

ЗМІСТ

		Економічна теорія
Задоя А.А.	Ценностные ориентиры как основа стратегического планирования развития территорий.....	5
Кузьмінов С.В.	Пенсійна реформа в Україні: чи є альтернативи?	15
Магдич А.С.	Еволюція взглядов на причины экономических циклов.....	22
Шульга І.П.	Економічна безпека підприємства як економічна категорія.....	37
Самченко Н.К.	Системологія та принципи дослідження структурно-функціональних зв'язків	45
		Фінанси
Кузнецова С.А.	Концепція синергетичного розвитку фінансового менеджменту в умовах становлення «економіки знань»	51
Бершадська І.М.	Модель Марковіца як основа побудови алгоритму формування ефективного інвестиційного портфеля.....	57
Нусінова О.В.	Фінансово-економічні прояви складових безпеки підприємств	62
Омельченко Г.В.	Капіталізація як основна складова забезпечення фінансової стійкості банківської установи	69
		Економіка підприємства
Павлова В.А., Гармідер Л.Д.	Специфічні характеристики підприємства і стратегія розвитку кадрового потенціалу: теоретичні аспекти і взаємозв'язок.....	77
Сокурєнко П.І., Валіков В.П., Циба Т.Є.	Адаптування стратегічного розвитку підприємств у екосистемі світу згідно із сучасними тенденціями економічного розвитку	83
Ізвєкова І.М., Распопова Ю.О., Король Г.О.	Мотивація на підприємствах машинобудування та її інформаційне забезпечення	90
Усик М.К.	Сутність і структура інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства	96
Єремія А.А.	Основні концепції та функції амортизації.....	102
Бутин Е.П., Лысюк В.М., Ажнакин С.Г.	Принципы приведения уровня энергосбережения в ЖКХ к мировым стандартам	108
Дубінський С.В.	Стратегія впровадження системи аутсорсингу персоналу на підприємстві.....	115

Безменко Л.К. Удосконалення системи показників економічної діагностики комерційної діяльності підприємства..... 121

Алекперова Л.В. Трудовий потенціал підприємств АПК: державне регулювання та напрями відтворення..... 127

Менеджмент і маркетинг

**Ущатовський К.В.,
Костін Ю.Д.** Комплексна програма заходів щодо формування мотивації персоналу підприємств електроенергетики в умовах кризи 134

Півень А.І. Використання структурного моделювання для підвищення якості економіко-математичних моделей прогнозування ймовірності банкрутства на підприємствах 141

**Вакуліч А.М.,
Курінна І.Г.,
Харкута О.В.** Основні тенденції та прогноз розвитку ринку миючих засобів в Україні..... 147

**Орлова В.М.,
Гончар Л.А.** Конкурентні переваги: взаємозв'язок ринкових характеристик і рівнів управління 152

Світове господарство

Тараненко І.В. Фактори забезпечення інноваційної конкурентоспроможності країн у глобальній економічній системі..... 160

Костромской М.В. Інвестиційна політика стран-членов NAFTA..... 168

Косякіна О.А. Іноземні портфельні інвестиції та «втеча» капіталу в умовах зовнішньоекономічної лібералізації в Україні 174

Журнал затверджено до друку за рекомендацією вченої ради Дніпропетровського університету економіки та права (протокол № 8 від 29 жовтня 2010 р.) і вченої ради Національного гірничого університету (протокол № 10 від 14 жовтня 2010 р.).

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

Редакційна колегія:

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

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

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

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

Матеріали публікуються українською, російською і англійською мовами.

© «Академічний огляд», 2010

© Дніпропетровський університет економіки та права, оформлення, 2010

CONTENTS

Economic theory

A. Zadoia	Value guidelines as the basis for the strategic planning of territory development	5
S. Kuz'minov	Pension reform in Ukraine: are there any alternatives?.....	15
A. Magditch	Evolution of views on the causes of economic cycles	22
I. Shul'ga	Enterprise economic security as economic category	37
N. Samchenko	Systemology and study concepts of structural and functional connections	45

Finance

S. Kuznetsova	Concept of the financial management synergy development under the «economic knowledge» settling process	51
I. Bershads'ka	Markovits's model as the basis for the formation of the efficient investment portfolio algorithm	57
O. Nussinova	Financial and economic indicators of enterprise security constituents	62
G. Omelchenko	Capitalization as the major component of banking institution financial stability	69

Economy of Enterprise

V. Pavlova, L. Garmider	Enterprise specific characteristics and development strategy of human resources potential: theoretical aspects and their interdependence.....	77
P. Sokurenko, V. Valikov, T. Tsyba	Adaptation of enterprise strategic development to the world ecosystem in compliance with modern trends of economic growth	83
I. Izvyekova, Yu. Raspopova, G. Korol'	Motivation at machine building plants and its informational support.....	90
M. Usyk	Nature and structure of innovation potential at engineering company.....	96
A. Yeremiya	Principal concepts and functions of amortization.....	102
E. Butin, V. Lysiuk, S. Azhnakin	Principles of complying energy saving level at housing and communal services with the world standards	108
S. Dubins'kiy	Strategy of introducing personnel outsourcing system at enterprise	115
L. Bezmenko	The improvement of economic diagnostics indicator system of enterprise commercial activities.....	121
L. Alekperova	Agricultural sector labour force: state control and ways of its reproduction	127

Management and Marketing

K. Uschapovskiy, Yu. Kostin	Integrated program of methods for the formation of staff motivation at the power industry enterprises under crisis conditions	134
A. Piven'	The use of structural modeling to increase economic-mathematical forecasting models of probability of enterprise bankruptcy.....	141

A. Vakulich, I. Kurinna, O. Harkuta	The main trends and detergent market development forecast in Ukraine.....	147
V. Orlova, L. Gonchar	Competitive advantages: the interconnection of market description and levels of management	152

World Economy

I. Taranenko	Factors that provide countries innovative competitiveness in global economic system.....	160
M. Kostromskoy	The investment policy of the NAFTA member-countries	168
Kosyakina O.A.	Foreign portfolio investments and capital outflow under the conditions of external economic liberalization in Ukraine.....	174

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

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

Усі права застережені. Повний або частковий передрук і переклади дозволено лише за згодою автора і редакції. При передрукуванні посилання на «*Академічний огляд*» обов'язкове.

