурс s вида,

$E_f(t)$ – инвестиционно-финансовый ресурс f -го вида;

t -й период времени.

Ключевым фактором является оценка структуры инновационного ресурса. В современных условиях на качество инновационного развития накладываются проблемы диспропорции, причем структурного порядка, так как регионы существенно различаются по его наличию и использованию, преумноженному социально-экономическими условиями. Это приводит к увеличению (уменьшению) асимметрии их развития [8, с. 161].

Мировой опыт показывает, что отражение приоритетов регионального инновационного развития основывается на диагностике региональных проблем, требований социально-экономических стратегий. Это обуславливает необходимость системного описания и диагностики научно-инновационного развития регионов (рис. 1).

Прежде всего должны учитываться особенности типов регионов, выделяемых с учетом различных условий. Усиление интереса к данной проблеме проявляется в разнообразии созданных типологий. Вместе с тем нынешняя изученность проблемы недостаточна. Предлагаемая методика базируется на системном комплексном подходе, который дает возможность интегрировать в единую систему совокупность показателей, характеризующих научно-инновационное и социально-экономическое развитие региона и классифицировать в совокупности объекты исследования, обладающие общим признаком. В отли-

чие от существующих методик предлагаем выделить типы региональных инновационных систем, исходя из классификации научно-образовательной и производственно-инновационной подсистем.

Для классификации региональных инновационных систем предлагается использовать относительные показатели, которые классифицированы по группам: относительные показатели структуры; относительные показатели интенсивности (относительные показатели уровня); интегральный показатель развития системы.

Методика предусматривает поэтапную (итеративную) классификацию с использованием традиционных приемов группировки и многомерной классификации. В качестве основных типологических признаков распределения предлагаются соотношение доли инновационной продукции и доли затрат на технологические инновации, соответствие структуры внутренних текущих затрат, изменение уровня асимметрии инновационного развития, степень проявления совокупных факторов научно-инновационного развития.

Ввиду того, что достаточно много признаков описывают инновационное развитие региона, для типологизации использовался компонентный анализ. Интегральный показатель уровня научно-инновационного развития i -го региона Ur_i выражается в виде функции:

$$Ur_i = \sum_j^m f_{ij} \cdot d_j = (f_{i1} \cdot d_1) + (f_{i2} \cdot d_2) + (f_{i3} \cdot d_3) + (f_{i4} \cdot d_4) + (f_{i5} \cdot d_5), \quad (2)$$

где f_{ij} – главные j -е компоненты i -го региона ($j = \overline{1,5}; i = \overline{1,12}$);

d_j – удельные веса главных j -х компонент;

f_{i1} – главная компонента, характеризующая ресурсы научно-инновационного развития i -го региона (ресурсный фактор);

f_{i2} – главная компонента, характеризующая эффективность инновацион-

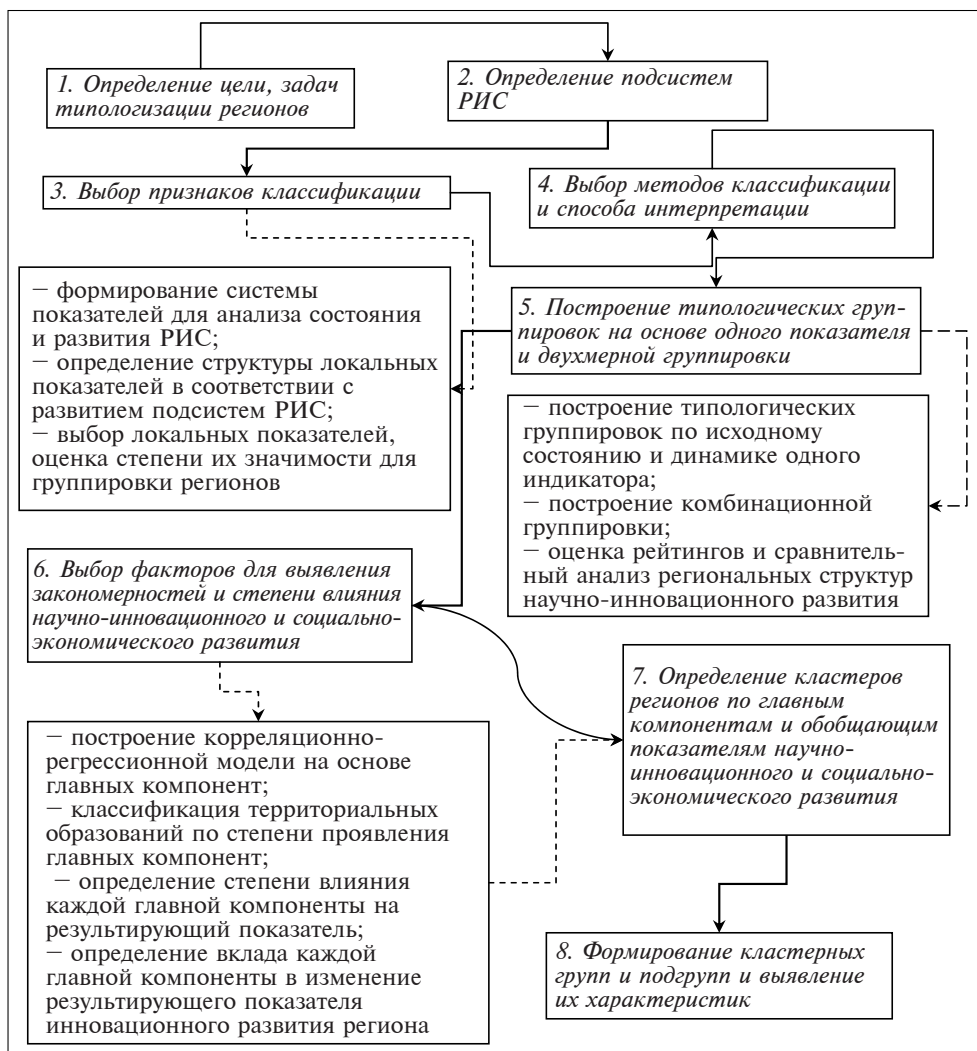


Рис. 1. Процедура типологизации региональных инновационных систем на основе диагностики (составлено на основании [3, с. 78])

ной деятельности i -го региона (результативный фактор);

f_{i3} – главная компонента, характеризующая инновационную активность организаций i -го региона (инновационный фактор);

f_{i4} – главная компонента, характеризующая уровень научного развития i -го региона (фактор развития науки);

f_{i5} – главная компонента, характеризующая структурный фактор научного развития i -го региона (структурный фактор науки).

Удельные веса главных компонент, соответственно, равны: $d_1 = 0,367$; $d_2 = 0,208$; $d_3 = 0,174$; $d_4 = 0,138$; $d_5 = 0,113$.

Методикой определения типов регионов предусматривается выявление факторов социально-экономического развития. Обобщающая характеристика экономического развития региона (rs_i) рассчитывается следующим образом:

$$rs_i = (f_{i1} \cdot l_1) + (f_{i2} \cdot l_2) + (f_{i3} \cdot l_3), \quad (3)$$

где f_{i1} – главная компонента, характеризующая уровень самообеспечения социально-экономического развития i -го региона (фактор самообеспечения региона);

f_{i2} – главная компонента, характеризующая потенциал социально-

экономической системы i -го региона (фактор потенциального развития);

f_{i3} – главная компонента, характеризующая уровень воспроизводственных процессов в i -ом регионе (воспроизводственный фактор);

l – удельные веса компонент результативности РИС, которые, соответственно, равны: $l = 0,523$, $l = 0,259$, $l = 0,218$.

Обобщающая характеристика состояния и развития трудовых ресурсов региона (rt_i) рассчитывается следующим образом:

$$rt_i = (f_{i1} \cdot p_1) + (f_{i2} \cdot p_2), \quad (4)$$

где f_{i1} – главная компонента, характеризующая трудовой потенциал i -го региона (фактор трудового потенциала);

f_{i2} – главная компонента, характеризующая уровень развития человеческого ресурса i -го региона (фактор человеческого ресурса);

p – удельные веса компонент состояния и развития трудовых ресурсов, которые, соответственно, равны: $p = 0,688$, $p = 0,312$.

В соответствии с преобладающими элементами развития региональных инновационных систем и предложенной в работе шкалой измерения уровня развития региона выделены следующие типы регионов: инновационно неактивный, регион с низким уровнем инновационного развития (низкоактивный), регион со средним уровнем развития (среднеактивный), инновационно активный регион.

С точки зрения общеметодологического подхода, управление развитием инновационной системы региона представляет собой процесс сознательного воздействия для интенсификации воспроизводственных инновационных циклов, которые на определенной стадии развития являются доминирующим фактором. При этом «воздействие на развитие» предполагает непрерывный процесс воспроизводства ресурсов, достижение устойчивого состояния и формирование элементов системы в конкретный период времени с учетом тенденций развития региона. Поскольку под развитием понимаются, прежде

всего, качественные изменения системы, то реальное развитие осуществляется путем формирования среды на основе локальных траекторий роста, что позволяет достаточно обосновано выявить взаимосвязь управления функционированием и управления развитием системы. В методологическом плане в первом случае процесс управления сконцентрирован на проблемах регулирования стационарного состояния системы, во втором – на определении границ развития системы [4, с. 19].

Исследование сущности управления развитием инновационной системы региона позволило выявить, что данный процесс необходимо рассматривать с двух сторон: регулирования взаимодействия между регионами и взаимодействия внутри региона. И в том, и другом случае управление развитием, прежде всего, связывают с формированием и реализацией государственной и региональной политики.

При формировании механизма управления следует различать два вида динамики, что на практике во многих случаях не подчеркивается. Если речь идет о функционировании системы, то механизм должен быть направлен на поддержание ее устойчивого состояния. В свою очередь, механизм управления развитием системы связан с созданием условий ее перехода из одного качественного состояния в другое. Применение системного и процессного подходов к управлению определило иерархическую систему механизма. В работе [5, с. 121–131] предложена система механизмов, включающая иерархию, верхний уровень которой представляет собой механизм регулирования, направленный на обеспечение исполнения стратегической цели развития инновационной системы региона. Средний уровень – формирование организационно-правовых отношений между подсистемами в процессе прохождения инновационного продукта до конечного потребления. На нижнем уровне находятся механизмы взаимодействия участников внутри подсистем, которые обеспечивают взаимосвязь в процессе создания инноваций.

Таким образом, механизм управления развитием инновационной системы региона можно определить как совокупные действия функциональных структур на основе использования оптимального сочетания всех элементов системы управления с целью интеграции экономических субъектов и достижения преимуществ инновационного развития региона. Концептуальная модель механизма управления построена по принципу формирования горизонтальных и вертикальных связей. Модель будет иметь вид:

$$M(S^G \cup S_i) \rightarrow \langle W, B, F, C, O \rangle, \quad (5)$$

где $M(S^G \cup S_i)$ – концептуальная модель механизма управления, обусловленная стратегической целью развития инновационной системы региона ($S^G \cup S_i$);

S_i – множество стратегических целей i -х подсистем, включенных в инновационный процесс;

$W = \{w_p\}$ – субъекты региональной инновационной системы (НИИ, инновационно активные организации региона, организации инфраструктуры, инвесторы, государственные институты);

$B = \{b_q\}$ – инструменты взаимодействия субъектов РИС;

$F = \{f_d\}$ – формы взаимодействия субъектов РИС;

$C = \{c_j\}$ – способы взаимодействия субъектов РИС;

$O = \{o_k\}$ – механизмы взаимодействия субъектов подсистем в процессе реализации стратегической цели развития системы.

Обосновано, что наибольшее значение приобретает решение задачи координации целей хозяйствующих субъектов с общностью (интересами) региона. Технология формирования целей представлена на рис. 2.

Проведенный анализ показал, что спецификой регионов с низким уровнем инновационного развития являются существенные диспропорции в уровнях развития подсистем. При таком развитии целесообразно полагать, что стратегическая цель научно-образовательной подсистемы будет определяться регио-

нальными органами власти, а цель производственно-инновационной подсистемы выстраивается на основе корректировки множества целей бизнес-организаций, включенных в инновационный процесс.

Цель инфраструктурной подсистемы подчинена целям развития вышеперечисленных подсистем. Различия в подходах формирования стратегических целей подсистем нивелируются при помощи функционирования подсистемы государственного регулирования [6, с. 145–153].

На основе систематизации ряда работ [3–5; 9] определено, что при построении механизма управления развитием инновационной системы региона целесообразно учитывать следующие положения: формальные отношения (взаимосвязи) между подсистемами РИС; зоны и границы ответственности подсистем в инновационном развитии региона; набор инструментов управления инновационным развитием региона; условия активизации научной и инновационной деятельности на уровне региона / бизнес-единицы; определение критерия (системы индикаторов) оценки эффективности управления инновационной системой региона.

Далее должны быть формальные взаимосвязи между подсистемами ИС, зоны и границы их ответственности, условия активизации научной и инновационной деятельности субъектов подсистем, система индикаторов оценки развития инновационной системы региона.

Предлагаемая система индикаторов содержит интегральные, обобщающие количественные и качественные характеристики состояния и развития подсистем. В зависимости от расстановки основных приоритетов развития инновационной системы региона они систематизированы и выстроены в соответствии с иерархией для получения полной картины ее функционирования и развития. При формировании базовой системы индикаторов, характеризующей состояние и развитие инновационной системы региона, обоснованы требования, такие как сочетание полноты

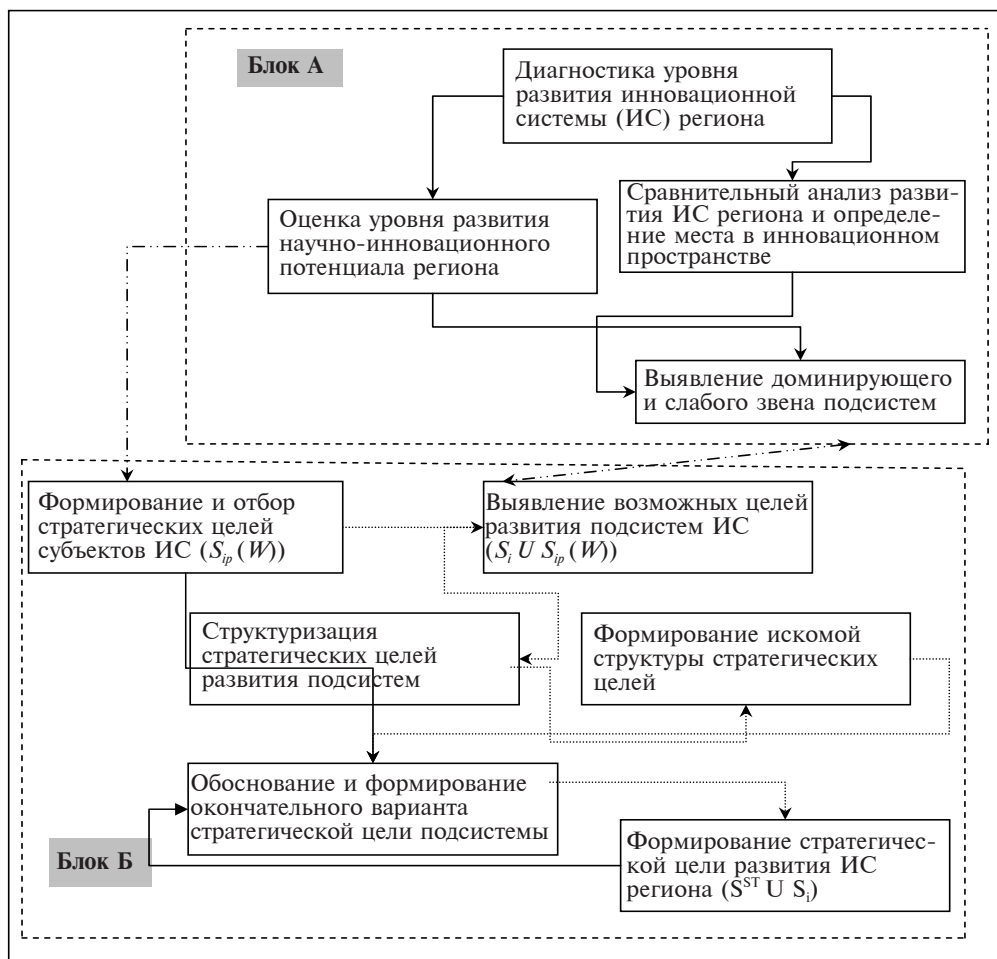


Рис. 2. Технология формирования стратегической цели развития инновационной системы региона по результатам диагностики (составлено на основании [3, с. 111–113])

полученных результатов и использования ограниченного круга индикаторов, отражение особенностей и специфики развития подсистем, пространственно-временная оценка состояния и развития инновационной системы, сравнение и сопоставимость индикаторов с индикаторами инновационного пространства. Автором предлагается следующая система индикаторов развития системы мезоуровня: интегральная оценка развития системы; критерии оценки развития подсистем (индикаторы развития подсистем); индикаторы, характеризующие активность субъектов инновационной системы (индикаторы качества развития); индикаторы структурных изме-

нений развития системы (индикаторы структуры системы).

В качестве основного критерия предложено использовать интегральную оценку, характеризующую индекс вклада научного и инновационного развития региона в ВВП:

$$I_i(t) = \frac{\sum_{i=1}^n NRr_i(t)}{GRP(t)} + \frac{\sum_{i=1}^n VRr_i(t)}{GRP(t)}, \quad (6)$$

где $I_i(t)$ – индекс вклада научного и инновационного развития региона в ВВП, в t -й период времени, (%),

$NRr_i(t)$ – объем выполненных научных работ i -го муниципального образования в t -й период времени (млн грн);

$VR_i(t)$ – объем инновационной продукции i -го муниципального образования в t -й период времени (млн грн);

$GRP(t)$ – внутренний региональный продукт в t -й период времени (млн грн).

Обосновано, что наиболее предпочтительными являются оценочные параметры развития подсистем, основанные на индикаторах в относительном выражении и только те, которые позволяют отразить специфику выполнения основных функций изучаемых подсистем. В работах [1; 3; 6] предлагаются индикаторы в относительном выражении, что позволяет вызвать необходимое соотношение показателей функционирования инновационной системы региона, поставить в зависимость от развития реального сектора экономики и реализовать предлагаемые требования к индикаторам.

На основе проведенного исследования автором предложена система индикаторов по двум подсистемам. Индикаторы оценивают ресурсы и результат функционирования и развития подсистем. Предлагаемый подход формирования системы индикаторов позволит отслеживать изменение структурных элементов системы и возможность ее использования для сравнения развития региональных инновационных систем. Предложенная система индикаторов является результатом теоретических и аналитических исследований.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Таким образом, предлагаемая методика диагностики и типологизации регионов с обоснованием классификационных признаков является важнейшим элементом управления инновационным развитием региона. В качестве основных параметров классификации регионов предложены соотношение доли инновационной продукции и доли затрат на технологические инновации, соответствие структуры внутренних текущих затрат, изменения уровня асимметрии инновационного развития по степени проявления совокупных факторов научно-инновационного развития.

Список использованной литературы

1. Богма О.С. Застосування клас-терного підходу у якості стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємств національної економіки / О.С. Богма // Прометей: регіональний зб. наук. праць з економіки. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2006. – С. 157–159.

2. Берсуцкий Я.Г. Принятие решений в управлении экономическими объектами: методы и модели: монография / Я.Г. Берсуцкий, Н.Н. Лепа, А.Я. Берсуцкий [и др.] / ИЭП НАН Украины. – Донецк: ООО «Юго-Восток, ЛТД», 2002. – 276 с.

3. Горюнова Л.А. Инновационная система региона. Инструменты и механизмы управления: монография / Л.А. Горюнова. – СПб.: Изд-во СПбГУ-ЭФ, 2011. – 216 с.

4. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: навч. посіб. / С.М. Ілляшенко. – 2-ге вид., перероб і доп. – Суми: ВТД «Університетська книга»; Київ: Видавничий дім «Княгиня Ольга», 2005. – 324 с.

5. Методология управления развитием экономических систем: монография / К.В. Екимова, И.П. Савельева, А.В. Наумов, М.Ю. Предеина, Е.В. Федина. – Челябинск: Изд-во РЕКПОЛ, 2008. – 224 с.

6. Осипова О.В. Экономический кластер: понятие, свойства, границы, отличие от других объединений / О.В. Осипова, О.В. Артемова // Вестник Южно-Уральского Государственного Университета. Серия «Рынок: теория и практика». – 2006. – Вып. 4. – С. 145–153.

7. Ревенко Е.В. Взаимосвязь основных понятий управления развитием предприятия в условиях кризиса / Е.В. Ревенко // Бизнес Информ, 2006. – № 6. – С. 123–126.

8. Чужиков В. Кластери як об'єкт державного регулювання / В. Чужиков // Вісник Української академії державного управління при Президентіві України. – 2001. – № 4. – С. 160–168.

У статті запропоновано методику діагностики й групування регіонів з обґрунтуванням класифікаційних ознак. Для діагностики розвитку регіонів пропонується використовувати як існуючі статистичні показники (співвідношення частки інноваційної продукції й частки витрат на технологічні інновації, відповідність структури внутрішніх поточних витрат), так і оцінку зміни рівня асиметрії інноваційного розвитку регіонів. Механізм управління розвитком інноваційної системи регіону розглядається як сукупна дія функціональних структур, включає як загальні, так і специфічні характеристики розвитку регіону, і побудований за принципом ієрархії.

Ключові слова: *регіональна інноваційна система, інноваційний розвиток, механізм управління, економічна діагностика, інструментарій діагностики, взаємодія.*

A method of the diagnostics and groups region is offered in article with motivation taxonomic sign. For diagnostics of the development region is offered use as existing statistical factors (the correlation of the share innovations to product and share of the expenses on technological innovation, correspondence to of the structure of the internal current expenses) so and estimation of the change level to asymmetries innovation's developments a region. The mechanism of management development innovation's systems of the region is considered as total action of the functional structures, includes as the total, so and specific features of the development of the region and is built on principle of the hierarchies.

Key words: *regional innovation's system, innovation's development, mechanism of management, economic diagnostics, toolbox of the diagnostics, interaction.*

Надійшло до редакції 17.01.2012.

УДК 658.3

С.О. ФАЙЗОВА, аспірант
Національної металургійної академії України

ОБҐРУНТУВАННЯ МОДЕЛІ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ НА ОСНОВІ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ

Запропоновано модель мотивації персоналу промислового підприємства на основі збалансованої системи показників (BSC – Balanced Scorecard).

Ключові слова: стратегія, збалансована система показників, стратегічні проєкції, ключові фактори успіху, ключові показники ефективності (KPI), стратегічна карта, мотивація.

Вступ. В умовах ринкової трансформації економіки України актуальними стають технології збалансованого управління як засіб досягнення стратегічних цілей підприємства, що гармонійно пов'язані з успішною роботою у коротко- і середньостроковій перспективі. З використанням технології BSC (Balanced Scorecard) стратегічна мотивованість співробітників стає наслідком усвідомлення орієнтирів для розвитку та спонукальних мотивів просуватися в обраному напрямі [1].

Практика свідчить про неможливість створення ідеальної мотиваційної моделі. Системний підхід до процесу корпоративного управління потребує розумного поєднання традиційних та прогресивних методик управління, планування та мотивації. На наш погляд, технологія BSC недоцільна для побудови системи мотивації тих співробітників, праця яких піддається вимірюванню, має безпосередній вплив на основні показники ефективності підприємства, а результат є наочним: існують давно перевірені преміальні системи оплати праці. BSC, навпаки, дозволяє побудувати систему стратегічної мотивації керівників та спеціалістів усіх рівнів, перш за все невиробничих підрозділів: показники роботи кожного окремого співробітника, індивідуальна карта стратегії прив'язуються до загальних KPI підрозділу та усієї компанії.

Виклад основного матеріалу. Найбільш складним і маловивченим у систе-

мі мотивації за BSC залишається комплекс KPI, який дозволяє класифікувати і оцінювати співробітників за їх місцем і важливістю в компанії. Відповідно, вважаємо за доцільне розробку мотивації за BSC в умовах промислового підприємства побудувати з урахуванням функції цінності [3]. Для кожної групи та кожного співробітника має бути побудовано власну мотиваційну систему цінностей, досягнення яких дозволяє оцінити індивідуальний внесок у досягнення стратегічних цілей вищого рівня ієрархії управління. Особливістю методики, що пропонується до використання в умовах промислового підприємства, є пріоритетність у мотиваційній системі цінностей нефінансових показників, що безпосередньо контролюються співробітниками.

Побудову цієї моделі можна умовно розбити на три рівні. На 1-му рівні йде каскадування і декомпозиція стратегічних цілей підприємства та підрозділу на рівень його співробітників; визначення KPI виконання бізнес-процесів; формування матриці відповідальності. На 2-му рівні відбувається виділення і класифікація ключових позицій співробітників для подальшої розробки системи матеріального заохочення, складання індивідуальних стратегічних карт. На 3-му рівні відпрацьовуються умови та джерела матеріального стимулювання.

Запропонована методика передбачає введення бонусної системи матеріального стимулювання за рахунок

приросту чистого прибутку підприємства. За основу прийнято використання комплексного методу вимірювання досяжності цілей, який поєднує кардинальні (кількісні) та ординальні (якісні) оцінки. Кількісна оцінка орієнтована на ключовий показник ефективності підрозділу, збалансований з КРІ всіх організаційних рівнів управління підприємством через задоволення інтересів усіх груп економіко-управлінського впливу та індивідуальних інтересів. Вона визначає основну частку бонусу для кожного співробітника підрозділу, тобто оцінює його особистий внесок у вагомість внеску підрозділу щодо досягнення генеральної стратегії. Ординальні оцінки зазвичай не мають середнього рівня, наприклад, показник запропонованих цінних ідей, тощо. Вони формуються на основі компетенції керівника підрозділу та враховують безпосередній індивідуальний внесок співробітника у досягнення стратегічних цілей. Окремим цілям при цьому може надаватися однакова або різна вага залежно від значення або обсягу ресурсів, що необхідні для їх досягнення. Оскільки така рейтингова оцінка може створювати загрозу концентрації співробітників лише на кількох «рентабельних» цілях з їх загального переліку, вважаємо за необхідне формування основної частини бонусу на основі кількісної оцінки виконання ключового для відділу і колективу підрозділу показника ефективності.

Розрахунок додаткової частини бонусу пропонуємо здійснювати на основі показників, які сконцентровані у напрямі «мотивація, делегування повноважень, відповідність особистих цілей корпоративним» [2] з перспективи «навчання і зростання» (наприклад, показники роботи у команді тощо), що залучає до системи мотивації не лише корпоративні, але й оперативні та особисті цілі.

Формалізація генеральної стратегії потребує її обов'язкової декомпозиції на корпоративному рівні з урахуванням ключових бізнес-процесів та груп економіко-управлінського впливу. Для металургійних підприємств ключови-

ми процесами, які дозволяють реалізувати визначену стратегію та забезпечують ефективне функціонування ланцюга створення вартості, є процеси у сфері постачання, виробництва та збуту. Відповідно до комплексного урахування економічних інтересів основних груп економіко-управлінського впливу (власники/менеджмент, споживачі, працівники, постачальники), у запропонованій моделі BSC підприємство реалізує визначену стратегію у межах 5 стратегічних проєкцій: фінанси, постачання, виробництво, збут, персонал-системи. У стратегічній карті металургійного підприємства (рис. 1) представлена декомпозиція корпоративної стратегії відповідно до визначених проєкцій. Вона пов'язує стратегічні проєкції та цілі низкою причинно-наслідкових зв'язків. Кваліфіковані, мотивовані та поєднані загальним баченням співробітники (перспектива персонал-системи), використовуючи розвинуту інфраструктуру (інформаційні та управлінські системи, обладнання та технології), забезпечують зростання продуктивності праці та високу ефективність бізнес-процесів. Налагожені бізнес-процеси (перспективи: постачання – виробництво – збут) забезпечують ритмічність поставок матеріальних ресурсів та зростання обсягів виробництва, зниження собівартості одиниці продукції, розширення виробничого асортименту, якісне виконання замовлень споживачів, що має наслідком зростання конкурентних переваг. Стабільність позиції підприємства на ринку металургійної продукції, його новаторський імідж та реалізація перспектив виходу на нові ринки є запорукою досягнення фінансових цілей: зростання чистого прибутку забезпечує підвищення рентабельності, платоспроможність та фінансову стійкість. Зростання на цій основі ринкової вартості підприємства відкриває широкі можливості підвищення його інвестиційної привабливості та стабільного розвитку. Таким чином, досягається баланс економічних інтересів груп економіко-управлінського впливу, узгодження їх функціональних цілей, їх підпорядкування досягненню генераль-

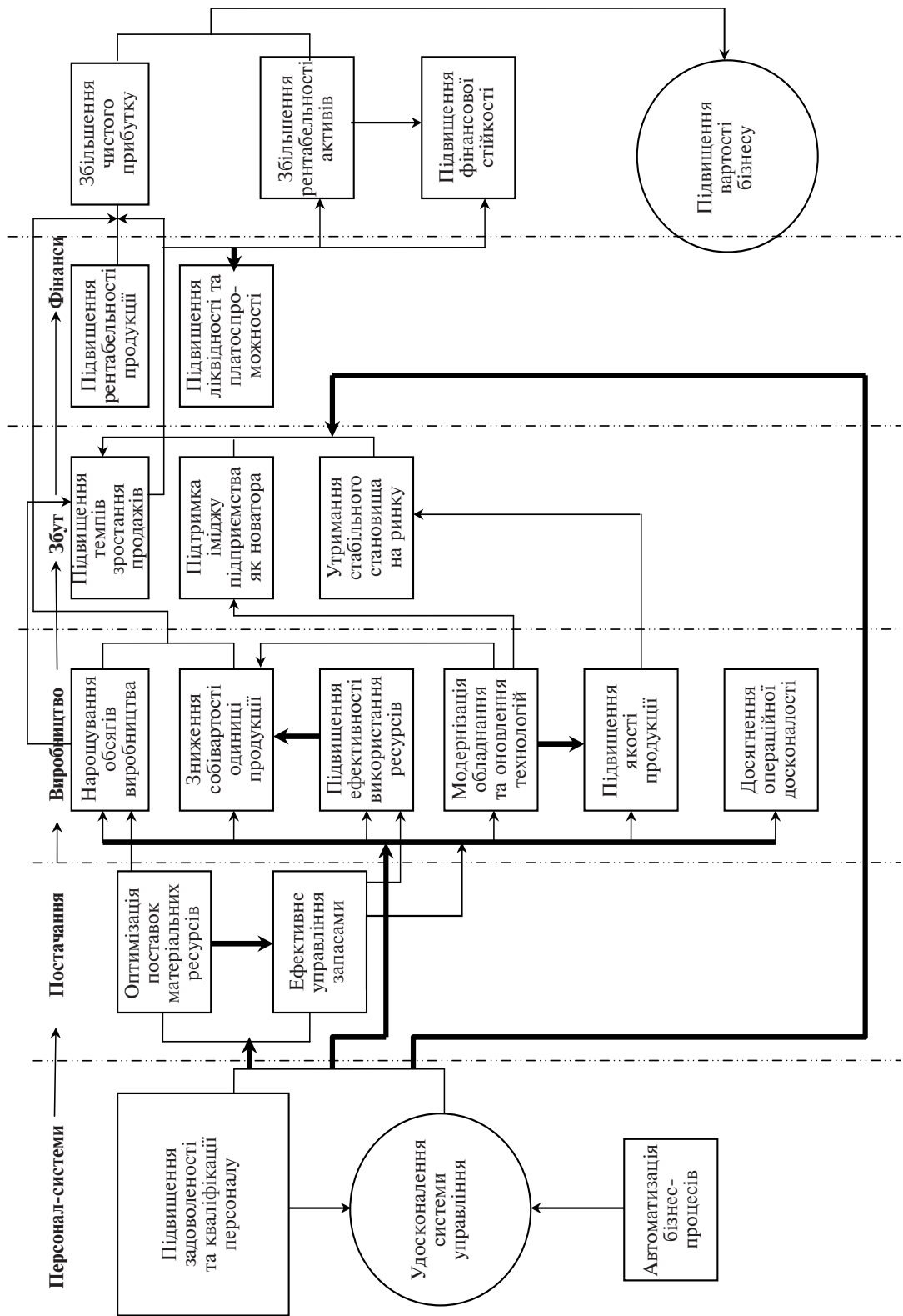


Рис. 1. Стратегічна карта метадурійного підприємства

ної стратегії підприємства, що полягає в мінімізації витрат та забезпеченні високої якості продукції, інвестуванні у прогресивну техніку і технологію. Переведення корпоративної стратегії на операційний рівень передбачає її подальше каскадування з урахуванням діючої багаторівневої організаційної структури: рівень компанії – директорів; цехів, відділів та функціональних груп, співробітників.

Складання стратегічних карт для підрозділів підприємства базується на чіткому баченні їх функціональної ролі. Стратегічна карта відділу маркетингу та збуту (рис. 2) показує, що каскадування корпоративної стратегії на рівень підрозділу супроводжується уточненням навіть стратегічних проєкцій.

З урахуванням специфічної функціональної ролі цього структурного підрозділу як ключові бізнес-процеси про-

Стратегічні цілі

Фінанси	Виробництво
Збільшення рентабельності продажів	Максимальне завантаження виробничих потужностей за умов оптимальної прибутковості
Клієнти	Маркетинг
Запобігання внутрішній та зовнішній монополії	Формування та удосконалення каналів просування продукції
Персонал-системи	
Підвищення професійної компетентності	

CSFs

Фінанси	Виробництво
Збільшення обсягу продажів	Впровадження прибуткових технологічних інновацій
Оптимальна оптова ціна	Відповідність асортименту та якості продукції вимогам споживачів
Клієнти	Маркетинг
Формування довгострокових договірних відносин	Якість маркетингового планування
Оптимізація бази постачальників	Управління товарною матрицею
Розширення ринків збуту	Ефективна цінова політика
Персонал-системи	
Автоматизація інформаційної системи	
Мотивація персоналу	

KPI

(курсивом виділено нефінансові показники)

Фінанси	Виробництво
Рентабельність продажів	<i>Кількість заходів щодо удосконалення технологій виробництва</i>
Оборотність дебіторської заборгованості	<i>Рівень товарності</i>
Клієнти	Маркетинг
<i>Виконання договірних поставок товарної продукції</i>	<i>Співвідношення фактичного та прогнозованого обсягу продажу</i>
<i>Кількість несвоєчасних поставок сировини</i>	<i>Кількість маркетингових заходів</i>
<i>Частка ринку</i>	<i>Відхилення оптової ціни від цін конкурентів</i>
Персонал-системи	
<i>Кількість користувачів автоматизованою базою даних</i>	
<i>Середній стаж роботи</i>	

Рис. 2. Стратегічна карта відділу маркетингу та збуту

понуємо виокремити постачання – збут, виробництво та маркетинг. Відповідно, доцільним є виділення 5 проєкцій: фінанси, клієнти, виробництво, маркетинг, персонал-системи.