Редактор *Л.В. Пилипчак*

Коректори: *Г.Ю. Половна,
М.С. Ярмолюк*

Комп'ютерна верстка
і дизайн обкладинки – *О.М. Гришкіна*

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

Підписано до друку 29.10.2010. Формат 70×108/16.
Ум. друк. арк. 11,25. Тираж 300 пр. Зам. № .

Адреса редакції та видавця:

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

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

УДК 330.1:711.5

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

ЦЕННОСТНЫЕ ОРИЕНТИРЫ КАК ОСНОВА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ

В статье обоснована необходимость использования ценностных ориентиров населения при разработке стратегических планов развития территории. Исследовано соотношение категорий «интересы» и «ценности». На примере исследования ценностей жителей городов Днепропетровска и Львова продемонстрированы различия самоидентификации (ценностные аспекты прошлого), оценки существующих проблем (ценностные аспекты настоящего) и перспективных путей развития (ценностные аспекты будущего).

Ключевые слова: ценности, интересы, самоидентификация, стратегическое планирование развития территории.

Постановка проблемы. Стремление человека заглянуть в будущее вполне понятно. Каждому хотелось бы знать, что будет завтра, через несколько дней, месяцев, лет, а может, и столетий. Библейские пророчества, предсказания Нострадамуса, литературные произведения Ж. Верна — все это примеры попыток предсказать будущее, хотя и имеющие разные формы проявления.

Анализ исследований. За последние 100 лет отмечено стремление придать предсказанию будущего научную основу. Это нашло отражение в разработке методов научного прогнозирования (например, методы экстраполяции, экспертных оценок, моделирования и т. п.) и подготовке на их основе соответствующих прогнозов. Еще в начале прошлого века Н.Д. Кондратьев подчеркивал огромное значение долгосрочного прогноза для практической деятельности на микро-, мезо- и макроуровнях [1]. В свое время одним из наиболее известных прогнозов подобного рода стал прогноз развития мировой экономики до 2000 г., разработанный группой ученых под руководством лауреата Нобелевской премии В.В. Леонтьева [2]. И хотя фактические показатели состояния мировой экономики в 2000 г. существенно отличались от прогнозных, ее конфигурация была предсказана правильно.

Сегодня в России сформировалась достаточно авторитетная школа, которая занимается разработкой прогнозов, как долгосрочных, так и среднесрочных. Широкую известность получило шеститомное издание «Цивилизации: теории, история, диалог, будущее» [3]. Прделана большая работа по формированию прогноза развития России до 2050 г. [4]. Уже несколько изданий выдержал учебник «Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование» [5].

Изложение основного материала. Существует немалый опыт долгосрочного планирования и в Украине. За последние 10 лет было разработано порядка 10 различных стратегий развития (к сожалению, ни одной из них не суждено было реализоваться в полном объеме). На наш взгляд, наиболее проработанной и обоснованной была стратегия экономического и социального развития Украины на 2004–2015 гг. [6]. Но даже в ней очень сильно просматривается политический компонент и недостаточный учет цикличности экономического развития.

Хорошо известна также практика прогнозирования и долгосрочного планирования на уровне региона. В начале XXI в. практически каждый мало-мальски значимый город считал своим

долгом составить стратегию развития на 10–15 лет. В качестве примера можно привести размещенные на сайтах соответствующих городов следующие документы:

– «Общая стратегия развития города до 2020 г.» (г. Киев);

– «Стратегия развития города Донецка до 2020 г.» (г. Донецк);

– «Стратегия развития Ленинградской области до 2025 года» (г. Санкт-Петербург);

– «Regional policy for the period 2010–2030 «Metropoolregio Amsterdam» (г. Амстердам);

– «Operational Program «Brussels Capital Region, 2007–2013» (г. Брюссель).

На нескольких городских сайтах размещены материалы для обсуждения стратегии развития г. Днепропетровска до 2025 г. [7].

Практически все региональные стратегии имеют одну и ту же структуру: общая характеристика региона, основные тенденции развития и функционирования региона, SWOT-анализ, определение миссии и видения развития, ожидаемые результаты и набор программ, реализация которых позволит достичь целей стратегии. Однако сегодня такого сугубо экономического подхода для построения долгосрочных стратегий недостаточно. Необходимо новый подход, учитывающий одну из важнейших институциональных составляющих региона – жизненные ценности его населения.

Большинство исследователей усматривают в ценностях удивительное переплетение ожидаемого будущего, оцениваемого настоящего и традиционного прошлого. По мнению авторов одной из энциклопедий, ценности определяются как «невербализуемые «атомарные» составляющие наиболее глубокого слоя интенциональной структуры личности – в единстве предметов ее устремлений (аспект будущего), особенно переживания-обладания (аспект настоящего) и хранения своего «достоинства» в тайниках сердца (аспект прошлого), – которые конституируют ее внутренний мир как «уникально-

субъективное бытие» [8]. Это еще раз подтверждает мысль о важности опоры на ценности при разработке прогнозов и долгосрочных планов.

Экономическая наука более склонна оперировать понятием «интересы», чем «ценности». Последние чаще изучают философия, психология, религия и даже специальная наука – аксиология. Пришло время и экономике воспользоваться наработками других наук.