Підпорядкування системи мотивації персоналу стратегічним цілям на основі BSC перш за все стосується керівників та спеціалістів невиробничих підрозділів, коли на кінцевий результат мають вплив численні фактори та існують труднощі визначення внеску конкретного працівника у досягнення кінцевого результату. Включення у мотиваційну схему співробітників відділу маркетингу та збуту металургійного підприємства відповідальності та винагороди за виконання стратегічних показників потребує визначення вимірника досягнення цілей на основі індивідуальних стратегічних карт. Стратегічна карта спеці-

аліста з продажів визначає структурно-логічні взаємозв'язки стратегічних цілей, ключових факторів успіху, цінностей, що створюються, та відповідних показників у межах, визначених для означеного підрозділу стратегічних проєкцій (табл. 1).

Запропонована бонусна система матеріальної мотивації спеціаліста з продажів спрямована на досягнення стратегічних, оперативних та особистих цілей і залежить від створюваних ним цінностей в межах загальної стратегії та якості праці. Основним джерелом змінної складової доходу (бонусу) невиробничого персоналу, в тому числі спеціаліста з продажів, у системі BSC є фонд індивідуального преміювання, що визначений керівництвом підприємства для мотивації невиробничого персоналу за рахунок приросту чистого прибутку. Розмір

Таблиця 1

**Стратегічна карта спеціаліста з продажів відділу маркетингу та збуту
(курсивом виділено нефінансові показники)**

Стратегічна мета	Фактори, від яких залежить досягнення мети	Створені цінності	Показник
Фінанси			
Зростання обсягу продажів	Якість маркетингового аналізу	Прогноз продажів	<i>Співвідношення прогнозованого та фактичного обсягу продажів</i>
Клієнти			
Максимальне задоволення споживчого попиту	Формування конкурентних цін	Оптимальна оптова ціна за умов якості, що задовольняє споживачів	<i>Кількість укладених договорів на постачання продукції</i>
Виробництво			
Максимальне завантаження потужностей при оптимальній прибутковості	Якість маркетингового планування	Прогноз продажів	<i>Коефіцієнт завантаження виробничих потужностей</i>
Маркетинг			
Збільшення обсягу продажів	Якість маркетингового аналізу	Приріст прибутку	Прибуток від реалізації
Удосконалення і формування каналів просування	Компетенції фахівців	Впроваджені інновації	<i>Частка ринку</i>
Персонал-системи			
Адекватність системи стимулювання компетентності та створеним цінностям	Компетенції у сфері маркетингового аналізу	Отримання додаткового прибутку	<i>Кількість рекомендацій щодо збільшення обсягу продажів</i>
	Креативність		<i>Коефіцієнт ефективності управління ідеями</i>

додаткового доходу, що сплачується за підсумками планового року співробітнику відділу маркетингу, розраховується на основі оцінки за ключовим показником ефективності відділу, яким виступає нефінансовий показник – співвідношення фактичного та прогнозованого обсягу продажів (проекція стратегічної карти відділу маркетингу), який визначає ступінь достовірності прогнозу продажів.

Цей показник збалансований з КРІ всіх організаційних рівнів управління підприємством через задоволення інтересів усіх груп економіко-управлінського впливу та індивідуальних інтересів фахівців відділу і оцінює ступінь просування до стратегічних цілей на всіх рівнях виробничого циклу.

Розмір основної частини додаткового доходу (бонусу) співробітника відділу маркетингу розраховується за формулою:

$$Дд1 = \Delta Pч \cdot Kпр, \quad (1)$$

де $\Delta Pч$ – фонд індивідуального преміювання невиробничого персоналу у розрахунку на 1 співробітника за рахунок приросту чистого прибутку;

$Kпр$ – коефіцієнт результативності, що залежить від достовірності прогнозу обсягу продажів.

Відхилення обсягу фактично реалізованої продукції від прогнозованого рівня розраховується за формулою:

$$N = (1 - Vр/врп), \quad (2)$$

де $Vр$ – фактичний обсяг реалізованої продукції, грн;

$врп$ – прогноз продажів, грн.

У табл. 2 та на рис. 3 наведено співвідношення значень та динаміки коефіцієнтів, що використовуються у розрахунку.

Таблиця 2

Розрахункові коефіцієнти визначення додаткового доходу спеціаліста з продажів в умовах системи BSC

N	$Kпр$
$\leq 0,2$	1
0,2 – 0,5	0,9
0,5 – 0,8	0,7
$\geq 0,8$	0,3

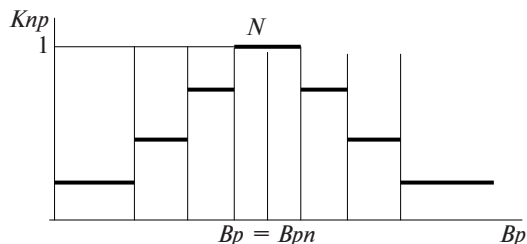


Рис. 3. Співвідношення розрахункових коефіцієнтів визначення додаткового доходу спеціаліста з продажів в умовах системи BSC

За результатами сценарного аналізу найкраще значення показника достовірності прогнозу обсягу продажів визначає можливу величину одноразового за підсумками року $Дд1$ на рівні приблизно 100% середньорічної заробітної плати невиробничого персоналу. Аналогічним є алгоритм визначення основної частини бонусу за виконання стратегічних показників для всіх спеціалістів та керівників. В основу коефіцієнта результативності буде закладено ключовий для підрозділу або керівника показник. Враховуючи вкрай низьку частку витрат на заробітну плату у структурі виручки від реалізації в умовах вітчизняного промислового підприємства, вважаємо за необхідне розширити базу розрахунку індивідуальних бонусів в умовах BSC за рахунок ефективності виконання індивідуальних показників за перспективою персонал-системи. Якщо основна частина бонусу спеціаліста з продажів ($Дд1$) враховує колективний внесок підрозділу (відділу маркетингу) у досягнення корпоративних стратегічних цілей, то додаткова частина бонусу ($Дд2$), яка виплачується щоквартально, враховує ефективність індивідуальних зусиль, які визначаються професійною компетенцією та креативністю, здатністю визначати ефективну виробничу номенклатуру, технічні параметри продукції, напрями технологічних інновацій на основі професійного аналізу споживчого попиту. У процесі співбесіди керівника відділу із співробітниками узгоджуються відповідні індивідуальні цілі та показники, їх вага у загальній системі цілей, а також термін реалізації. Можливу модель рейтингової оцінки наведено у табл. 3.

**Приклад формуляра для узгодження індивідуальних цілей спеціаліста з продажів
відділу маркетингу та збуту**

Мета	Вага	Оцінка			Рейтинговий коефіцієнт (вага, помножена на ступінь досягнення цілі)	Винагорода $D\partial^2$
		Мету не досягнуто 0	Мету досягнуто частково 0,5–0,9	Мету досягнуто 1,0		
Надання рекомендацій щодо збільшення обсягу продажів	0,5	–	0,5	–	0,25	–
Створення цінних пропозицій з урахуванням максимальної прибутковості та специфіки каналів просування	0,5	–	0,5	–	0,25	–
Підсумок	1	–	–	–	0,5	–

Додаткова частина бонусу розраховується за формулою:

$$D\partial 2 = \Delta Pч \cdot Kр, \quad (3)$$

де $Kр$ – рейтинговий коефіцієнт.

Загальна величина бонусу за підсумками року розраховується у такий спосіб:

$$B = D\partial 1 + D\partial 2 \cdot 4, \quad (4)$$

де 4 – кількість квартальних періодів.

Сценарний аналіз свідчить, що максимальне можливе значення сумарного результуючого фактора при розрахунку бонусу дорівнюватиме 1–1,5, що забезпечує необхідний рівень стимулюючого впливу запропонованої моделі.

Висновки. У самій ідеї програми бонусів лежить принцип створення (стимулювання) у працівника необхідної моделі поведінки, яка відображає цінності компанії і визнається нею. Перевагою цих програм є їх гнучкість, оскільки критерії, за якими присуджуються бонуси, можна легко змінювати.

Переваги BSC роблять її корисним інструментом, сфери застосування якого майже необмежені, а також забезпечують її відповідність вимогам ефективної сучасної системи оцінки діяльності підприємства. Фактором підвищення ефективності впровадження BSC є її обов'язкова інтеграція з відповідною системою мотивації співробітників.

Список використаної літератури

1. Каплан Р. Организация, ориентированная на стратегии / Р. Каплан, Д. Нортон; пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 416 с.
2. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. Каплан, Д. Нортон; пер. с англ. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 320 с.
3. Мицкевич А.А. Роль функции ценности при использовании сбалансированной системы показателей для мотивации / А.А. Мицкевич, О.А. Ухова // Экономические стратегии. – 2006. – № 3.

Предложена модель мотивации персонала промышленного предприятия на основе сбалансированной системы показателей (BSC – Balanced Scorecard).

Ключевые слова: стратегия, сбалансированная система показателей, стратегические проекции, ключевые факторы успеха, ключевые показатели эффективности (KPI), стратегическая карта, мотивация.

The model of motivation of personnel of industrial enterprise is grounded on the basis of the balanced system of indexes.

Key words: strategy, balanced system of indexes, strategic projections, key factors of success, key indexes of efficiency, strategic map, motivation.

Надійшло до редакції 7.02.2012.

УДК 339.9(4)

А.С. МАГДІЧ, старший викладач
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

ФАКТОРИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ

У статті розглянуто моделі економічного зростання країн Центральної та Східної Європи, розроблені за допомогою кореляційно-регресійного аналізу. Автор проаналізував внесок різних компонентів у економічне зростання країн регіону та дослідив характер впливу фактора відкритості економік на темпи приросту ВВП.

Ключові слова: країни Центральної та Східної Європи, економічне зростання, продуктивність праці і капіталу, сукупна факторна продуктивність, ПП, експорт.

Вступ. Майже у всіх країнах ЦСЄ (за винятком східноєвропейських країн), починаючи з 1995 р., спостерігалося значне економічне зростання. І якщо протягом перших 10 років після завершення епохи центрального планування його не можна було назвати рекордним (воно залишалося на середньому рівні згідно зі стандартами ринків, що розвиваються), то, починаючи з 2000 р., темпи зростання більшості країн регіону значно перевищували середній показник для усіх країн з ринками, що розвиваються. Так, Литва, Латвія і Естонія входили до п'ятірки країн з найбільш швидкозростаючими ринками.

Однак оцінити реальну продуктивність економік ЦСЄ, особливо на початкових етапах переходу до ринку, видається досить складним у зв'язку з одночасною дією декількох супутніх факторів. По-перше, швидке зростання середини 90-х рр. мало відновлювальний характер після катастрофічного падіння виробництва початку 90-х рр. По-друге, якісне поліпшення інфраструктурних та інституційних показників на наступних етапах сприяло посиленню потенціалу наздоганяючого розвитку. Нарешті, швидкі темпи зростання регіону у фазі піднесення частково можуть бути пояснені глобальними тенденціями, що склалися на той момент і були сприятливими для країн, що розвиваються.

Отже, **метою статті** є дослідження факторів, які впливали на продуктив-

ність економіки і економічне зростання в країнах ЦСЄ протягом 1995–2007 рр.

Виклад результатів дослідження. Аналіз динаміки продуктивності є складним завданням. Для оцінки зростання продуктивності часто використовується показник продуктивності праці завдяки простоті його підрахунку та інтерпретації. Продуктивність праці вимірюється кількістю продукції, виробленої кожною зайнятою у виробництві одиницею праці протягом певного періоду часу. Таким чином, зростання продуктивності праці відображає збільшення обсягу чи вартості продукції, виробленої у розрахунку на одного працівника.

Необхідно відзначити, що продуктивність праці у країнах ЦСЄ збільшилася майже у два рази у період з 1995 по 2008 рр. Однак, незважаючи на те, що на сучасному етапі розвитку регіону продуктивність праці суттєво перевищує аналогічний показник в інших регіонах, що розвиваються, вона залишається майже вдвічі меншою порівняно з країнами Західної Європи (табл. 1).

Іншим показником є продуктивність капіталу. Головним індикатором ефективності інвестицій в основний капітал є граничний коефіцієнт капіталовіддачі. Чим нижче значення показника, тим нижче ефективність капіталовкладень. Аналіз даних за країнами регіону у період 2000–2007 рр. показує, що показник близький до відповідних коефіцієн-

Таблиця 1

Продуктивність праці (ВВП на одного зайнятого), дол. США, (ПКС) у цінах 1990 р.

Регіон/країна	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007	2008
Східна Азія та Тихоокеанський регіон*	4773	5047	5032	5763	6932	8060	9652	10311
Європа та Центральна Азія*	10076	10433	10878	11935	13457	15336	17481	18100
Латинська Америка та Карибський басейн*	15001	15925	15539	15473	15256	16033	16991	17312
Середній Схід та Північна Африка*	10736	10809	10831	11027	11212	11411	11941	12173
Південна Азія	4220	4555	4942	5204	5528	6149	6902	7213
Африка південніше Сахари*	2375	2440	2438	2485	2671	2874	3143	3235
СНД -8**	5746	6068	6612	7381	8929	10811	13711	14698
Є-15	40000	41584	42939	43995	44842	46455	47687	47381
Світ у цілому	12513	13015	13309	13859	14519	15479	16586	16964
ЦСЄ	14211	15248	16544	18393	20157	22493	24861	25217
Болгарія	12084	10653	11971	13550	14411	15497	16461	16896
Білорусія	10842	12528	13827	15403	17618	21432	25168	27547
Чехія	16974	17337	18337	19418	20666	22639	24557	25059
Естонія	19562	23305	26124	31027	34867	40182	44369	42689
Хорватія	16949	17097	18329	19944	21065	22332	23984	24295
Угорщина	16422	17451	18115	19544	20995	22978	24056	24455
Литва	12733	14303	15617	18807	20914	23623	26516	27441
Латвія	14711	16131	17813	20748	22920	26771	30488	28883
Польща	14540	16131	18230	20012	22013	23202	24373	24553
Румунія	5995	6154	6202	6584	8245	9620	10902	11644
Росія	10761	10795	10991	12512	13843	15589	17850	18702
Словаччина	17754	19613	21115	22434	24338	26954	30983	31995
Словенія	23471	26513	28608	30174	31911	34651	37470	37739
Україна	6157	5457	6330	7350	8398	9433	10883	11134

*Тільки країни, що розвиваються.

**СНД за винятком Білорусії, Росії та України [2].

тів нових індустріальних країн і традиційно нижчий за показники розвинутих країн. У більшості країн регіону ЦСЄ в останні роки перед кризою 2008 р. показник навіть наблизився до ідеального значенням (хоча норма нагромадження капіталу у східноєвропейських країнах і була трохи нижчою, ніж того потребували темпи зростання виробництва). Що стосується Польщі, Угорщини, Хорватії, Словаччини, Словенії та Чехії, які є країнами з найбільш розвинутими економіками досліджуваного регіону, то тут показники дещо вищі, що цілком зрозуміло. У цілому можна стверджувати, що інвестиційний потенціал регіону далекий від свого вичерпання, і капіталовкладення продовжують залишатися високоєфективними на макрорівні (табл. 2).

Проте у разі оцінки ефективності інвестицій завжди виникає проблема її достовірності з огляду на те, що будь-яка національна економіка, хоча й відповідає загальним закономірностям, відрізняється специфічними, властивими тільки їй характеристиками. У цьому випадку до таких особливостей можуть належати: ігнорування підприємствами гранично допустимих екологічних нормативів, високий ступінь ризику господарської діяльності, високий дефіцит фінансових і матеріальних ресурсів, високий ступінь зносу основних виробничих фондів. Так, в Україні протягом 1966–1990-х рр., коли формувалася більша частина нагромадження в основних фондах, що діють нині, тільки 1/4 частини інвестицій безпосередньо спрямовувалася на оновлення фондової бази. Ре-

Граничний коефіцієнт капіталовіддачі [3]

Країна	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007	2008
США	6,8	5,0	4,8	5,4	7,2	8,1	6,7	
Великобританія	9,6	5,2	5,6	5,4	5,9	7,0	6,3	7,5
Франція	15,6	14,1	7,4	6,3	8,5	11,6	10,	11,1
Німеччина	10,3	16,7	12,2	10,2	15,9	30,4	12,5	10,5
Італія	15,5	14,1	10,9	9,3	13,1	23,3	18,0	22,0
Бразилія	6,8	4,7	8,8	10,2	9,1	6,0	4,1	3,6
Китай	2,7	3,0	3,7	4,1	4,1	4,0	3,7	3,9
Індія	4,3	3,5	3,5	4,2	4,1	3,8	3,4	3,8
Болгарія	-6,1	-5,6	-11,6	7,2	4,1	3,8	3,9	4,2
Білорусія	-3,4	-8,9	7,9	3,7	4,6	3,2	2,9	2,9
Чехія	-35,9	13,0	15,1	23,7	10,6	7,1	4,7	4,8
Естонія	-3,7	10,3	5,4	4,5	4,6	3,9	4,0	5,3
Хорватія	-2,4	5,1	5,0	7,3	6,8	5,1	5,4	6,1
Угорщина	-9,0	10,5	6,8	4,9	5,0	5,3	6,1	7,5
Литва	-2,3	-10,2	5,4	4,7	4,0	2,8	2,8	3,5
Латвія	-1,2	9,2	5,0	3,5	3,6	3,2	3,1	4,2
Польща	7,6	3,2	3,6	5,3	7,0	6,1	3,7	3,7
Румунія	-10,2	9,8	-109,8	-22,5	5,9	3,8	3,7	3,6
Росія	-2,5	-3,7	-17,1	4,8	2,6	3,0	2,6	2,8
Словаччина	-11,0	7,7	7,0	9,6	8,2	5,3	3,6	-
Словенія	-38,6	5,1	5,4	5,9	6,5	6,7	5,3	-
Україна	-1,8	-1,8	-3,8	9,8	3,3	2,7	3,3	3,8

шта капіталовкладень йшла на підтримку базового рівня виробництва, наслідком чого стало падіння фондівіддачі, формування ремонтного характеру відтворення основних фондів, обумовленого підміною реального нагромадження зростаючими обсягами капітального ремонту.

Застарілість і низька ефективність виробничо-технічної бази виробництва, особливо на початкових стадіях трансформації, є серйозною проблемою багатьох економік ЦСЄ і веде до зниження конкурентоспроможності націй. Галузева структура виробничих інвестицій практично не змінилася у багатьох країнах регіону протягом останніх десятиліть: значна частина капіталовкладень йде у промисловість. Деформація галузевої та відтворювальної структури інвестицій веде до старіння виробничих фондів. На цьому етапі розвитку регіону має розпочатися випереджаюче зростання інвестицій у нові технології і модернізацію основних фондів як у виробничій, так і невиробничій сферах.

Ще одним показником продуктивності є зростання сукупної продуктивності факторів виробництва. Цей показник відображає зростання виробництва продукції, зумовлене дією факторів, відмінних від збільшення кількості праці і капітальних вкладень. Зростання загальної факторної продуктивності вловлює підвищення ефективності у результаті використання досягнень НТП як у цілому в економіці, так і за окремими секторами економіки або окремими підприємствами.

Порівняльний факторний аналіз джерел економічного зростання у різних регіонах світу, проведений у 2008 р. Світовим банком, показав, що докризове економічне зростання у регіоні переважно було обумовлене суттєвим збільшенням сукупної факторної продуктивності (СФП), яка була вдвічі більшою, ніж у інших групах країн з ринками, що розвиваються. Згідно з розрахунками експертів Світового банку протягом 1999–2005 рр. темпи зростання СФП у

досліджуваних країнах були вищі, ніж у будь-якому іншому регіоні світу, за винятком Китаю, і саме зростання СФП склало близько 80% від загального зростання виробництва [1].

Таким чином, у деяких аспектах докризова модель економічного зростання ЦСЄ дещо відрізнялася від традиційної моделі економічного зростання країн з ринками, що розвиваються. Так, однією з особливостей економічного розвитку більшості країн ЦСЄ протягом 1995–2002 рр. є той факт, що відносно швидке зростання обсягів виробництва (в середньому 4% на рік) відбувалося на тлі масового скорочення робочої сили. Рівень зайнятості, який був відносно високим за мірками країн, що розвиваються, наприкінці 80-х рр. знизився до рекордно низьких показників у 90-х рр. і продовжував знижуватися у багатьох країнах регіону аж до середини першого десятиліття XXI ст.

Незначний внесок робочої сили у забезпечення зростання обсягів виробництва пояснюється факторами попиту і пропозиції на ринку праці. Еміграція працездатного населення, зниження рівня зайнятості та зростання рівня безробіття, а також скорочення кількості населення є факторами, які знижують забезпеченість робочою силою, що негативно позначається на вагомості трудового внеску у загальне зростання виробництва.

Рівень зайнятості у країнах Східної Європи в цілому вищий за ЄС-10, проте значна кількість робочих місць у цих країнах припадає на низькопродуктивну сферу. Крім того, ситуація ускладнюється негнучкістю ринку праці та системи вищої освіти.

Ще однією особливістю економічного розвитку регіону є відносно низький рівень внутрішніх заощаджень, який повністю покривався за рахунок імпорту капіталу (особливо у Прибалтійських країнах). Тим не менше, вклад капіталу у динаміку ВВП залишався порівняно невеликим – у середньому менший, ніж у швидкозростаючих азіатських країнах, хоча й більший, ніж у Латинській Америці.

Позитивна динаміка вкладень в основний капітал у країнах ЦСЄ залишалася рекордною протягом 2004–2007 рр. – за цей час вони зросли більш ніж на 50%. Однак сплеск інвестицій у засоби виробництва не супроводжувався адекватним зростанням ВВП. Починаючи з 2004 р., розрив між темпами зростання інвестицій в основний капітал і товарної маси поступово збільшувався, у той час як в азіатських країнах спостерігалось їх зближення. Спадну віддачу в деяких країнах, особливо колишніх радянських республіках, можна було б пояснити інерційністю їх економік, однак зростання інвестицій в основний капітал спостерігається не тільки в останні роки – стійка тенденція до зростання позначилася вже у 2000 р. І якщо початковий приплив інвестицій в основний капітал був використаний для перетворення підприємств радянського типу у повноцінні ринкові активи, то відсутність наростаючої віддачі від інвестицій на наступних етапах трансформації свідчить про негативні тенденції в економіці. Ще одним фактором, що знижує ефективність інвестицій в основний капітал у багатьох країнах ЦСЄ, є дефіцит енергетичних потужностей для промисловості. У такій ситуації потреби зростаючої економіки не можуть бути адекватно задоволені, а модернізація та розширення виробництва стають безглуздими.

Незначний вклад основного капіталу в забезпечення економічного зростання у країнах Східної Європи частково обумовлений реструктуризацією корпоративного сектора (у ході якої вибуття запасів старого капіталу випереджало надходження нового), а також неефективністю і незначним рівнем інвестицій у нові види капіталу. Так, у Росії внесок ІКТ у зростання продуктивності праці склав лише 10%, у той час як у країнах ЄС-15 – близько 45, а у США – більше 70%. У країнах ЄС-10 більша частина інвестицій була спрямована на розвиток ІКТ, і в деяких країнах (Чехії, Польщі, Словенії, Словаччині) роль ІКТ у підвищенні продуктивності була навіть значнішою, ніж в ЄС-15. Однак високий рівень амортизаційних відрахувань і

відносно (порівняно з країнами ЄС-15) слабке інфраструктурне забезпечення не могли сприяти підвищенню ролі нагромадження капіталу у забезпеченні економічного зростання, навіть незважаючи на значні темпи зростання інвестицій.

Таким чином, внесок капіталу і робочої сили в загальну картину економічного зростання у країнах ЦСЄ залишався незначним порівняно із східноазійськими економіками, де нагромадження капіталу і збільшення трудових ресурсів було основним джерелом зростання. Причину цього слід шукати в успадкованій від централізованого планування низькій ефективності економіки, яка дає простір для модернізації управлінської сфери, ринку праці, а також отримання вигод від міжгалузевго перерозподілу ресурсів. Зростанню продуктивності сприяли як внутрішні фактори (макроекономічна стабільність, поліпшення конкурентних позицій, підвищення якості управління, інвестиції в інформаційно-комунікаційні технології та ін.), так і зовнішні (глобалізаційні) фактори (зростання обсягів зовнішньої торгівлі, прямих інвестицій, адаптація і розробка нових технологій).

Необхідно зазначити, що темпи зростання СФП у різних країнах регіону певною мірою відрізнялися, що частково пояснюється різною швидкістю перехідних процесів. У цілому країни, яким вдалося раніше за інших відновитися після трансформаційного шоку (Чехія, Словаччина, Словенія, Угорщина, Польща) демонстрували більш низькі темпи зростання СФП і ВВП відповідно, хоча й вищі за середній показник за іншими країнами з перехідною економікою. І навпаки, в Україні, Росії і Білорусії, де рецесія на початку 90-х рр. виявилася найглибшою, протягом 1999–2005 рр. спостерігалася найвище у регіоні зростання СФП. Якщо припустити, що уповільнення темпів зростання СФП продовжиться й після кризи, то повернення до передкризового рівня економічного розвитку стане можливим тільки за умови появи нових джерел зростання.

Стале економічне зростання у регіоні неможливе без збільшення трудових

ресурсів. Щоб досягти рівня свого потенційного зростання, країни регіону, а особливо Польща, Угорщина та Словаччина, мають переорганізувати свої ринки праці. Деяким країнам регіону слід підвищити норму нагромадження і більшості – норму заощадження. Однак, яким би не було нове джерело зростання, перспективи подальшого розвитку країн регіону будуть залежати від того, наскільки їм вдасться створити і підтримувати макроекономічні та структурні умови, сприятливі для сталого економічного розвитку.

Таким чином, якщо у перші роки після глибокої рецесії істотне зростання продуктивності у країнах регіону було обумовлене величезними можливостями перерозподілу ресурсів і відставанням від передових країн у галузі технологій, то підтримання сталого зростання продуктивності протягом тривалішого періоду є непростим завданням. У зв'язку з цим, питання про те, чи зможе регіон відновити таке високе зростання СФП після кризи 2008 р., залишається відкритим. Швидке зростання продуктивності може стримуватися обмеженою здатністю фірм впроваджувати нові технології (у зв'язку з недостатньою гнучкістю ринків праці і браком кваліфікованих кадрів, проблемами у сфері освіти, недостатньою глибиною фінансових ринків, низьким ступенем участі недержавних структур у науководослідній діяльності), еміграцією і скороченням кількості населення у деяких країнах регіону. Крім того, якщо норма інвестицій у країнах ЦСЄ цілком порівнянна з аналогічними показниками західноєвропейських країн, то показники інфраструктури і якості інституційного середовища, а також якість проведених заходів макроекономічної політики потребують суттєвою коригування.

У країнах з перехідною економікою суттєву роль у формуванні основного капіталу відіграють ПІІ, компенсуючи дефіцит внутрішніх заощаджень. Протягом останніх десятиліть темпи зростання ПІІ суттєво перевищують темпи зростання сукупних капіталовкладень, що дає підстави припустити, що саме іно-

земні інвестиції лягли в основу високих темпів економічного зростання та істотного прискорення інноваційного оновлення економік регіону ЦСЄ.

Використаємо агреговану модель економічного зростання на базі виробничої функції з метою оцінки впливу факторів виробництва, а також прямих інвестицій та експорту на продуктивність і темпи економічного зростання у країнах ЦСЄ.

Модель виробничої функції досліджує зв'язок між працею, капіталом та економічним зростанням, де ВВП є функцією від праці та капіталу.

Виробнича функція, яка використовується для аналізу джерел економічного зростання, побудована на основі даних 1995–2007 рр.

$$Y = CK^a L^b e^{\log R}$$

де Y – реальний ВВП на душу населення;
 K – валове нагромадження основного капіталу;

L – робоча сила (кількість зайнятих працівників);

$e^{\log R}$ – зміна продуктивності.

C, a, b – параметри функції;

C – коефіцієнт пропорційності або масштабності, що враховує невраховані виробничою функцією фактори;

a і b – коефіцієнти еластичності обсягу виробництва за витратами капіталу і праці.

Якщо розглянути функцію виразити у показниках середньорічних темпів приросту факторів, то вона трансформується і набуде такого вигляду:

$$Y = aK + bL + R.$$

Зміна продуктивності визначається як:

$$R = cX + dFDI.$$

Поєднавши два останні рівняння, отримаємо:

$$Y = aK + bL + cX + dFDI,$$

де Y – ВВП на душу населення (ППС);

K – середньорічний темп приросту валового нагромадження основного капіталу;

L – середньорічний темп приросту кількості зайнятих працівників;

X – середньорічний темп приросту експорту;

FDI – середньорічний темп приросту прямих інвестицій.

Результати регресії наведено у табл. 3.

Висновки. Таким чином, результати проведеного аналізу свідчать про

Таблиця 3

Результати кореляційно-регресійного аналізу*

Країна	L				K				X				FDI				R2
	β	B	t(8)	p	β	B	t(8)	p	β	B	t(8)	p	β	B	t(8)	p	
Естонія	0,24	0,25	2,08	0,07	0,58	0,14	4,78	<0,0	0,46	0,15	5,08	<0,01	-0,18	-0,03	-2,15	0,06	0,94
Латвія	0,84	0,68	5,2	<0,01	-0,1	-0,02	-0,57	0,58	0,25	0,11	1,5	0,17	-0,04	-0,01	-0,3	0,78	0,80
Литва	0,32	0,34	1,44	0,2	0,61	0,17	2,65	0,0,3	0,22	0,06	1,12	0,3	-0,31	-0,05	-1,6	0,15	0,63
Польща	-0,1	-0,06	-0,56	0,58	0,87	0,18	6,75	<0,01	0,09	0,02	0,77	0,46	0,21	0,02	1,77	0,11	0,94
Угорщина	0,50	0,58	2,06	0,07	0,81	0,25	3,05	0,01	0,26	0,04	1,05	0,32	0,62	0,07	2,49	0,03	0,4
Хорватія	0,33	0,3	1,54	0,17	0,64	0,15	1,80	0,11	0,38	0,29	1,61	0,15	-0,18	-0,02	-0,55	0,60	0,70
Росія	0,21	0,37	1,52	0,17	0,38	0,15	1,95	0,08	0,3	0,4	1,96	0,08	0,46	0,09	3,12	0,01	0,82
Україна	0,05	0,08	0,18	0,86	0,88	0,43	4,5	<0,01	0,12	0,07	0,36	0,72	-0,04	-0,01	-0,11	0,91	0,92
Болгарія	0,10	0,19	0,60	0,56	0,44	0,13	1,88	0,09	-0,06	-0,01	-0,37	0,71	0,52	0,06	2,04	0,07	0,85
Румунія	-0,1	-0,01	-0,08	0,93	0,49	0,23	1,98	0,08	0,33	0,21	1,47	0,18	0,32	0,05	1,35	0,21	0,44
Словаччина	1,04	0,92	3,54	<0,01	-0,15	-0,04	-0,54	0,60	0,00	0,00	0,03	0,97	-0,17	-0,02	-0,88	0,40	0,78
Словенія	0,37	0,28	2,27	0,05	0,70	0,15	5,02	<0,01	0,45	0,11	2,98	0,02	-0,01	-0,00	-0,67	0,52	0,86
Чехія	0,27	0,4	0,93	0,37	0,59	0,21	1,75	0,11	0,15	0,08	0,62	0,54	-0,22	-0,03	-0,8	0,43	0,6
Білорусія	0,34	0,98	2,78	0,02	0,54	0,19	4,11	<0,01	0,20	0,08	2,07	0,07	0,02	0,00	0,25	0,80	0,95

*Жирним шрифтом виділено статистично значущі коефіцієнти.

незначний внесок праці в економічне зростання більшості країн ЦСЄ протягом 1995–2007 рр. Значущі кореляційні показники зв'язку між темпами економічного зростання і зміною основного капіталу виявлено у майже половині країн регіону. Статистично значущі коефіцієнти, які дають підстави вважати, що продуктивність і економічне зростання протягом досліджуваного періоду відбувалося під впливом експортного фактора, отримані в Естонії та Словенії. Що стосується ПП, то значущі коефіцієнти у рівнянні регресії виявлені в Угорщині та Росії.

Список використаної літератури

1. Unleashing prosperity: productivity growth in Eastern Europe and the former

Soviet Union [Електронний ресурс]: The World Bank Report. – Режим доступу: http://siteresources.worldbank.org/ESAEHT/Resources/publications/4547631207689717401/Final_Overview.pdf

2. GDP by person employed [Електронний ресурс]: The World Bank. World Development Indicators (WDI)&Global Development Finance (GDF). – Режим доступу: <http://databank.worldbank.org/ddp/home.do>.

3. Investment Productivity, Incremental Capital-Output Ratio (ICOR) [Електронний ресурс]: USAID funded Country Analytic Support project website. – Режим доступу: <http://countrycompass.com/data/postconflict>.

В статье рассмотрены модели экономического роста стран Центральной и Восточной Европы, построенные при помощи корреляционно-регрессионного анализа. Автор проанализировал вклад разных компонентов в экономический рост стран региона и исследовал характер влияния фактора открытости экономик на темпы прироста ВВП.

Ключевые слова: страны Центральной и Восточной Европы, экономический рост, продуктивность труда и капитала, совокупная факторная продуктивность, ППИ, экспорт.

The paper explores Central and Eastern European countries economic growth models, designed with the help of regression analysis. The author has investigated the contribution of different components to the economic growth in CEE countries and studied the nature of the influence of economic openness on the GDP growth.

Key words: Central and Eastern European countries, economic growth, labor and capital productivity, total factor productivity, FDI, export.

Надійшло до редакції 14.02.2012.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

УДК 339.9:331.1

В.С. ТАТАРИНОВ, кандидат технічних наук, доцент
Кременчуцького інституту Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

В.В. ТАТАРИНОВ, старший викладач
Кременчуцького інституту Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

А.В. ЛЕВЧЕНКО, викладач
Кременчуцького інституту Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

ЛЮДСЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК НАЙВАЖЛИВІША СКЛАДОВА ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто особливості експортної діяльності підприємства. Визначено вирішальну роль людського потенціалу у формуванні експортного потенціалу та реалізації експортної політики підприємства. Запропоновано функціональну схему формування експортного потенціалу підприємства з урахуванням пріоритетної ролі людського потенціалу. Відзначено необхідність активізації державної соціальної політики в розвитку людського потенціалу.

Ключові слова: людський потенціал, експортний потенціал, мотиваційна система.

Постановка проблеми. Експортна діяльність будь-якого підприємства пов'язана з потребою ефективного використання всіх наявних ресурсів, оскільки зовнішній ринок, як правило, ставить дуже високі вимоги до продукту, що реалізується, а також вимагає уваги до ряду факторів різностороннього характеру. Формування і розвиток експортного потенціалу, що відповідає цим підвищеним і таким, що часто змінюються, вимогам, є первинним і повсякденним завданням експортоорієнтованого підприємства. У зв'язку з цим дослідження проблеми ефективного використання факторів, що визначають експортний потенціал підприємства, є актуальним.