При всей близости категорий «интересы» и «ценности», они имеют ряд принципиальных отличий:

– основу интереса составляет потребность. Осознанный интерес приобретает форму мотива или стимула. Интерес становится фактором, влияющим на поведение человека, только после его осознания. Неосознанный интерес (отсутствие видения, как удовлетворить потребность) остается «вещью в себе», лишь потенциалом возможных действий. Поэтому в основе интереса лежат знания. Поскольку потребности человека (группы лиц) достаточно подвижны, меняющиеся под воздействием экономического развития, моды, потребительских предпочтений и т. п., то и интересы очень динамичны;

– ценности имеют другую генетическую основу. Их корни не в рациональном расчете (знании), а в вере (не обязательно религиозной), системе традиций, табу, морали, внутренних самоограничениях. По мнению некоторых исследователей, ценности – это смыслообразующие основания человеческого бытия, задающие направленность и мотивированность человеческой жизни, деятельности и конкретным деяниям и поступкам [9]. Если интересы очень индивидуализированы, то ценности имеют более массовый, стандартизированный для данного общества (страны, региона, семьи) характер. Если возникает противоречие (конфликт) интересов и ценностей, люди отдадут предпочтение ценностям (если наблюдается противоположное, то это означает, что какая-то норма ошибочно была выделена как ценность). Конечно, ценности тоже изменяются, но эти изменения происходят

значительно медленнее изменений интересов. Как подчеркивает известный украинский историк Я. Грицак, в XXI в. «традиции и старые ценности повсюду проявляют достойную удивления живучесть» [10].

Конечно, ценности структурированы, и в них можно выделять отдельные группы. Подобно пирамиде потребностей Маслоу, можно говорить о пирамиде ценностей человека. Однако, на наш взгляд, в действительности пирамида потребностей Маслоу очень часто не находит подтверждения именно потому, что наблюдается противоречие между интересами (осознанными потребностями) и ценностями человека. Например, пирамиду потребностей венчает потребность в самовыражении. Это подразумевает, что основным мотивом поведения данная потребность становится тогда, когда остальные потребности человека более-менее удовлетворены. Однако очень часто можно наблюдать, что человек пренебрегает материальным благополучием, руководствуясь ценностью самореализации (доктор наук переезжает из Днепропетровска в Киев на зарплату в два раза меньше без жилья только потому, что ему предложили заведовать кафедрой по профилю научной специализации). То же самое относится к потребности в признании и даже безопасности. С позиций рационального поведения и стремления избежать риска никак нельзя объяснить средневековые дуэли. Однако все становится на свои места, если учесть, что для того времени ценность доброго имени была для многих важнее ценности жизни.

В последние годы вопросы ценностей все чаще используются в управлении на корпоративном уровне. Если ценности самореализации человека подталкивают его к определенной сфере (виду) деятельности, который наиболее соответствует его внутренним ценностям, то ценности общения порождают стремление найти соответствующее поле взаимодействия с другими людьми. Рассмотрим возможные варианты соотношения интересов (целей) деятельности

коллектива и ценностей его участником на очень простом примере. Предположим, что два человека создали предприятие с целью получения прибыли, поэтому интересы их совпадают. А вот ценности могут быть разными. В табл. 1 представлены три варианта возможного соотношения ценностей.

Таблица 1

**Соотношение ценностей
и интересов экономических субъектов**

Варианты	Интересы и ценности	Субъекты	
		А	Б
I	Интересы	+	+
	Ценности	+	+
II	Интересы	+	+
	Ценности	+	0
III	Интересы	+	+
	Ценности	+	-

Если ценности совпадают, в таком коллективе царит доверие и срабатывает синергетический эффект, позволяющий в более полном объеме реализовать интересы. Коллектив может также существовать и достаточно эффективно работать, когда ценности не совпадают, но и не вступают в противоречие (вариант II). Например, субъекты имеют разную степень терпимости по отношению к сексуальным меньшинствам. В этом случае трудно добиться полного взаимопонимания и доверия, но это не окажет разрушительного воздействия на коллектив. Вариант III предполагает, что ценности субъектов конфликтуют в пределах реализации их общего экономического интереса. Например, субъект А является законопослушным гражданином и для него абсолютно неприемлемым является сокрытие доходов от налогов, а субъект Б считает, что он уже слишком много уплатил государству и готов использовать всякую возможность, лишь бы платить меньше налогов. Такой конфликт ценностей, несомненно, нарушит нормальное функционирование коллектива и может привести к его разрушению.

Современный менеджмент как раз и ориентирует кадровые службы на такое формирование коллектива, кото-

рое бы исключало не столько конфликт интересов (этого избежать практически никогда не удастся), сколько конфликт ценностей. Появился даже специальный термин – «ценностно-ориентированное управление», который отражает такое стремление.

Возрастающее значение ценностей на всех уровнях управления (макро-, мезо- и микро-) требует постоянного внимания к их познанию. Конечно, понять ценности можно на основе анализа поведения субъекта. Однако такой путь достаточно длинный и не всегда даст желаемый результат. Ведь для проявления в поведении какой-то ценности необходимо, чтобы сложились соответствующие обстоятельства выбора. Многие же ценности человека не выйдут наружу и многие годы не проявляются в поведении. Поэтому социологи и экономисты пытаются понять ценности людей через проведение опросов.

В последние годы, реализуя свою функцию социальной ответственности, представители бизнеса выступили заказчиками проведения исследований по изучению ценностей жителей отдельных городов Украины. Такие исследования проведены во Львове, в Одессе, в Донецке. По заказу Украинского бизнес-клуба «Develop your business» в конце 2009 – начале 2010 г. подобное исследование было проведено в Днепропетровске [11]. На наш взгляд, оно дало очень интересные результаты, которые обязательно необходимо использовать при разработке стратегии развития города на ближайшую перспективу. Хотим обра-

тить внимание не некоторые из них, на наш взгляд, наиболее важные.

1. Самоидентификация жителей региона – аспект прошлого. Для стратегического планирования особую важность имеет знание ответа на вопрос, кем считают себя жители региона. От этого зависят главные акценты, как при разработке стратегии, так и при организации ее реализации. Результаты опроса опровергают известное мнение, что в Приднепровском регионе преобладает население с подавленным чувством патриотизма, ориентированным преимущественно на Россию. В табл. 2 приведены ответы на вопрос анкеты «Кем Вы себя видите?». Следует подчеркнуть, что для респондентов приоритеты имеют возрастающую направленность движения от макрообществ к микрообществам. Так, 42% опрошенных включили в три первых позиции ответ «мать/отец». Если учесть, что только 65% респондентов имеют детей, то это означает, что ценности семьи являются предпочтительными для 65% родителей. Вторую позицию по частоте занимает ответ «днепропетровец» – 64% опрошенных. Это свидетельствует о достаточно высоком уровне регионального патриотизма и определяет направленность приоритетных задач стратегии: они должны решать прежде всего городские проблемы, соответствующие ценностям приоритетам населения.

Практически половина опрошенных включила в первую тройку ответ «украинец» и только 6,9% «русский». Этот ответ встречается даже реже, чем

Таблица 2

Самоидентификация жителей г. Днепропетровска

Ответ	Частота ответа на вопрос «Кем Вы видите себя ...?» (в процентах к количеству опрошенных)			
	В первую очередь	Во вторую очередь	В третью очередь	Сумма
Мать/отец	28,6	6,6	6,8	42,0
Рожденный в СССР	7,3	10,2	5,0	22,5
Русский	2,8	2,3	1,8	6,9
Восточный украинец	0,7	0,6	0,8	2,1
Православный	3,8	4,9	9,0	17,7
Христианин	6,3	8,1	6,3	20,7
Днепропетровец	13,8	20,9	29,3	64,0
Украинец	15,4	22,4	11,5	49,3
Гражданин Украины	22,5	11,8	11,0	45,3
Европеец	3,4	2,6	5,9	11,9
Гражданин мира	7,0	2,6	4,5	14,1

«европеец» (11,9%) и «гражданин мира» (14,1%). И это при том, что для 69,7% основным языком общения является русский, для 25,9% – русский и украинский и только для 3,8% – украинский. Вероятнее всего, политики несколько преувеличивают роль языка общения для национальной самоидентификации граждан. Обращает на себя внимание и ничтожно малый удельный вес ответа «восточный украинец». Думается, что прилагательное в этом словосочетании не имеет решающего значения для исследуемого региона Украины.

Еще один очень важный вывод для разработчиков стратегии развития г. Днепропетровска, который вытекает из самоидентификации его жителей: вряд ли привлекательной для них будет постановка стратегической цели об ускоренной интеграции в европейское сообщество, превращение Днепропетровска в один из европейских центров. Дело в том, что большинство днепропетровцев или насторожено, или скептически относятся к возможности вступления Украины в ЕС. 37,3% опрошенных считают, что такое вступление связано с риском и неопределенностью, а 34,7% вообще не верят в возможность вступления в ЕС. И только каждый пятый из опрошенных верит, что это приведет к улучшению благосостояния населения.

Таким образом, из изложенного выше вытекает, что самоидентификации жителей г. Днепропетровска будут соответствовать стратегические целевые установки, ориентированные на выделение города среди других населенных пунктов, что давало бы основание его жителям с гордостью называть себя днепропетровцем. Именно региональный патриотизм может стать той ценностью, которая объединит различные категории населения по реализации стратегии.

2. Ценностный взгляд на существующие проблемы – аспект настоящего. Стратегия развития региона должна решать именно те проблемы, которые, по оценкам его жителей, являются наиболее актуальными. В противном случае политической силе, выдвигающей соответствующую стратегию, очень труд-

но рассчитывать на поддержку избирателей. Здесь проявляется одно из правил территориального маркетинга: разработчик стратегии должен умело «продать» ее за голоса избирателей.

Анализируемый опрос дает интересную информацию для оценки ситуации в городе. Если говорить об общей оценке жителями условий жизни в городе, то она оказалась несколько неожиданной. Вопреки заявлениям политиков, борющихся за власть в городе (которые особо активизируются во время избирательных компаний), 4,3% опрошенных считают, что условия жизни в городе хорошие, 52,5% – что они нормальные и 40% считают их плохими. Как свидетельствуют данные табл. 3, людей, прежде всего, волнуют условия их жизни.

Первую позицию среди городских проблем занимают плохие дороги. Следует отметить, что в этом отношении Днепропетровск не является каким-то исключением. Можно было бы предположить, что неудовлетворенность состоянием дорог коррелирует с плотностью автомобильного транспорта в регионе. Однако это предположение не подтверждается сопоставлением исследований, проведенных в различных регионах. Так, по данным Государственного комитета статистики Украины, Львовская область занимает последнее место в стране по количеству автомобилей на 10 000 населения, однако на вопрос «Что самое плохое в Львове?» абсолютное большинство жителей ответило: «Дороги». Поэтому решение проблем дорог должно быть неотъемлемым компонентом стратегии развития любого региона.