Аналіз останніх досліджень. Питаннями формування і розвитку експортного потенціалу підприємства займалися багато дослідників. При цьому приділяється особлива увага інноваційному напрямку такого розвитку з максимально ефективним використанням всіх ресурсів. Ряд авторів [2; 3; 7; 9; 18; 20] розглядає експортний потенціал як систему, що складається з елементів (окремих потенціалів). Поряд з іншими виді-

ляється людський потенціал. При цьому практично не йде мова про його особливу роль, його пріоритетність порівняно з іншими складовими експортного потенціалу.

Лише деякі зарубіжні автори [16; 17] вказують на пріоритетність людського потенціалу і його особливий вплив на результати діяльності підприємства. У працях вітчизняних авторів людський ресурс ставиться на один рівень з іншими ресурсами, що формують експортний потенціал. Це призводить до недооцінки людського потенціалу, недостатньої його мотивації і розвитку, а також до неефективного використання.

Особливо гостро ця проблема виявляється при вивченні зовнішнього ринку, розробці нового продукту, а також на стадії його реалізації на зовнішньому ринку.

Метою статті є визначення значення і місця людського потенціалу у формуванні і розвитку експортного потенціалу підприємства.

Виклад основних результатів дослідження. Експортний потенціал підприємства – це здатність підприємства виробляти і поставляти на зовнішній рин-

ки конкурентоспроможну продукцію [3]. Вважається, що експортний потенціал складається як мінімум з чотирьох основних складових: конкурентного потенціалу; виробничого потенціалу; потенціалу експортної діяльності; фінансового потенціалу [2].

Управління ефективністю формування і реалізації експортного потенціалу підприємства спрямоване, перш за все, на збільшення прибутковості його експортної діяльності. Цього можна добитися за рахунок:

- збільшення фізичного обсягу виробництва і постачання продукції, робіт, послуг, об'єктів інтелектуальної власності та інших елементів експортного потенціалу на ринки далекого і ближнього зарубіжжя;

- підвищення ціни одиниці експортного асортименту елементів експортного потенціалу за рахунок підвищення їх якості або лідерських позицій підприємства на сегментах зарубіжного ринку;

- зниження витрат виробництва і реалізації експортного асортименту;

- подовження життєвого циклу позицій експортного асортименту при їх реалізації в країнах СНД або в країнах, що розвиваються;

- організації за кордоном сервісного передпродажного і післяпродажного обслуговування [18].

Експортна політика підприємства передбачає розробку стратегії і принципів діяльності підприємства на зовнішньому ринку. Як показують численні дослідження і світовий досвід ведення бізнесу, успіх компанії на 90% – це результат правильно обраної стратегії, і лише на 10% – тактична перевага на ринку [3]. При цьому слід враховувати більшу складність роботи на зовнішньому ринку порівняно з внутрішнім. Наприклад, міжнародний маркетинг складніший, ніж внутрішній, через ризики, пов'язані з розрахунками в іноземній валюті, з цінним, транспортним ризиком при несплаті або недотриманні умов постачання товару. Не виключені складнощі, пов'язані з митними формальностями та іншими факторами, що діють у світовій торгівлі.

Проте при правильній організації міжнародний маркетинг підприємства підвищує прибутковість операцій завдяки зниженню міри ризику і невизначеності на світових ринках, яка значно вище, ніж на національних. Дані обстеження причин прорахунків і невдач у міжнародному бізнесі свідчать, що вони трапляються через помилки у маркетингу (53%), в управлінні (35%), а також у зв'язку з правовими, виробничими і фінансовими прорахунками (12%) [13; 15].

Особливості зовнішніх ринків висувають усе більші вимоги до учасників цих ринків, і на сучасному етапі у зовнішньоекономічній діяльності будь-якого підприємства первинного значення набуває людський потенціал. Людський потенціал фірми виступає як організуючий і сполучний фактор, оскільки суб'єктами усіх складових експортного потенціалу є люди. Тому здійснення будь-яких заходів, спрямованих на посилення становища фірми на зовнішньому ринку, неможливе без всебічного врахування факторів, пов'язаних з людською діяльністю.

Як показує американський і західноєвропейський досвід, навіть найкращі методи управління не можуть бути реалізовані без активізації людського потенціалу.

Активізація людського потенціалу пов'язана із суттю людської особистості і її поведінкою. Діяльність людини має бути спрямована на її постійне самовдосконалення. У зв'язку з цим у зміст поняття «людський потенціал» мають бути включені категорії освіченості, знання, культури, цивілізованості, прагнення до досконалості [17].

До людського потенціалу можна віднести природжені здібності людини, здібності, сформовані соціальним середовищем і навчанням, можливості, які визначаються соціально-економічними і культурними умовами, що складаються у суспільстві.

Людський потенціал акумулює в собі багаторівневі тимчасові зв'язки і відносини. По-перше, відображає накопичений історичний досвід у культурі, в політиці, економіці, науці. По-друге,

це практичне вживання досвіду в конкретних сферах з розвитком підприємництва. По-третє, перспективний напрям, який визначає формування людського потенціалу, його розвиток, прогнозування і програмування у різних проектах.

Як показує аналіз розвитку світової економіки, на ринку досягають успіху ті підприємства і галузі, чий комерційний успіх заснований більше на знанні, нових технічних рішеннях, ніж на виробничих можливостях. Найважливішим фактором успіху будь-якого підприємства стає перспективне управління технологічним розвитком. І тут основна роль відводиться ефективному використанню людського потенціалу.

Усе більша кількість менеджерів усвідомлює, що конкурентна перевага фірми – це перевага свого персоналу перед персоналом конкурентів; що одне і теж обладнання, одна і та ж сировина принципово доступні всім контрагентам; що «тонкощі» технології і способів організації роботи – це єдине, чим одне підприємство може відрізнитися від іншого (тобто чим людський потенціал одного підприємства вищий за людський потенціал іншого підприємства), але вони недоступні конкурентам лише у тому випадку, якщо створені на певному підприємстві і стосовно конкретних умов певного підприємства, і люди, що працюють на підприємстві, ретельно охороняють це know how. І крім того, ці технології і способи організації дають реальну конкурентну перевагу лише у тому випадку, якщо вони точно і у всіх деталях реалізовані в діяльності працівників підприємства [16].

Нарощування людського потенціалу може йти шляхом створення нових ділових зв'язків підприємства на основі використання комунікативних якостей його працівників, перетворення особистого іміджу ключових осіб на імідж підприємства, використання нових знань і творчих здібностей людей для генерації нових бізнес-ідей і диверсифікації бізнесу, особливо у ситуаціях загострення конкуренції.

Оскільки лише люди, співробітники фірми здатні оживити і розвивати фі-

нансовий, виробничий, конкурентний потенціали, а також потенціал експортної діяльності, керівництво фірми має постійно проводити політику, спрямовану на ефективний підбір кадрів.

Проте наявність на підприємстві персоналу, який добре підібраний за якісним та кількісним складом, ще недостатня для забезпечення ефективної роботи фірми. Людина за своєю природою ірраціональна, та її вчинки тільки тоді цілеспрямовані і відповідають інтересам фірми та підвищенню експортних можливостей, коли вони відповідним чином стимульовані до цього. Стимулювати потенціал кожного працівника і персоналу в цілому на підвищення експортних можливостей фірми – завдання керівництва та менеджерів фірми. Якщо вони знайдуть необхідні інструменти впливу та ефективно їх використають, то це і відкриває перспективи для підвищення експортного потенціалу підприємства.

З іншого боку, підвищення та ефективна реалізація експортного потенціалу та супутній цьому економічний розвиток фірми створюють можливості для розширення відтворювальних процесів, утримання на підприємстві кращих кадрів, залучення додаткової кількості спеціалістів, які необхідні для вирішення нових творчих завдань. Це дає можливість говорити про наявність певного взаємозв'язку між людським та експортним потенціалом фірми. Тобто підвищення та цілеспрямована реалізація людського потенціалу підприємства сприяє нагромадженню та ефективній реалізації його експортного потенціалу, що, у свою чергу, забезпечує підвищення прибутковості експортних операцій і може бути матеріальною базою для подальшого розвитку людського потенціалу.

Вищесказане підкреслює значущість людського потенціалу для підвищення добробуту фірми. Його збереження та розвиток потребує особливої уваги не тільки на рівні підприємства, але й на державному рівні, оскільки деякі фактори, які формують людський потенціал (наприклад, якість освіти, охо-

рони здоров'я, культура та інші), забезпечуються державою.

У зв'язку з цим становить інтерес оцінка ефективності використання людського потенціалу у масштабі України. Відповідно до статистичних даних Україна має достатньо високий інтелектуальний потенціал, а кількість спеціалістів вищої кваліфікації та спеціалістів з вищою та середньою спеціальною освітою не поступається провідним європейським країнам. Однак ВВП на душу населення в Україні майже у 5 разів нижчий, ніж у провідних європейських країнах. У чому тут причина? На нашу думку, її слід шукати не у браку природних та енергетичних ресурсів. Вони можуть бути забезпечені у достатньому обсязі. Головна проблема – це неефективне використання інтелектуального потенціалу країни. І однією із суттєвих причин цієї проблеми є нерозвинутість цілеспрямованої мотиваційної системи як у масштабах країни, так і в багатьох фірмах та організаціях.

Мотиваційна система для персоналу експортоорієнтованого підприємства має бути спрямована на створення умов, що забезпечують підвищення ініціативності і лояльності працівників. Під ініціативністю тут розуміється вольова якість людини, завдяки якій вона діє творчо, а поняття «лояльність» визначає її поведінка, що полягає у дотриманні існуючих правил, норм і розпоряджень, а також виконанні своїх обов'язків стосовно інших навіть при незгоді з ними.

Як показує опитування російських і американських учасників семінару «Сучасні технології управління», організованого видавничим будинком «Комерсант» спільно з Harvard Business School і російською Вищою школою економіки, основними факторами, що визначають лояльність та ініціативність співробітників фірми, є:

1. Матеріальна винагорода.
2. Цікава робота.
3. Кар'єрні перспективи.
4. Умови роботи.
5. Перспективи професійного зростання.

6. Репутація фірми.

7. Психологічна атмосфера в колективі [1].

З урахуванням вищевикладеного доцільно будувати і мотиваційну систему для персоналу фірми. Проте при цьому необхідно, принаймні, враховувати також такі особливості:

– зарплата персоналу на конкретних посадах має бути не нижче середнього рівня по галузі або регіону;

– мотиваційні фактори мають бути тісно пов'язані з цілями експортоорієнтованої фірми;

– розробку схем мотивації необхідно проводити з активною участю менеджерів, що мотивуються. Від дій співробітників фірми залежить, наскільки ефективно буде використано ресурсний потенціал для досягнення поставленої мети, якою мірою сумарний людський потенціал експортоорієнтованого підприємства стане впливовим фактором виживання і зміцнення його у процесі конкуренції на зовнішньому ринку.

Проте, як показує практика, не лише особиста матеріальна зацікавленість кожного менеджера, кожного співробітника відіграє вирішальну роль. Дуже часто навіть добре побудована система бонусів не дає позитивного результату. Існують також інші (нематеріальні) фактори, без врахування яких неможливо розраховувати на більш повне використання людського потенціалу при вирішенні завдань щодо зміцнення і розширення присутності фірми на зовнішньому ринку.

Як стверджує Д. Хоуден, люди, окрім матеріальної винагороди, хочуть:

– знати, що їх робота дуже важлива для компанії;

– відчувати причетність до загальної справи;

– бути частиною єдиного цілого;

– брати участь у складному і цікавому проекті [17].

Для успішного і результативного залучення потенціалу всіх співробітників до роботи на благо експортної діяльності підприємства керівництво має: по-перше, розробити зрозумілу для колективу стратегію руху до поставленої мети;

по-друге, у доступній формі довести до всіх співробітників суть стратегічних напрямів діяльності підприємства; по-третє, поставити в рамках експортної стратегії зрозумілі завдання перед кожним підрозділом, кожним менеджером, кожним рядовим співробітником.

У процесі вирішення стратегічних завдань експортоорієнтованого підприємства кожен з членів його колективу вирішує свої завдання:

- завдання рядового виконавця – стати кращим у підрозділі;

- завдання менеджера середньої ланки – добитися, щоб його підрозділ став кращим серед підрозділів підприємства;

- завдання керівника підприємства – добитися максимальної віддачі від кожного виконавця і кожного підрозділу. При цьому, вирішуючи своє завдання, керівник має будувати свою політику так, щоб завдання підрозділів не протиставлялися одне одному, щоб не виникало тертя між підрозділами, що заважає руху до головної мети.

У той же час експортоорієнтоване підприємство в цілому має здійснити:

- освоєння нових ринків;

- використання своїх конкурентних переваг з врахуванням змінних ринкових ситуацій;

- підвищення і підтримку техніко-економічного рівня виробництва під впливом міжнародної конкуренції;

- диверсифікацію виробництва;

- отримання економії на масштабах виробництва;

- збільшення валютних ресурсів підприємства тощо.

Вирішення усіх вищеперелічених завдань може бути досягнуто лише при ефективному включенні до процесу сумарного людського потенціалу, під впливом якого включаються і активізуються інші компоненти експортного потенціалу підприємства.

Вплив людського потенціалу на активізацію маркетингової діяльності виявляється вже при реалізації основних принципів маркетингу на зовнішньому ринку:

- ретельний облік при ухваленні рішень, потреб зарубіжного споживача, стану і динаміки попиту і ринкової кон'юнктури;

- створення умов для максимальної адаптації виробництва до вимог зарубіжного ринку на основі вивчення структури попиту і специфічних особливостей ринку;

- вплив на ринкову ситуацію за допомогою усіх доступних засобів, і, перш за все, за допомогою реклами, тобто проведення цілеспрямованої політики щодо формування попиту на свою продукцію в умовах конкурентної боротьби.

Результатом ефективного використання маркетингового потенціалу під впливом потенціалу людського можна вважати оптимальне використання потенціалу зарубіжного ринку і зростання обсягів продажів і прибутку.

Продуктові, технологічні і ресурсні інновації, спрямовані на підвищення якості і споживчих характеристик продукції, також створюються завдяки використанню людського потенціалу і забезпечують зростання конкурентоспроможності за рахунок створення високотехнологічного продукту.

Людський потенціал визначає можливість ефективного використання факторів виробництва і, таким чином, здійснює вплив на конкурентоспроможність і ціну продукції, яка інколи може істотно перевищувати витрати на її виробництво.

Роль людського потенціалу у формуванні фінансових можливостей підприємства виявляється, перш за все, у створенні ефективної і прозорої системи управління фінансами, що забезпечує прибуткову діяльність експортоорієнтованого підприємства і його стабільне фінансове становище.

З урахуванням вирішального впливу людського потенціалу на основні складові експортного потенціалу підприємства побудовано функціональну схему його формування (рис. 1).

Роль людського потенціалу надзвичайно велика, і від того, наскільки він буде розвинутий і ефективно використаний, залежить економічний стан підприємства і економіки країни в цілому.

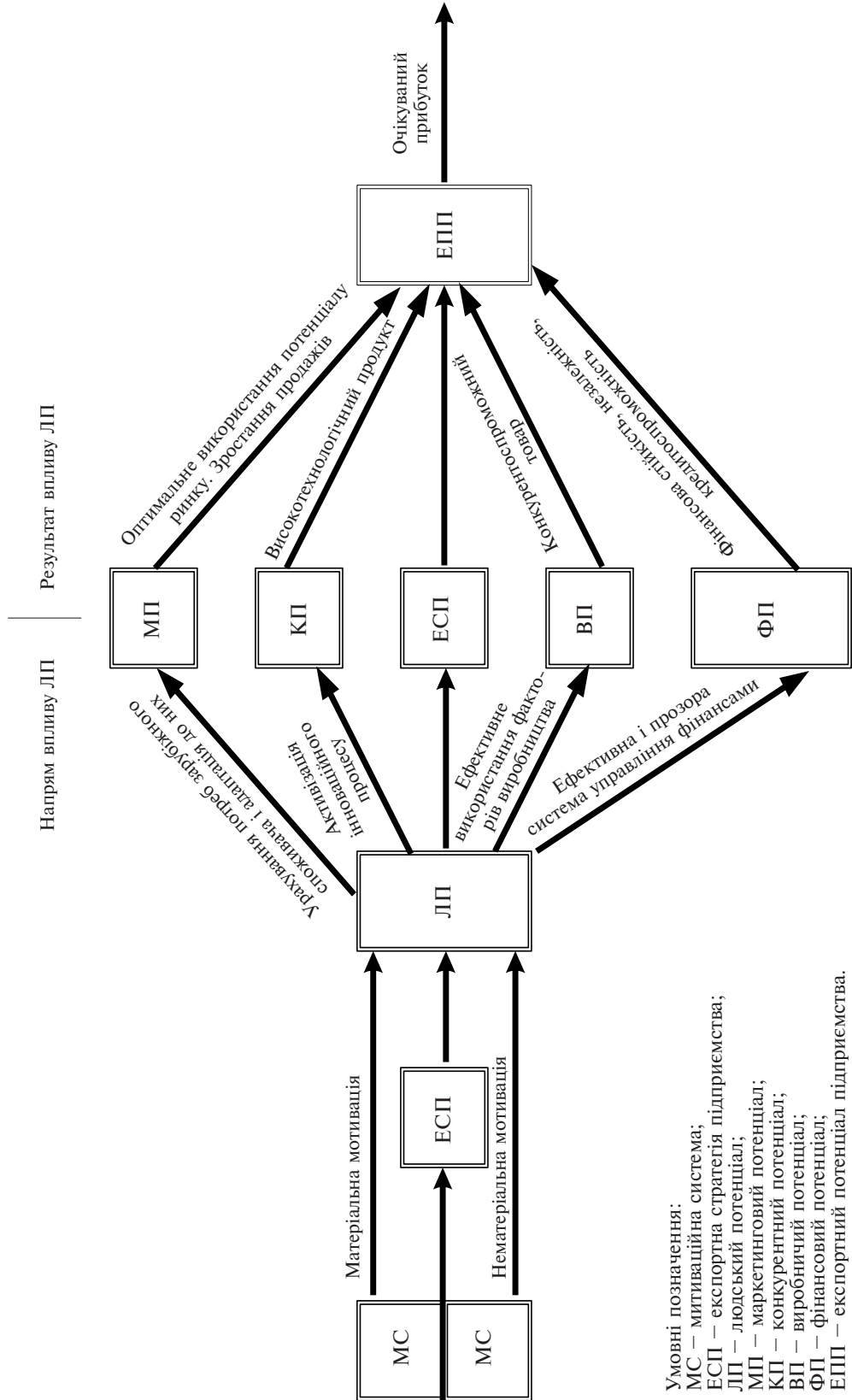


Рис. 1. Функціональна схема формування експортного потенціалу підприємства

У той же час у світовому рейтингу Україна належить до групи країн із середнім рівнем розвитку людського потенціалу і займає лише 76-е місце, поступаючи багатьом колишнім республікам Радянського Союзу [21]. Тому при формуванні соціальної політики держава має істотно більше приділяти увагу всебічному розвитку людини як носія потенціалу, лише завдяки ефективному використанню якого і можливий подальший розвиток економіки.