Вторая проблема, на которую обращают внимание опрошенные, – высокие цены и низкие зарплаты. Поскольку особой дифференциации цен по территории Украины не наблюдается, обратимся к анализу уровня заработной платы. Надо сказать, что Днепропетровская область вообще и Днепропетровск в частности относится к лидерам как по производству валового регионального продукта на душу населения, так и

Самые острые проблемы г. Днепропетровска

№ п/п	Проблема	Частота упоминания в ответах, %
1	Плохие дороги	59,1
2	Высокие цены и низкие зарплаты	58,8
3	Проблемы экологии	34,8
4	Плохое состояние коммунальных предприятий	30,1
5	Отсутствие хороших бытовых условий	23,3
6	Сложность успешного трудоустройства	21,5
7	Сращивание местной власти и большого бизнеса	17,5
8	Недостаточное внимание уделяется детям и молодежи	13,0
9	Закрытие и простой больших предприятий	9,8
10	Утрата регионального лидерства	8,7
11	Упадок оборонной промышленности	7,5

по уровню среднемесячной заработной платы (табл. 4, 5).

В результате довольно динамичного предкризисного развития Днепропетровская область по показателю валового регионального продукта на душу населения переместилась с 4-го места в 2004 г. на 2-е место в 2008 г. Если в 2004 г. этот региональный показатель превышал средний по Украине в 1,35 раза, то в 2008 г. – в 1,76 раза. Пересчитанный в доллары США по паритету покупательной способности этот показатель по Днепропетровской области примерно соответствует среднему показателю по странам Центральной и Восточной Европы.

Естественно, такая дифференциация регионов по показателю валового регионального продукта на душу населения может служить основанием для дифференциации доходов населения. Однако в реальности корреляция этих пока-

зателей не наблюдается, что, собственно говоря, и вызывает недовольство опрашиваемых. Неудовлетворение вызвано не столько абсолютными показателями уровня доходов, сколько отсутствием справедливой (*справедливость как ценность, определяющая отношение к бытию!*) дифференциации. Хотя Днепропетровская область и занимает третью позицию по уровню номинальной заработной платы, но по всей Украине наблюдается устойчивая тенденция к нивелированию региональной дифференциации средней заработной платы. Если в 2004 г. средняя заработная плата по Днепропетровской области была в 1,24 раза больше, чем в среднем по Украине, то в 2008 г. это соотношение было 1,15, а в июне 2010 г. – 1,02. Поэтому поддержку населения может получить такая стратегия, которая не только позволит увеличить абсолютный уровень доходов жителей региона, но и установит

Таблица 4

**Валовой региональный продукт в расчете на душу населения
в отдельных регионах Украины (2004, 2008 гг.) [13]**

Регион	2004		2008	
	Грн	Рейтинг	Грн	Рейтинг
Киев	23 130	1	61 592	1
Днепропетровская область	8 609	4	30 918	2
Донецкая область	9 713	2	26 028	3
Запорожская область	8 093	5	23 232	4
Полтавская область	8 841	3	22 476	5
По Украине	6 383	–	17 580	–

Таблица 5

Среднемесячная заработная плата в отдельных регионах Украины (2004, 2008, 2010 гг.) [13]

Регион	2004		2008		Июня 2010	
	Грн	Рейтинг	Грн	Рейтинг	Грн	Рейтинг
Киев	967	1	3 074	1	3 591	1
Донецкая область	712	2	2 015	2	2 618	2
Днепропетровская область	667	4	1 876	3	2 432	3
Киевская область	599	7	1 852	4	2 414	4
Луганская область	596	5	1 769	6	2 360	5
По Украине	534	–	1624	–	2 373	–

более тесную его связь с вкладом региона в общегосударственные показатели.

Особо следует сказать о проблеме экологии. В этом вопросе наблюдается некоторое несоответствие оценки остроты проблемы населением и ее реальной угрозы. Не вдаваясь в подробности, приведем только один показатель: вредные выбросы в атмосферу по некоторым регионам Украины (табл. 6).

Днепропетровская область устойчиво занимает второе место в Украине по объему выбросов вредных веществ в атмосферу. Некоторое сокращение выбросов в 2009 г., связанное с кризисом и сокращением объемов производства, не меняет сути дела. Давление уже существующей промышленности на окружающую среду столь велико, что ее дальнейшее расширение на прежней технологической основе будет не только вредным, но и губительным для населения. Почему же только 1/3 опрошенных жителей Днепропетровска акцентирует на этом внимание? Объяснений может быть несколько:

1. Известная фраза «все познается в сравнении» находит в этом случае прямое подтверждение. Буквально в нескольких десятках километров от Днепропетровска находится город Дне-

продзержинск – одно из самых экологически загрязненных мест Украины (а может, и всей Восточной Европы). Поэтому, делая оценки экологической ситуации в Днепропетровске, многие сопоставляют ее с ближайшими соседями, и тогда своя ситуация выглядит не такой уж и страшной.

2. Многие жители Днепропетровска просто недостаточно информированы о ситуации. Простое же наблюдение не дает достаточно оснований для обобщений: ведь деревья растут, трава зеленеет, Днепр течет... И далеко не все при этом знают об уровне заболеваемости, продолжительности жизни и других последствиях экологической ситуации. Но если ничего не исправлять, проблема станет очевидной даже для обывателя.

Следовательно, экономическую стратегию региона нельзя строить на дальнейшем наращивании промышленности, основанной на существующей технологии. Конечно, будет естественным стремление убрать из города промышленность вообще (ее надо развивать, используя инновационный подход), однако акценты могут быть смещены. Сегодня жители города не связывают достаточно жестко перспективы развития города с каким-то ви-

Таблица 6

Оценка вредных выбросов в атмосферу в отдельных регионах (2004, 2008, 2009 гг.)

Регион	2004		2008		2009	
	Тыс. т	Рейтинг	Тыс. т	Рейтинг	Тыс. т	Рейтинг
Донецкая область	1 835	1	1 767	1	1 513	1
Днепропетровская область	1 044	2	1 164	2	989	2
Луганская область	573	3	662	3	592	3
Запорожская область	352	4	331	4	280	4
Харьковская область	294	5	310	5	260	8

дом деятельности или группой предприятий. Если в 70-е – 80-е годы существовал стереотип «Днепропетровск – это город металлургов, город ракетостроителей», то сегодня такая прямая связь в ценностях жителей отсутствует. Так, закрытие и простой крупных предприятий считают проблемой только 9,8% опрошенных, а упадок оборонной промышленности заботит только 7,5% жителей Днепропетровска.

3. Предпринимательство – аспект будущего. Результаты опроса показывают достаточно четкую ориентацию жителей Днепропетровска на предпринимательство. Именно в нем они видят и потенциальный источник своего дохода, и потенциального субъекта ответственности за состояние дел в городе. Хотя традиционно принято считать, что жители западных областей Украины более готовы к предпринимательству, чем восточных (они ведь меньше времени находились в составе СССР, и там еще живы традиции предпринимательства), но результаты исследования не подтверждают этот факт. Так, во Львове 3/5 опрошенных отдадут предпочтение работе со стабильным доходом, а 2/5 – собственному делу и работе на себя. В Днепропетровске наблюдается противоположная картина (табл. 7).

Таблица 7

Результаты оценки предпринимательства

Рейтинг ответа	Удельный вес соответствующих ответов, %
1. Я, скорее, хотел бы иметь собственный бизнес	27,3
2.	15,2
3.	20,1
4.	12,0
5. Я, скорее, хотел бы иметь хорошую работу	21,8
Сложно сказать	3,6

Аналогичная ситуация складывается и в отношении оценки жителями предпринимателей. Так, 57% жителей Львова считают, что богатые предприниматели – это, чаще всего, люди, которые нажили капитал нечестным пу-

тем, и 43% – что они заработали капитал благодаря своему уму, таланту и труду. Жители Днепропетровска более положительно настроены в отношении предпринимательства (табл. 8): только 8,4% опрошенных склонны однозначно считать, что богатство предприниматели нажили нечестно.

Таблица 8

Оценка предпринимателей

Рейтинг ответа	Удельный вес соответствующих ответов, %
1. Предприниматели – это люди, которые заработали деньги упорным трудом	21,4
2.	17,9
3.	37,0
4.	11,2
5. Предприниматели – это люди, которые заработали свое состояние нечестным путем	8,4
Сложно сказать	4,1

Исследование ценностей жителей г. Днепропетровска позволяет предположить, что перспектива развития акционерных форм бизнеса с большим количеством миноритарных акционеров маловероятна. Почти 88% опрошенных соглашаются с утверждением, что начать общий бизнес можно только с людьми, которых хорошо знаешь. Наибольшее доверие участники опроса продемонстрировали только к ближайшим родственникам. Вместе с тем очень низкая степень доверия к землякам и сотрудникам. Поэтому в стратегию развития города целесообразно закладывать развитие именно семейного бизнеса (как малого, так и среднего).

Интересным является также отношение жителей Днепропетровска к роли образования в достижении жизненного успеха: 26,6% бескомпромиссно считают, что достичь чего-то в жизни можно, только получив хорошее образование и много работая, тогда как сторонников хороших связей как залога успеха только 8,3%. Это дает основание предположить, что в городе будет спрос на каче-

ственное образование (пусть даже дорогое), а не просто на получение диплома. Данное обстоятельство обязательно надо учитывать при разработке стратегии развития города.

Важным моментом для позиционирования города в будущем является отношение его жителей к иностранцам, людям другой веры, расы и т. п., т. е. толерантность к людям, которые, возможно, исповедуют другие жизненные ценности. Сопоставление исследований по Львову и Днепропетровску позволяет утверждать, что Львов более готов к статусу международного центра. Так, если во Львове 49% опрошенных ответили, что им не нравится проживание в городе людей других национальностей, которые устанавливают здесь свои порядки, то в Днепропетровске таких почти на порядок меньше. Следует подчеркнуть, что опрошенные продемонстрировали практически одинаковую толерантность к жителям Донбасса и Западной Украины, полякам, евреям и американцам. Единственная категория, которая выпадает из общего толерантного климата Днепропетровска — представители сексуальных меньшинств: почти половина опрошенных считает, что их нельзя пускать в страну.

Такая обстановка терпимости создает благоприятную ситуацию для развития международного бизнеса: приехавшие в город представители других регионов не будут ощущать атмосферу неприятия со стороны жителей, что будет способствовать притоку как предпринимателей, так и наемных работников из других областей Украины и из-за границы.

Выводы. Таким образом, на наш взгляд, в наибольшей степени ценностям жителей соответствует видение будущего Днепропетровска как значимого финансово-делового сервисного центра в сфере бизнеса, высоких технологий, науки и образования. Конечно, это видение требует дальнейшей конкретизации в виде генеральных целевых установок, программ решения отдельных задач и т. п. Однако, каждая из них должна проходить проверку на совместимость с

ценностями жителей региона. Только в этом случае есть надежда на ее успешную реализацию.