Таким чином, можна зробити такі **висновки:**

1. Стрижньовим елементом усієї експортної діяльності підприємства (фірми) є експортна стратегія, яка спрямована на збільшення продажів традиційним покупцям і розширення ринків збуту і яка враховує вплив внутрішніх і зовнішніх факторів.

2. Вирішальним фактором при реалізації експортної стратегії фірми є людський потенціал, недооцінка значущості якого може обернутися для підприємства серйозними економічними втратами.

3. Формування експортної стратегії підприємства завжди має будуватися з урахуванням наявного людського потенціалу, а також умов і можливостей його розвитку і реалізації в перспективі.

4. Існує зв'язок між людським та експортним потенціалом підприємства, через який вони взаємодоповнюють один одного.

5. Людський потенціал в Україні використовується неефективно, що є суттєвим гальмом економічного розвитку підприємств і країни в цілому.

6. Одним із напрямів підвищення ефективності використання людського потенціалу підприємства може бути створення цілеспрямованої мотиваційної системи.

7. У розвитку людського потенціалу активну участь має брати держава. Державна соціальна політика має бути активізована на підвищення суспільної культури, якості освіти всіх рівнів і напрямів, рівня охорони здоров'я, правового виховання, захисту довкілля.

Список використаної літератури

1. Гаврюшин Е.И. Человеческий фактор в обеспечении безопасности конфиденциальной информации [Электронный ресурс] / Е.И. Гаврюшин. – Режим доступа: <http://bezpeka.desant.com.ua/stat1.html>.

2. Исмаилова Л.А. Понятие и моделирование экспортного потенциала с помощью CASE-технологии [Электронный ресурс] / Л.А. Исмаилова, З.Н. Индрисова, М.С. Лешкова. – Режим доступа: <http://www.sworld.com.ua/konfer21/700.htm>

3. Клочков А. Мотивация персонала на стратегию компании / А. Клочков // Управление персоналом. – 2008. – № 10. – С. 53–57.

4. Кондратьева А.Н. Формирование инновационного кадрового потенциала на предприятиях Украины [Электронный ресурс] / А.Н. Кондратьева, О.В. Севастьянова. – Режим доступа: http://science/crimea.edu/zapiski/djvu_econom/2009/econ_292009/kondratyeva.pdf.

5. Манченко С. Управление персоналом. Мотивация персонала / С. Манченко // Генеральный директор. – 2005 – № 7. – С. 23–25.

6. Мосеев О. Как добиться, чтобы цели подразделений не противоречили друг другу / О. Мосеев // Генеральный директор. – 2011. – № 5. – С. 14–18.

7. Найда А.М. Трудовой потенциал предприятия как фактор повышения его конкурентоспособности / А.М. Найда // Вестник ТИБСИ. – 2003. – № 4. – С. 37–41.

8. Новикова М. Почему не работает системы мотивации / М. Новикова // Генеральный директор. – 2008. – № 8. – С. 18–23.

9. Овчинникова Т.И. Человеческий капитал как фактор экономического роста современного предприятия / Т.И. Овчинникова, О.В. Гончарова, М.Г. Хорева // Кадры предприятия. – 2005. – № 10. – С. 70–74.

10. Полещук О. Как заинтересовать менеджера по продажам рублём и пряником [Электронный ресурс] / О. По-

лещук. – Режим доступа: <http://.cfm.//motivation/bonus.shtml>

11. Победу в конкуренции обеспечивает интеллект [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ukrudprom.ua/digest/dgfgdghgh_2504.08.html.

12. Предпринимательская конкурентоспособность в системе бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.marketpades.ru/teoriyipraktika>

13. Прокофьева Н. Руководители и владельцы бизнеса решают проблемы управления персоналом / Н. Прокофьева. – СПб.: Вершина, 2007.

14. Рыбинцев В.О. Каким быть рынку винограда и вина / В.О. Рыбинцев, А.Н. Бузни, И.Г. Матчина. – Киев: Урожай, 2004. – 176 с.

15. Сидоренко А.В. Факторы и резервы развития экспортного потенциала промышленного предприятия [Электронный ресурс] / А.В. Сидоренко. – Режим доступа: <http://vestnik.ssu.samara.ru/articles/386/7.pdf>

16. Харолд Войе. Рыночная экономика. Маркетинг. Кн. 2 / Войе Харолд, Якобсен Уве. – Осло; Москва: West International Publishing, 2002. – 224 с.

17. Хоуден Дж. Искусство вовлечения: как максимально полно раскрыть потенциал своих сотрудников: пер. с англ. / Дж. Хоуден. – М.: ЭКСМО. – 2011. – 304 с.

18. Цлаф В.М. Организационная культура и стратегическая устойчивость бизнеса: пути капитализации «человеческого потенциала» [Электронный ресурс] / В.М. Цлаф. – Режим доступа: <http://www.management.com.ua/hrm/hrm025.html>

19. Человеческий фактор и его роль в развитии организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dps.smrtlc.rri/od_01_1.htm

20. Швыдкий В.В. Теория и практика формирования и реализации экспортного потенциала предприятий [Электронный ресурс] / В.В. Швыдкий. – Режим доступа: <http://yandex.ua/yandsearch/?text>

21. 2007/2008 Human Development Index rankings [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hdr.undp.org.ua/en/>

Рассмотрены особенности экспортной деятельности предприятия. Определена решающая роль человеческого потенциала в формировании экспортного потенциала и реализации экспортной политики предприятия. Предложена функциональная схема формирования экспортного потенциала предприятия с учётом приоритетной роли человеческого потенциала. Отмечена необходимость активизации государственной социальной политики в развитии человеческого потенциала.

Ключевые слова: *человеческий потенциал, экспортный потенциал, мотивационная система.*

The features of the export activity of the enterprise are considered. The decisive role of the human potential in the formation of the export potential and implementation of the export policy of the enterprise are determined. A functional diagram of the formation of the export potential of the company, taking into account the priority role of human potential, are proposed. The needs to strengthen government social policy in the development of human potential are marked.

Key words: *human potential, export potential, system of motivation.*

Надійшло до редакції 7.02.2012.

УДК 339.5

К.В. ВЕЛИКА, асистент
Одеського національного політехнічного університету

ВЕНЧУРНИЙ КАПІТАЛ ЯК ФАКТОР ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

У статті досліджено досвід та особливості використання венчурного капіталу в США та Європі. Проаналізовано основні передумови розвитку ринку венчурного капіталу, його вплив на інноваційний розвиток економіки та можливості застосування зарубіжного досвіду в Україні.

Ключові слова: інноваційні процеси, венчурний капітал, структура венчурного фінансування, джерела венчурного капіталу, високотехнологічні сфери виробництва.

Постановка проблеми. Інноваційні процеси в ринковій економіці характеризуються великим ступенем ризику та потребують великого обсягу фінансових ресурсів. Вітчизняна економіка зіткнулася з проблемою пошуку капіталу для фінансування інноваційних процесів, особливо в наукомістких виробництвах. У багатьох розвинутих країнах венчурний капітал став одним з вирішальних факторів переходу національних економік на інноваційний тип розвитку. У зв'язку з цим особливою актуальності сьогодні набуває дослідження основних функцій венчурного капіталу в науково-технічному та інноваційному розвитку, а також аналіз зарубіжного досвіду з метою його застосування у вітчизняній практиці.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Темі венчурного капіталу, зокрема дослідженню основних тенденцій ринку венчурного капіталу в зарубіжній та вітчизняній практиці, вивченню впливу венчурного бізнесу на прискорення інноваційних процесів в економіці приділяється увага з боку як українських, так і російських вчених, серед яких: Л.Л. Антонюк, В.О. Василенко, О.О. Лапко, Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, А.Т. Каржаув, П.Г. Гулькін, А.А. Дагаєв. Однак, на наш погляд, не повною мірою проаналізовано можливості адаптації зарубіжного досвіду вен-

чурного фінансування до сучасних ринкових умов в Україні.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість наукових досліджень з аналізу зарубіжного досвіду венчурного фінансування, висвітленню його функцій та впливу на активізацію інноваційної діяльності, подальшого дослідження потребують питання, пов'язані з визначенням функцій держави при формуванні національної системи венчурної індустрії, пошуком та використанням найефективніших джерел венчурного фінансування, а також визначення пріоритетних напрямів його спрямування з метою структурної перебудови економіки.

Метою цієї статті є дослідження та вивчення зарубіжного досвіду у сфері венчурного фінансування, визначення основних напрямів та джерел венчурного фінансування у розвинутих країнах, передумов його виникнення та факторів, що сприяли його розповсюдженню та ефективному використанню у високотехнологічних галузях економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження та аналіз зарубіжного досвіду у сфері венчурного фінансування було проведено нами на підставі звітів, статистичних даних та публікацій, які доступні в мережі Internet, провідних світових інформаційних компаній-провайдерів фінансо-

вих та бізнес-новин, таких як Dow Jones VentureOne, Thomson Financial, Європейської асоціації венчурного бізнесу (EVCA) та Національної асоціації венчурного бізнесу США (NVCA), а також всесвітньо відомих аудиторських компаній PricewaterhouseCoopers та Ernst & Young [1–4].

Найбільшого поширення та розвитку венчурний капітал набув у США. Саме США є батьківщиною венчурного капіталу, де він виник у середині 50-х рр. минулого століття у Силіконовій долині. Пік зростання припав на 80-ті – 90-ті рр.: накопичення венчурних фондів зросло з 3,5 млрд дол. у 1978 р. до більше 30 млрд дол. у 1988 р. [4]. У період 1990–2000 рр. спостерігається стрімке зростання (у 30 разів) обсягів інвестицій: з 3,25 млрд дол. у 1990 р. [5] до 94,79 млрд дол. США у 2000 р. [2]. Кількість компаній, що інвестувалася, за той же період збільшилася майже у 4 рази [2], що свідчить про збільшення масштабності та значущості інновацій-

них проектів. Однак після 2000 р. відбувається спад обсягів венчурного інвестування, що пов'язано як з погіршенням економічної кон'юнктури, так і зі змінами в ставках податків на доходи від операцій з цінними паперами.

Показники обсягів інвестицій у венчурний бізнес та кількості угод у 2003–2007 рр. мають позитивну динаміку та свідчать про стабільні позиції венчурного бізнесу в економіці (табл. 1). У 2008–2009 рр. спостерігається зменшення цих показників, що стало наслідком світової фінансової кризи.

Венчурний капітал у Європі виник на початку 70-х рр. та набув свого розвитку у 80-х рр. ХХ ст. Активний розвиток венчурного бізнесу в Європі значною мірою був обумовлений використанням багатолітнього досвіду США, адаптованого до європейських умов. Розглянемо основні показники венчурного фінансування в Європі за період 2003–2009 рр., що офіційно представлені компанією Dow Jones VentureOne [2] (табл. 2).

Таблиця 1

Динаміка основних показників венчурного фінансування у США за 2003–2009 рр.

Показник	Рік							Відхилення показника 2009 р. від показника 2003 р.
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
Сума інвестицій, млн дол.	19 136,53	21 946,96	22 941,00	26 338,54	30 478,62	27 946,85	17 690,67	–1445,86
Кількість угод, шт.	2 993	3 150	3 205	3 743	4 027	3 984	2 802	–191
Середня сума інвестицій в одну угоду, млн дол.	6,39	6,97	7,16	7,04	7,57	7,01	6,31	–0,08

Таблиця 2

Динаміка основних показників венчурного фінансування в Європі за 2003–2009 рр.

Показник	Рік							Відхилення показника 2009 р. від показника 2003 р.
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
Сума інвестицій, млн дол.	3 568,36	3 752,77	3 928,52	4 121,50	4 560,00	5 059,13	3 177,19	–391,17
Кількість угод, шт.	1373	1265	1189	867	897	1234	916	–457
Середня сума інвестицій в одну угоду, млн дол.	2,60	2,97	3,30	4,75	5,08	4,10	3,47	0,87

Наведені вище дані свідчать про подібні до США тенденції у венчурному фінансуванні: щорічне поступове зростання обсягів інвестування у період 2003–2008 рр. та різке їх падіння у 2009 р., що було спричинено світовою фінансовою кризою; кількість угод поступово зменшується.

На основі даних NVCA Yearbook 2010 [1] по США та Dow Jones VentureOne [2] по Європі розрахуємо та порівняємо співвідношення кількості угод та обсягів венчурного фінансування за галузями економіки. З метою виявлення та аналізу структурних змін, що відбулися за останні роки у США та країнах Європи, на основі існуючих даних розрахуємо та порівняємо показники кількості угод та обсягів інвестування за 2003 та 2009 рр., їх співвідношення за секторами економіки (табл. 3–6).

Приблизно така ж структура показників обсягів фінансування за галузями економіки в США, розрахунки якої наведено в табл. 4.

Структурний аналіз показує, що у США переважна кількість угод та інвестицій спрямовується у сферу інформаційних технологій, зокрема у програм-

не забезпечення та галузь біотехнології. Майже вдвічі збільшилися обсяги венчурного інвестування у медичне обладнання та устаткування. Такі тенденції обумовлені характером економіки США, їх позицією світового лідера на ринку високотехнологічної продукції, стратегічною орієнтованістю економіки на науково-технічний та інноваційний тип розвитку, впровадження та використання передових технологій. Саме у США венчурний капітал сформувався та набув стійкої динаміки у період бурхливого розвитку комп'ютерних технологій.

Структурний аналіз показників венчурної діяльності в Європі показав (табл. 5 та 6), що на відміну від 2003 р., коли більш ніж половину венчурних інвестицій та кількості угод займала галузь інформаційних технологій, показники 2009 р. характеризуються майже пропорційним скороченням її фінансування на користь сектора бізнесу та споживчого сектора.

Венчурний бізнес в Європі меншою мірою пов'язаний з інвестуванням високотехнологічної продукції. Як свідчать дані Європейської асоціації венчурно-

Таблиця 3

Структура кількості угод за галузями економіки США за 2003 та 2009 рр.

Галузь промисловості	Рік				Приріст, %
	2003		2009		
Програмне забезпечення	932	31,14%	628	22,41%	-8,73
Біотехнологія	352	11,76%	411	14,67%	2,91
Медичне устаткування та обладнання	245	8,19%	309	11,03%	2,84
ЗМІ та розваги	132	4,41%	251	8,96%	4,55
Енергетика	138	4,61%	231	8,24%	3,63
ІТ-послуги	146	4,88%	202	7,21%	2,33
Телекомунікації	221	7,38%	140	5,00%	-2,39
Напівпровідники	214	7,15%	119	4,25%	-2,90
Створення мереж та обладнання	193	6,45%	91	3,25%	-3,20
Бізнес-товари та послуги	94	3,14%	81	2,89%	-0,25
Споживчі товари та послуги	46	1,54%	81	2,89%	1,35
Електроніка	54	1,80%	60	2,14%	0,34
Комп'ютери та зовнішні прилади	61	2,04%	58	2,07%	0,03
Фінансові послуги	62	2,07%	52	1,86%	-0,22
Охорона здоров'я	69	2,31%	34	1,21%	-1,09
Роздрібна торгівля та збут	33	1,10%	31	1,11%	0,00
Інше	1	0,03%	23	0,82%	0,79
Усього	2 993	100%	2 802	100%	

Таблиця 4

Структура обсягів інвестування за галузями економіки США за 2003 та 2009 рр.

Галузь промисловості	Рік				Приріст, %
	2003		2009		
Програмне забезпечення	4 383,00	22,90%	3 115,60	17,61%	-5,29
Біотехнологія	3 611,10	18,87%	3 507,50	19,83%	0,96
Медичне устаткування та обладнання	1 555,50	8,13%	2 506,40	14,17%	6,04
ЗМІ та розваги	844,00	4,41%	1 172,80	6,63%	2,22
Енергетика	683,50	3,57%	2 330,30	13,17%	9,60
ІТ послуги	759,40	3,97%	1 077,20	6,09%	2,12
Телекомунікації	1 659,90	8,67%	558,70	3,16%	-5,52
Напівпровідники	1 767,60	9,24%	771,60	4,36%	-4,88
Створення мереж та обладнання	1 729,20	9,04%	713,00	4,03%	-5,01
Бізнес-товари та послуги	664,60	3,47%	253,30	1,43%	-2,04
Споживчі товари та послуги	159,30	0,83%	370,80	2,10%	1,26
Електроніка	224,40	1,17%	305,20	1,73%	0,55
Комп'ютери та зовнішні прилади	394,10	2,06%	338,00	1,91%	-0,15
Фінансові послуги	405,40	2,12%	364,00	2,06%	-0,06
Охорона здоров'я	216,20	1,13%	102,40	0,58%	-0,55
Роздрібна торгівля та збут	64,40	0,34%	172,20	0,97%	0,64
Інше	15,00	0,08%	31,40	0,18%	0,10
Усього	19 136,60	100,00%	17 690,40	100,00%	0,00

го капіталу, венчурні інвестиції за 2002–2006 рр. у високотехнологічний сектор складають від 28,40% до 49% від загального обсягу венчурного капіталу, причому у 2006 р. цей показник дорівнював 29,56%. Тому неможливо однозначно визначити тенденції європейського ринку венчурного капіталу [3].