Список использованной литературы

1. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения / Н.Д. Кондратьев. — М.: Экономика, 2002. — С. 511.
2. Леонтьев В.В. Будущие мировой экономики / В.В. Леонтьев. — М., Экономика, 1979.
3. Кузык Б.Н. Цивилизации: теория, история, диалог, будущее / Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец. — Т. 1–6. — М.: ИНЭС, 2006–2009.
4. Кузык Б.Н. Россия-2050: стратегия инновационного прорыва / Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. — 624 с.
5. Кузык Б.Н. Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование: учебник / Б.Н. Кузык, В.И. Кушлин, Ю.В. Яковец. — 3-е изд. доп. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2009. — 591 с.
6. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом європейської інтеграції» / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін. — К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. — 416 с.
7. Стратегія розвитку міста Дніпропетровська до 2025 року: матеріали для громадського обговорення // <http://duep.edu/section/science/misto/uk.html>
8. Шохин В.К. Ценности / В.К. Шохин // Этика: Энциклопедический словарь. — М.: Гардарики, 2001. — С. 535–536.
9. HPSI/ ценности // <http://values.zpsy.ru>
10. Грицак Я. Життя, смерть та інші неприємності / Я. Грицак. — К.: Грані-Т, 2008. — С. 27.
11. Инновационная программа «Исследование ценностей жителей города Днепропетровска и области» // <http://www.dyb.org.ua/regional.php>
12. Валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу // http://ukrstat.gov.ua/SIMap/map.html?m=0000000000&t=6_2

У статті обґрунтовано необхідність використання ціннісних орієнтирів населення при розробці стратегічних планів розвитку території. Досліджено співвідношення категорій «інтереси» та «цінності». На прикладі дослідження цінностей жителів міст Дніпропетровська та Львова продемонстровано відмінності самоусвідомлення (ціннісні аспекти минулого), оцінки існуючих проблем (ціннісні аспекти сучасного) та перспективних шляхів розвитку (ціннісні аспекти майбутнього).

Ключові слова: *цінності, інтереси, самоідентифікація, стратегічне планування розвитку території.*

In article the necessity of using population value bench-mark for making strategic plan developments of the territory is grounded. The correlation categories «interests» and «value» is investigated. Differences in self-identification (the value aspects of the past), estimation of existing problems (the value aspects of the present) and perspective ways of region development (the value aspects of the future) is demonstrated on the example of the study of values of Dnipropetrovs'k and L'viv citizens.

Key words: *values, interests, self-identification, strategic planning development of territory.*

Надійшло до редакції 20.09.2010

УДК 330.1:331.25

С.В. КУЗЬМІНОВ, кандидат економічних наук, доцент
Дніпропетровського університету економіки та права

ПЕНСІЙНА РЕФОРМА В УКРАЇНІ: ЧИ Є АЛЬТЕРНАТИВИ?

Статтю присвячено аналізу пенсійної системи України. Досліджено економічне підґрунтя рішення про дітонародження. Запропоновано деякі вдосконалення існуючої пенсійної системи.

Ключові слова: бюджетний дефіцит, економіка дітонародження, пенсійна реформа.

Вступ. Пенсійна реформа в Україні стала однією з найбільш резонансних подій і викликала шквал протестів, репортажі про які потрапили на шпальти центральних газет [1]. Фактично вона являє собою спробу скоротити розрив між доходами та видатками Пенсійного фонду за рахунок збільшення віку виходу на пенсію для українських жінок з перспективою такого ж рішення і стосовно чоловіків. З огляду на важливість проблеми пенсійного забезпечення в Україні ми вирішили в цій статті проаналізувати можливість альтернативних варіантів пенсійної системи.

Виклад основного матеріалу. Найбільш ґрунтовно проблемою пенсійної реформи в її нинішньому варіанті займався Аналітично-дорадчий центр блакитної стрічки, який працює у співробітництві з ПРООН. У публікації, підготовленій цим центром у 2008 р. [2], аналізуються різні варіанти пенсійного забезпечення, які існують у світі та проводиться думка про необхідність впровадження системи індивідуальних накопичувальних пенсійних рахунків. Проте, на нашу думку, така система, як і її прямий аналог – рахунки в банках та паї в інвестиційних фондах, – у стратегічній перспективі проблему не вирішують.

Ключем до розуміння цього факту є усвідомлення джерел формування реальних доходів. На відміну від номінальних доходів, реальні доходи визначаються, насамперед, купівельною спроможністю грошей, яка, у свою чергу, залежить від поточних обсягів національного виробництва. Іншими словами, гро-

ші пенсіонерів на пенсійному рахунку коштують стільки, на скільки напрацьовують нинішні працюючі. Якщо уявити ситуацію, коли люди, активно працюючи та відкладаючи багато грошей «на старість», не забезпечили собі трудову зміну і зустрічають пенсійний вік тоді, коли їм на зміну до праці стають їх нечисленні нащадки, то навряд чи можна сподіватися, що їх гроші дадуть можливість зустріти безбідну старість. Навпаки, якщо пенсійних накопичень буде багато, а вироблених товарів – мало, то гроші знеціняться. Відсотки за вкладами впадуть, а ціни на товари зростуть, вирівнюючи сумарну номінальну вартість товарів, що пропонуються до продажу, і номінальні витрати як частину отриманого доходу.

Таким чином, як солідарна, так і накопичувальна системи пенсійного забезпечення, працюють добре лише у випадку, коли є достатня кількість працездатного населення, а працює воно високопродуктивно. Джерела, які живлять добробут суспільства (у тому числі і пенсіонерів), добре відомі. Це комбінація великої кількості і високої якості ресурсу (як мінімум, ресурсу «праця»). Стосовно трудових ресурсів та підприємницьких здібностей – це хороша освіта і професійні навички плюс велика чисельність працездатного населення. І якщо завдання підвищення кваліфікаційного рівня своїх громадян розвинуті країни вирішують досить успішно, то питання підтримання чисельності стоїть дуже гостро, насамперед, через значне скорочення народжуваності.