Аналіз структури венчурного фінансування в Європі за галузями економіки демонструє тенденції, подібні до тенденцій структури кількості угод. Причому найбільший відсоток фінансування у відношенні до відсотка кількості угод, як в Європі, так і у США, показує сфера охорони здоров'я, що свідчить про коштовність та масштабність проєктів у цій галузі.

Слід зазначити, що і в Європі, і у США останні роки характеризуються збільшенням обсягів інвестування у сферу енергетики з метою ефективного використання альтернативних джерел енергії, що має знизити енергомісткість виробництва та покращити екологічні показники.

Важливою рисою венчурного фінансування у США є більш значні порівняно з показниками у Європі обсяги інвестування венчурного бізнесу на ранніх стадіях розвитку: у США – 25–30%, тоді як в Європі – 15–17% [5].

На підставі проведеного аналізу виділимо, порівняємо та дослідимо основні характерні риси, які притаманні ринку венчурного капіталу США та Європи.

Таблиця 5

Структура кількості угод за галузями економіки Європи за 2003 та 2009 рр.

Сектор економіки	Рік				Приріст, %
	2003		2009		
Бізнес-товари та послуги/ споживчі товари та послуги/роздрібна торгівля	184	13,40%	312	34,06%	20,66
Охорона здоров'я	343	24,98%	192	20,96%	-4,02
Інформаційні технології	763	55,57%	289	31,55%	-24,02
Інші галузі (хімія, енергетика, сільське господарство)	83	6,05%	123	13,43%	7,38
Усього	1 373	100,00%	916	100,00%	0,00

Таблиця 6

Структура обсягів венчурного фінансування за секторами економіки Європи за 2003 та 2009 рр.

Сектор економіки	Рік				Приріст, %
	2003		2009		
Бізнес-товари та послуги/ споживчі товари та послуги/роздрібна торгівля	342,52	9,60%	878,32	27,64%	18,05
Охорона здоров'я	1 214,78	34,04%	1 068,67	33,64%	-0,41
Інформаційні технології	1 826,93	51,20%	778,44	24,50%	-26,70
Інші галузі (хімія, енергетика, сільське господарство)	184,13	5,16%	451,76	14,22%	9,06
Усього	3 568,36		3 177,19		0,00

До характерних рис венчурного бізнесу у США можна віднести таке:

– основними суб'єктами ринку венчурного капіталу є дрібний та середній бізнес, що спричинено як національними особливостями американських бізнесменів, так і об'єктивними рисами, притаманними дрібному та середньому бізнесу порівняно з великими корпораціями (гнучкість, радикальне мислення, менша кількість бюрократичних бар'єрів у самій фірмі). На інноваційний бізнес у США припадає приблизно 50% усіх промислових нововведень, у тому числі 95% радикальних винаходів [5];

– територіальна приналежність: як правило, основні венчурні фонди зосереджуються біля великих університетів, саме там, де відбуваються наукові дослідження у сфері високих технологій та виникає дрібний інноваційний бізнес (Силіконова долина, Нова Англія та Південно-східний район);

– різноманітність джерел фінансування та організаційних форм функціонування. Згідно з визначенням міністерства торгівлі США «до ринку венчурного капіталу можна віднести будь-яке джерело фондів, що пропонують кошти дрібним фірмам, які орієнтуються на розробку новітніх технологій» [6]. Це можуть бути банки, приватні та суспільні фонди венчурного капіталу, інвестиційні компанії дрібного бізнесу, страхові компанії, пенсійні фонди, держава та «бізнес-янголі». Держава бере участь у венчурному капіталі безпосередньо через розміщення коштів державних програм підтримки бізнесу, які зазвичай спрямовуються на розвиток малих під-

приємств на ранніх стадіях. Однак більш впливовими є непрямі методи: податкові пільги, пільгові умови кредитування, встановлення різноманітних регулюючих правил. Слід зазначити, що взагалі у США політика держави спрямована на підтримку малого та новаторського бізнесу, як на загальнодержавному рівні, так і на рівні федеральних та місцевих органів влади, що дозволяє використовувати різноманітні механізми стимулювання венчурного бізнесу з урахуванням специфіки та інфраструктури конкретного регіону.

Стосовно особливостей ринку венчурного капіталу Європи, то аналіз джерел фінансування венчурного бізнесу показує [3], що у 2003 р. основними джерелами венчурних інвестицій були банки (21,50%), пенсійні фонди (19,40%) та кошти фондів (16,40%). Показники 2009 р. характеризуються значним зменшенням частки банків у фінансуванні венчурного бізнесу (до 6,70%), що стало наслідком світової фінансової кризи та свідчить про прагнення банківського сектора до зниження ризику, високий рівень якого притаманний венчурному капіталу. Натомість відчутно зростає частка пенсійних фондів.

На основі вищенаведених статистичних даних стосовно розвитку венчурного капіталу в Європі, можемо зробити такі висновки:

– традиційно венчурний капітал в Європі на відміну від США більш орієнтований на стадії розширення, де ступінь ризику зазвичай менший, однак останнім часом спостерігаються тенденції до збільшення обсягів фінансування у початкові стадії;

— основними джерелами фінансування в Європі є банки та пенсійні фонди, тоді як у США основна частка фінансування припадає на венчурні фонди та корпоративних інвесторів;

— венчурне інвестування в Європі менш орієнтоване на високотехнологічні сфери виробництва, ніж у США, хоча в останні роки акцент поступово переміщується у сферу високих технологій;

— для Європейського Союзу з введенням єдиної валюти євро характерне формування єдиного європейського ринку венчурного капіталу, що проявляється у зростанні частки у венчурних фондах іноземних джерел (особливо США), а також появи транснаціональних венчурних фондів.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Провівши огляд та аналіз статистичних даних щодо розвитку венчурного капіталу в розвинутих країнах, ми можемо зробити такі висновки:

— венчурний капітал є важливою умовою розвитку високотехнологічного сектора в економіці будь-якої країни;

— для нормального функціонування венчурного капіталу необхідні сприятливі умови, що мають забезпечуватися за допомогою різноманітних державних механізмів, стимулювання інноваційної діяльності та створення відповідної законодавчої бази;

— створення та підтримка розвинутого фондового ринку в країні є необхідною умовою для вирішення проблеми «виходу» венчурного капіталу з фірм.

Враховуючи досвід ефективного використання венчурного капіталу в США

та Європі, в Україні необхідно зробити акцент на переорієнтацію венчурних інвестицій з традиційних видів економічної діяльності із середнім ступенем ризику та коротким строком окупності (будівництво, переробка сільгосппродукції, харчова промисловість, роздрібна торгівля) в інноваційні галузі економіки, на фінансування стадій розвитку, на диверсифікацію та розширення джерел фінансування венчурного бізнесу.

Подальші дослідження автора будуть спрямовані на вивчення особливостей ринку венчурного капіталу в Україні та розробку заходів щодо стимулювання його розвитку.

Список використаної літератури

1. NVCA Yearbook 2010 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.nvca.org> (станом на 01.04.2010).

2. <http://venturecapital.dowjones.com/press/statistics.html> (станом на 01.03.2008).

3. <http://www.evca.com> (станом на 01.03.2008).

4. <http://www.thomson.com> (станом на 01.03.2008).

5. Каржаув А.Т. Национальная система венчурного инвестирования / А.Т. Каржаув, А.Н. Фоломьев. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006. — 239 с.

6. Франк Илья. Венчурный бизнес: заморский опыт / Илья Франк [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.pro-credit.ru/press/analitika/article-item_1379 (по состоянию на 01.03.2008).

В статье исследован опыт и особенности использования венчурного капитала в США и Европе. Проанализированы основные предпосылки развития венчурного капитала, его влияние на инновационное развитие экономики и возможности использования зарубежного опыта в Украине.

Ключевые слова: инновационные процессы, венчурный капитал, структура венчурного капитала, источники венчурного финансирования, высокотехнологические сферы производства.

The experience and features of the use of venture capital in the USA and Europe are investigated in the article. The main pre-conditions of venture capital market development, his influence on innovative development of economy and possibility of application of foreign experience in Ukraine are analyzed.

Key words: innovative processes, venture capital, the structure of venture capital, the sources of venture financing, hi-tech sectors.

Надійшло до редакції 10.11.2011.

УДК 339.9

Т.Р. БАБАЛОВ, соискатель
Днепропетровского университета имени Альфреда Нобеля

ПОНЯТИЕ «ИННОВАЦИЯ» В НЕФТЕГАЗОВОМ СЕКТОРЕ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

В статье проанализировано понятие «инновация» относительно нефтегазового сектора мирового хозяйства. Автор выделил два основных подхода к его пониманию: объектный и процессный. Приведена классификация инноваций по различным признакам в нефтегазовом секторе экономики.

Ключевые слова: инновация, нефтегазовый сектор, мировая экономика, инновационная деятельность.

Введение. Развитие мирового нефтегазового рынка непосредственно связывают с инновациями и формированием инновационной инфраструктуры. Это позволяет уменьшить зависимость уровня и темпов социально-экономического развития от борьбы за топливные ресурсы. Внедрение полноценной инновационной политики, активизация инновационно-ориентированной деятельности предприятий нефтегазового комплекса позитивно скажутся и на Украине, позиции которой на международном рынке значительно улучшатся – произойдет смена сырьевого имиджа страны на технологически развитый.

Усиление роли и значения инновационной деятельности в общественном развитии приводит к тому, что темпы разработки и реализации инноваций резко возрастают. «Мир бизнеса все возрастающее значение отводит инновациям, – отмечают авторы книги «Награда за инновации», – поскольку именно инновации имеют наивысшую ценность по сравнению с другими факторами роста. Инновации увеличивают доходы компаний, ускоряют рост, являются основой для создания конкурентного преимущества, привлекают инвесторов и потребителей, ... причем играют роль не только реальные инновации, но даже и обещания выхода на рынок с новыми продуктами, услугами, технологиями» [1, с. 11–12].

Сложившуюся ситуацию на международном топливном рынке можно охарактеризовать словами Дж. Христиансена: «...Инновационные процессы во многих компаниях протекают слишком тяжело, поскольку управленческие системы многих компаний не только не способствуют, но замедляют инновационные процессы или даже блокируют их, а иногда полностью убивают инновации. Это не чья-то вина. Это просто результат того, что многие компании все еще применяют управленческие методы, которые были разработаны сотню, шестьдесят или даже сто лет назад, управленческие инструменты, которые были спроектированы не для инноваций и изменений, а для рутинных операций. Существующие управленческие системы и методы замедляют, блокируют или убивают инновации» [2, с. 1].

Таким образом, признание определяющего значения инновационной деятельности для социально-экономического развития, выделение ее как стратегического приоритета сочетается с констатацией неэффективности применяемых методов управления инновациями. Это ставит задачи по развитию новых теоретических подходов в области инновационного менеджмента в нефтегазовом секторе.

Анализ публикаций. В работах ведущих ученых, таких как П. Друкер, Ч. Джонс, Д. Ромер, М. Портер, А. Го-

лубь, Е. Гуревич, М.П. Денисенко, В.Г. Федоренко и других, прослеживается связь между экономическим ростом и появлением новых продуктов, новых технологических изменений. Они подчеркивают, что быстрый рост инвестиций в науку способствует появлению новых технологий, производственных возможностей.

Б. Твисс, Г. Хучек, Б. Санто, П.М. Завлин, В.Л. Макаров, У.И. Шинков, В. Раппопорт, Д.М. Гвишиани, В.Г. Мединский, В.М. Лапин, Т. Брайан рассматривают понятие «инновация» с точки зрения процессного подхода. Мнения этой группы ученых сходятся в том, что инновация – это процесс создания и внедрения нового, в котором идея, изобретение приобретают экономическое содержание. Но, по нашему мнению, это слишком широкое толкование понятия «инновация».

Другой подход (Ю.П. Морозов, В.Н. Гунин, В.П. Баранчев, И.О. Устинова, С.Ю. Ляпина, Л.М. Гохберг, Е.О. Уткин, И.Н. Молчанов, А. Левинсон, Л.В. Канторович, Р.А. Фатхутдинов) совпадает с определением понятия «инновация» в законодательстве, где инновацию нужно рассматривать как результат использования, применения или удовлетворения какой-либо потребности. Однако не всегда учитывается практическое применение инноваций у И.Н. Молчанова, Е.О. Уткина, Ю.В. Яковца; не учтена возможность риска у С.Ю. Глазьева, А. Левинсона.

Таким образом, точки зрения ученых неоднозначны относительно сущности понятия «инновация». Остаются неразработанными вопросы инновационной деятельности и в нефтегазовом секторе. Классические критерии классификации инноваций не точно определяют виды инноваций именно в этой сфере.

Постановка цели. Целью статьи является уточнение понятия «инновация» относительно нефтегазового сектора мирового хозяйства, а также развитие классификационных признаков инновационной деятельности на международном рынке топливных ресурсов.

Характеристика исследования. Для разработки каких-либо теоретических и методологических подходов к осуществлению инновационной деятельности в нефтегазовом секторе необходимо рассмотреть подходы к самому понятию «инновация», его особенностям относительно исследуемой отрасли.

Й. Шумпетер первым описал такие закономерности нововведений в экономике, как инновации. Новыми комбинациями, по мнению Й. Шумпетера, являются: «...Новые качества, новые блага, неизвестные потребителям, новый способ, метод (не обязательно научное открытие), новый рынок, новый источник сырья или полуфабрикатов, проведения реорганизации (например, монопольное положение, создание треста или подрыв монопольного положения)». Он первый указывает на то, что, кроме основных факторов производства (труд, земля и капитал), есть кое-что более важное, что имеет силу при создании новых изменений в производстве, а именно: предпринимательская активность или талант, который становится основой для последующих нововведений. Но Й. Шумпетер еще не совсем точно учитывает возможность использования новых организационно-технических решений, последствий разных инноваций.

Я. Кук и П. Майерс полагают, что инновация – это полный процесс от идеи до готового продукта, реализуемого на рынке. Аналогичное определение дано в работе, посвященной управлению нововведениями, где инновация определяется как процесс, в котором изобретение или идея приобретает экономическое содержание.

По определению М. Додгсона, «инновации включают научную, технологическую, организационную и финансовую деятельность, ведущую к коммерческому введению нового (или улучшенного) продукта или нового (или улучшенного) производственного процесса, или оборудования».

М. Хучек в определении этого понятия пытается указать на этапы инновационного процесса: «...Это нововведение, комплексный процесс создания,

распространения и использования нововведения (нового практического средства), которое изменяется под воздействием развития общества и существует для удовлетворения потребностей человека». Такие ученые, как В.С. Шинков, В. Раппопорт, Д.М. Гвишиани, акцентируют внимание на процессе, который формирует качественно новое состояние системы и направлен на повышение эффективности. В определениях этих авторов подчеркнуты черты новизны и эффективности, что было особенно актуальным в 80-е годы XIX ст. для стран, где рыночные факторы не играли ни какой роли. В пределах рассмотренных определений не прозвучали виды возможных инноваций, в некоторых не раскрыта суть процесса, не всегда указано практическое использование инновации.

Д. Месси, П. Квинтас и Д. Уилд отмечают: «Термин «инновация» используется в двух смыслах. Во-первых, для описания первого использования нового продукта, процесса или системы. Во-вторых, для описания процесса, включая такие виды деятельности, как исследование, проектирование, разработка и организация производства нового продукта, процесса или системы. В этом последнем смысле часто используют термин «инновационный процесс».

В.Г. Медынский и С.В. Ильдеменов под инновацией подразумевают «объект, внедренный в производство в результате проведенного научного исследования или сделанного открытия, качественно отличный от предшествующего аналога» [3, с. 5].

Не полностью раскрыта суть нововведения и у В.М. Лапиной, Б. Санто, С.В. Валдайцева, Б. Твисса, А. Койре. Например, С.В. Валдайцев рассматривает в роли инновации только процесс освоения новых продуктовых линий, хотя забывает о новых решениях разного характера и других видах инноваций. А. Койре уделяет внимание лишь процессу эксперимента. В определениях Х. Хауштайна, Т. Брайана не учитывается позитивный эффект от инноваций. Т. Брайан акцентирует внимание на инновации-процессе, в результате чего

изобретение и ноу-хау приобретают экономическое содержание, а Х. Хауштайн касается вопроса относительно процесса применения новых идей, моделей, решений, хотя некоторые из них, наверное, не найдут коммерческой привлекательности. Лучшим, по нашему мнению, в пределах такого подхода является определение П.М. Завлина, которое учитывает практическое применение и коммерческую значимость инновации. Он подчеркивает: «...Инновация – это процесс реализации новой идеи в любой сфере жизнедеятельности человека, который способствует удовлетворению существующей потребности на рынке и дает экономический эффект».

Ю.П. Морозов считает, что под инновациями стоит понимать прибыльное использование новаций в виде новых технологий, видов продукции, организационно-технических и социально-экономических решений производственного, финансового или другого характера. Определение Ю.П. Морозова совпадает с мнением международных экспертов (Фраскатти): «Инновация – это конечный результат инновационной деятельности, который нашел воплощения в виде нового или усовершенствованного продукта введенного на рынок, нового или усовершенствованного технологического процесса, который используется в практической деятельности или в новом подходе к социальным услугам».

Таким образом, точки зрения ученых неоднозначны относительно сущности понятия «инновация». Основные, по нашему мнению, подходы к пониманию инновации проявляются в объектном и процессном подходах:

1. Объектный подход – инновация рассматривается как результат творческого процесса. В практике используются следующие определения:

– инновация (нововведение) – конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в

практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам;

– инновация (нововведение, инновационный продукт) – результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового продукта, услуги и технологии и/или новой организационно-экономической формы, обладающий явными качественными преимуществами при использовании в проектировании, производстве, сбыте, потреблении и утилизации продуктов, обеспечивающий дополнительную по сравнению с предшествующим продуктом или организационно-экономической формой экономическую (экономия затрат или дополнительная прибыль) и/или общественную выгоду.

– инновация (нововведение) – конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности.

2. Процессный подход – инновация представляется как процесс внедрения новшеств. Этот подход характерен для зарубежной практики. Согласно «Руководству Осло», которое было принято в 1992 г., инновация (нововведение) – это конечный результат творческой деятельности, получивший воплощение в виде новой или усовершенствованной продукции, реализуемой на рынке, либо нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности [4]. В настоящее время понятия инновации, принятого в этом документе, придерживается большинство теоретиков и практиков в области управления. Именно оно взято за основу и при разработке нормативно-правовой базы по инновациям в Украине, при разработке концепций, программ, других стратегических документов по инновационной деятельности.

Исследование теоретических аспектов инновационной деятельности показало, что в работах одних ученых, таких как О.О. Радугин, О. Водачкова,

А.В. Шегда, О.М. Азрилин, В.Я. Горфинкель и ряда других, акцентируется внимание на высокой степени новизны, что свойственно понятию «инновация». Например, А.В. Шегда отмечает, что инновация – это первое использование чего-то нового вообще. То есть указывает на возможность чего-то нового только один раз быть инновацией, все последующие попытки использования инновации автор называет обновлением, улучшением. Потому некорректно говорить об уровнях новизны вообще. К его мнению присоединяется В.Г. Мединский, Л.В. Канторович, которые считают, что инновациями могут быть только новые открытия и изобретения.

На этот счет существует много дискуссий, и в работах Д.М. Гвишиани С.Д. Ильенковой, Е.О. Уткина, Б.О. Райзберга, В. Томпсона, З.Г. Румянцевой, В.П. Авргеева, С.Г. Шемановой, Д. Сахала, О.С. Иванилова учитываются разные степени новизны инновации, которая создает основу для отнесения к этому понятию не только совсем нового, но и усовершенствованного результата. Д.М. Гвишиани считает, что инновация осуществляется как процесс для удовлетворения новых (или лучшего удовлетворения уже известных) потребностей. К сожалению, этот ученый не раскрывает полной сущности инновации, что характерно для многих ученых 70–80-х годов XX в. Утверждения последних авторов базируются на положении, которое учитывает практическую сторону и подтверждает, что совсем новых продуктов, технологий, решений в мировой практике не больше 10%, а все другое – это усовершенствованные результаты инновационной деятельности (табл. 1).

По нашему мнению, *инновация в нефтегазовом секторе (НГС) – это результат интеллектуальной деятельности, который определяет другой качественный уровень и находит отображение в усовершенствованной продукции, новой технологии, технике, решениях, которые используются впервые в практической деятельности отдельных субъектов НГС и дают ожидаемый результат.*

Таблица 1

Определение понятия «инновация» разными авторами с учетом подходов и степени новизны

Авторы	Радикальные изменения	Авторы	Усовершенствованные изменения
Процессный подход			
Б. Твисс	Процесс, в котором изобретение приобретает экономическое содержание	Й. Шумпетер	Установление новой производственной функции, новой системы факторов (не обязательно научное открытие)
М. Хучек	Нововведения, комплексный процесс создания, распространения и использования нововведения (нового практического способа)	С.В. Валдайцев	Процесс освоения новых продуктовых линий
А.В. Шегда	Первое использование чего-либо нового	Д.М. Гвишиани	Процесс для удовлетворения новых или уже известных потребностей
Т. Брайан	Процесс, в результате которого изобретение, ноу-хау приобретает экономический смысл	П.М. Завлин	Процесс реализации новой идеи в любой сфере жизнедеятельности человека, который способствует удовлетворению существующей потребности рынка и дает экономический эффект
Х. Хауштайн	Процесс использования новых идей, моделей, решений		
Объектный подход			
Ю.П. Морозов	Прибыльное использование новаций в виде новых технологий, видов продукции, организационно-технических и социально-экономических решений, финансового или другого характера	И.Д. Ильенкова	Результат научно-производственного цикла. Это не только новое, а и усовершенствованные продукты, технологии, техника, организационно-управленческие решения
Л.В. Канторович	Новые открытия и изобретения	Группа национальных экспертов (г. Фраскатти)	Конечный результат инновационной деятельности, реализованный в виде нового или усовершенствованного продукта, технологического процесса или нового подхода
В.М. Аньшин, О.О. Дагаев	Практическое применение нового научно-технического (технологического) и других решений, которые отличаются качеством, ломают старые правила, изменяют систему		

Инновация стала ключевым понятием инновационной деятельности, которая касается всех условий и процессов от появления идеи к ее распространению и внедрению инноваций в производство. Благодаря инновационной деятельности предприятие получает в рыночных условиях конкурентные преимущества.

Инновационная деятельность — это совокупность научной, технологической, организационной, финансовой и коммерческой деятельности, направленной на создание и внедрение на рынке нового или усовершенствованного продукта, создание нового или усовершенствованного технологического процесса, использованного в прак-

тической деятельности, либо новой или усовершенствованной организационно-экономической формы, обеспечивающей необходимую экономическую и (или) общественную выгоду.

Иначе говоря, инновационная деятельность представляет собой взаимосвязанную совокупность видов работ по созданию и распространению инноваций. Основными видами инновационной деятельности в нефтегазовой отрасли являются научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР); технологические работы, подготовка производства и проведение промышленных испытаний; приобретение патентов, лицензий и ноу-хау; инвестиционная деятельность, необходимая для реализации инновационных проектов; сертификация и стандартизация инновационных продуктов и изделий, необходимых для их изготовления; маркетинг и организация рынков сбыта инновационной продукции; подготовка и переподготовка кадров для инновационной деятельности и др.

В качестве основных критериев, по которым выделяются типы инноваций, необходимо отметить степень новизны, радикальности инновации; характер практической деятельности, в которой используется инновация; технологические параметры инновации.

По степени новизны, радикальности инновации можно выделить такие основные типы инноваций, как базисные и улучшающие инновации. По характеру практической деятельности, в которой используется инновация, основными типами инноваций являют-

ся производственные и управленческие инновации. По основным технологическим параметрам инноваций выделяются такие их типы, как продуктовые и процессные инновации.

В условиях конкурентных изменений с целью анализа и эффективного управления инновационной деятельностью и формирования инновационной политики предприятия необходимо умение анализировать инновации по разным признакам, отличать их от несущественных изменений. Сегодня имеют место классификации, разработанные многими специалистами: Р.А. Фатхутдиновым, П.М. Завлиным, О.К. Казанцевым, Л.Е. Миндели, О.И. Орловым, С.Д. Ильенковой, О. Водачковой, В.Г. Мединским, Л.Г. Шаршуковой, М. Хучиком и другими авторами.

Специфические особенности функционирования предприятий нефтегазового сектора отображаются и в инновациях, которые присущи этой сфере деятельности. По нашему мнению, в классификацию инноваций в сфере НГС следует включить такой признак, как «целевой», который характеризует инновации по выполнению ими функций в процессе осуществления хозяйственной деятельности, в частности предприятий НГС: для геологоразведочных работ, производственно-технологических процессов, для реализации и организации продвижения продукции (рис. 1).

Предложенная классификация инноваций учитывает основные уже известные характеристики нововведений, а также особенности нефтегазового комплекса. Примеры инноваций в НГС приведены в табл. 2.

Таблица 2

Примеры инноваций в НГС [5]

Область	Методы и технологии	Улучшение (результат)
Разведка	Трехмерные сейморазведочные с интегрированным геологическим и физическим подходом; моделирование бассейна	Повышение коэффициента результативности разведочного бурения для разведки или бурения методом «дикий кошки» (сокращение затрат около 60%)
Бурение	Высокоточное бурение; долота типа «PDC» с поликристаллическими алмазными вставками; буровой раствор на нефтяной основе; автоматизация новой линии;	Сокращение затрат на 30%. Улучшение показателя безопасности

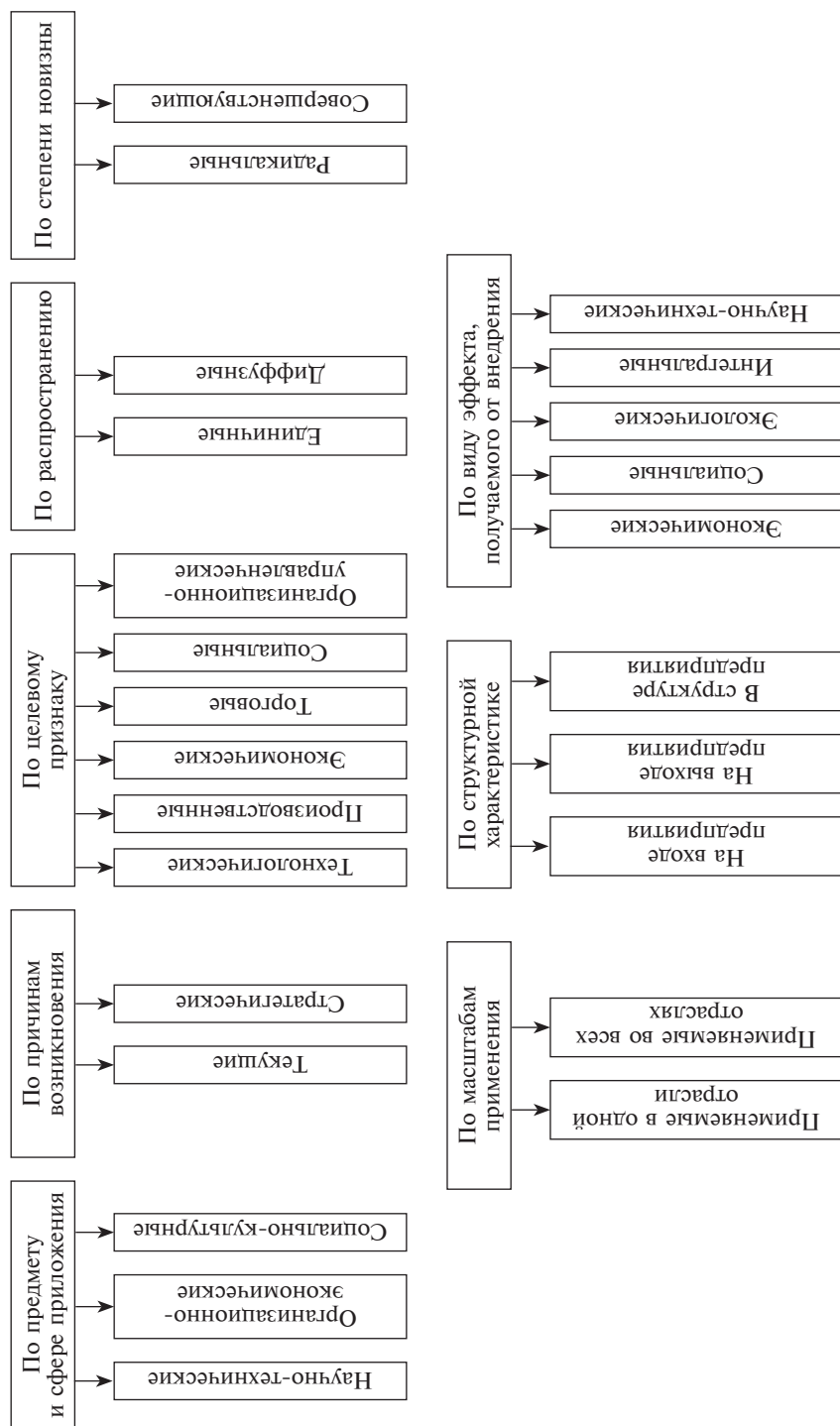


Рис. 1. Классификация инноваций для предприятий НГК

Область	Методы и технологии	Улучшение (результат)
	скважинные исследования в процессе бурения; оснащение контрольно-измерительными приборами	
Добыча	Горизонтальные скважины. Описание геологического резервуара и интенсификация добычи; улучшение коэффициента нефтеизвлечения; мониторинг промывочной жидкости при выработке скважины	Повышение коэффициента нефтеизвлечения в среднем на 30%
Морские месторождения	Оптимизация платформы (расположение, вес и количество; горизонтальные скважины, скважины с большим отходом; многоступенчатые геофизические исследования в эксплуатационных скважинах), система глобального позиционирования (GPS)	Сокращение инвестиционных затрат. Система глобального позиционирования позволяет бурить в глубокой воде почти при всех погодных условиях и дает возможность смещать корабль на 50 футов (15,25 м)
Разработка	Настраиваемые гибкие НКТ малого диаметра, многоступенчатые геофизические исследования в эксплуатационных скважинах	Сокращение затрат на 50%

Выводы. Рассмотренные подходы к пониманию сути инновации в нефтегазовом секторе позволяют более четко определить направления инновационной деятельности предприятий данной отрасли мирового хозяйства.

При формировании инновационной политики предприятия НГК следует обратить внимание на его научно-технический уровень, состояние технической политики предприятия, оснащение предприятия передовым оборудованием и техникой. В зависимости от этого разрабатывать и внедрять инновации в производственный процесс.

Список использованной литературы

1. Jonash R.S. Edosomwan. Integrating Innovation and Technology Management /

R.S. Jonash, T. Sommerlatte, A. Johnson. — John Wiley & Sons. Inc. — 2000.

2. Christiansen J.A. The Innovator's Dilemma / J.A. Christiansen. — Harvard University Press, Boston, 2000.

3. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент: учебник / В.Г. Медынский. — М.: Инфра-М, 2005.

4. Principles for Corporate Governance and the Protection of Financial Assets. — Oslo: Norges Bank Investment Management, 2005. — 20 p.

5. Крюков В.А. Нефтегазовые ресурсы в трансформируемой экономике: о соотношении реализованной и потенциальной общественной ценности нетдр (теория, практика, анализ и оценки) / В.А. Крюков, А.Н. Токарев. — Новосибирск: Наука-Центр, 2007. — 588 с.

У статті проаналізовано поняття «інновація» стосовно нафтогазового сектора світового господарства. Автор виділив два основні підходи до його розуміння: об'єктний та процесний. Наведено класифікацію інновацій за різними ознаками в нафтогазовому секторі економіки.

Ключові слова: інновація, нафтогазовий сектор, світова економіка, інноваційна діяльність.

The article analyzes the concept of “innovation” with respect to oil and gas sector of the world economy. The author identified two main approaches to understanding: the object and process. In article is given a classification of innovations according to various criteria in the oil and gas sector of the economy.

Key words: innovation, oil and gas sector, the global economy, innovation.

Надійшло до редакції 14.02.2012.

ДО УВАГИ АВТОРІВ !

Запрошуємо Вас до співробітництва в журналі «Академічний огляд», сучасному виданні, розрахованому на економістів, фахівців з різних напрямів підприємницької діяльності, менеджерів, банкірів, викладачів ВНЗ, аспірантів, студентів економічних спеціальностей.

Журнал «Академічний огляд», що виходить 2 рази на рік, затверджений Постановою Президії ВАК України від 8.07.2009 № 1-05/3 у переліку фахових видань в галузі економічних наук.

Редакція приймає до розгляду статті українською, російською та англійською мовами, в яких ураховано вимоги до наукових статей і дотримано таких умов:

1. Стаття має бути роздрукована на одній стороні аркуша, кегль 14, 1,5 інтервала, ширина полів: ліве – 3 см, верхнє і нижнє – не менше 2 см, праве – 1 см. Наявність електронного варіанта обов'язкова. Обсяг статті – до 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 та ключові слова українською, російською й англійською мовами.*

4. За вимогами до наукових праць стаття *обов'язково має бути прорецензована.*

5. Автор повинен звірити цитати, формули, таблиці і підписати статтю.

6. Бажано, щоб стаття аспіранта або здобувача супроводжувалася аргументованим висновком наукового керівника про доцільність публікації.

7. Бібліографічні джерела подаються за нумерованим списком, посилання на них у тексті – у квадратних дужках.

8. До статті додається довідка про авторів, в якій необхідно навести *ім'я, по батькові, прізвище, вчене звання, науковий ступінь, посаду, місце роботи (українською, російською та англійською мовами)*, адресу і контактні телефони кожного автора.

9. Редакція залишає за собою право на рецензування, наукове і літературне редагування матеріалів.

10. Терміни подання статей: у перший номер – до *15 лютого*, у другий номер – до *15 жовтня*.

Публікація статей платна.

*Звертатися за адресою: 49000, м. Дніпропетровськ,
вул. Набережна В.І. Леніна, 18.*

*Наукова редакція
Тел./факс: 778-58-66.
e-mail: rio@duerp.edu, k.rio@duerp.edu*

Банківські реквізити

ТОВ «Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля»,
Україна, 49000, м. Дніпропетровськ, вул. Набережна В.І. Леніна, 18.
Розр. рахунок 26006060367650 в ПАТ КБ «ПриватБанк»,
МФО 305299, код ОКПО 20201672.