Практично всі розвинуті країни потерпають від зменшення народжуваності, яка спостерігається, незважаючи на масштабні програми підтримки дітонародження та виплати породіллям. Відтак, для збереження кількості працездатного населення доводиться звертатися до інших країн і залучати іноземну робочу силу на тимчасовій або постійній основі. Це створює певні незручності і навіть серйозні проблеми, як свідчать проблеми у взаємовідносинах французької поліції та французьких громадян арабського походження, але іншого виходу, вочевидь, розвинуті країни не мають. Оскільки корінне населення стає все старшим, то навантаження на працездатних стає все більшим.

Така проблема спіткала й Україну. Через зменшення народжуваності навантаження на працездатну частину населення зростає, що можна побачити в табл. 1, складеній за матеріалами перепису населення у 2001 р. [3]. Дані табл. 1 наочно демонструють демографічні тенденції в Україні на найближчі десяти-

річчя. Величини навантаження показують кількість осіб непрацездатного віку в розрахунку на одну тисячу працездатних осіб. Якщо аналізувати динаміку показника загального навантаження (друга колонка табл. 1), то може здатися, що заявлена проблема – збільшення навантаження на працююче населення – для України є неактуальною. Дійсно, якщо з 1989 до 1994 рр. це навантаження дуже повільно зростало до максимального рівня 800 непрацездатних на тисячу працездатних, то після проходження піку спостерігається зменшення цього навантаження, і на 1 січня 2010 р. воно становило лише 659 непрацездатних осіб. Тобто за інших рівних умов для збереження певного рівня матеріального забезпечення осіб непрацездатного віку достатньо відраховувати з доходів працездатних значно меншу суму (точніше, вона становить $(659 / 800) \cdot 100 \approx 82,4\%$) або ж, при збереженні попереднього рівня відраховань, можна забезпечити значно вищий рівень матеріального забезпечення непрацездатних.

Таблиця 1

Динаміка навантаження непрацездатних осіб на 1000 працездатного населення в Україні в 1989–2010 рр.

Рік	Навантаження непрацездатних на 1000 працездатного населення, чол.		
	усього	населення молодше працездатного віку	населення старше працездатного віку
1989	791	412	379
1990	791	410	381
1991	794	409	385
1992	796	406	390
1993	799	403	396
1994	800	400	400
1995	799	395	404
1996	797	388	409
1997	794	380	414
1998	790	371	419
1999	777	359	418
2000	759	343	416
2001	737	326	411
2002	723	312	411
2003	700	296	404
2004	681	283	398
2005	669	272	397
2006	657	263	394
2007	651	256	395
2008	649	252	397
2009	651	252	399
2010	659	253	406

Проте ситуація стає значно менш оптимістичною, якщо поділити навантаження на дві складові – навантаження за рахунок осіб, що не досягли працездатного віку і навантаження за рахунок тих, хто з нього вже вийшов. Якщо перша складова демонструє стабільну тенденцію до зменшення і знайшла 412 дітей та підлітків на одного працездатного у 1989 р. до лише 253 у 2010 р. (або майже на 40% менше), то кількість людей похилого віку на тисячу працездатних змінюється не так суттєво, коливаючись на рівні позначки у 400 осіб.

Зрозуміло, що це міна уповільненої дії, і зростання навантаження на працездатне населення в 2009 та 2010 рр. є не випадковістю, а сталою тенденцією. Сучасний більш-менш благополучний стан пояснюється лише тим, що відносна нестача тих, хто тільки-но ввійшов до складу робочої сили поки що дуже «розбавляється» за рахунок кількості більш старших працездатних поколінь. Якщо приплив нових поколінь до складу робочої сили і надалі скорочуватиметься, то ситуація з навантаженням може значно погіршитися, у першу чергу, не за рахунок зміни кількості пенсіонерів і дітей, а за рахунок зменшення знаменника формули – кількості працездатного населення. Розрахунки, проведені Аналітично-дорадчим центром блакитної стрічки, показують, що до 2015 р. кількість пенсіонерів та платників внесків до Пенсійного фонду зрівняється, а до 2050 р. пенсіонерів буде на 25% більше, ніж працюючих [4]. Очевидно, усвідомлюючи і прогнозуючи такий розвиток подій, керівництво країни на вимогу Міжнародного валютного фонду розпочало програму збільшення пенсійного віку для жінок, проте навіть такі непопулярні заходи вирішують проблему лише частково.

Звісно, що років через сорок, коли на пенсію почнуть виходити нечисленні покоління, починаючи з 1990-х років народження, навантаження знову впаде через зменшення припливу пенсіонерів, але до того часу система просто не витримає. Крім того, не слід забувати, що нестача робочої сили створює про-

блему не тільки для солідарного пенсійного забезпечення, але і для економіки в цілому. Як ми вже вказували, зменшення кількості працездатного населення звужує ресурсну базу суспільства та скорочує кількість платоспроможних споживачів, що, у свою чергу, зменшує привабливість національної економіки для продавців та інвесторів, причому не тільки іноземних, але і вітчизняних. У глобалізованому світі національні компанії можуть знайти більш прибуткові сфери для капіталовкладень і розгортання виробництва, ніж національна економіка. Отже, проблема впливу капіталу та стратегічної втрати перспектив подальшого розвитку може стати гострою.

З огляду на вищевказане висновок може бути один: треба збільшувати народжуваність. Але це питання дуже погано піддається регулюванню. Рішення про народження чи не народження дітей люди приймають самостійно з огляду на економічні і неекономічні фактори, які тісно переплітаються між собою. У принципі, багато в чому рішення може бути зведене до раціонального вибору економічного індивіда.

Аналіз факторів, які впливають на рішення про народження дітей, підштовхує до висновку про наявний дисбаланс між індивідуальним прагненням до поточної вигоди і суспільною метою досягнення відтворювально-ефективного розподілу. Зрозуміло, що саме діти в майбутньому стануть годувальниками своїх батьків, але в сучасній системі суспільного товарного виробництва цей факт для кожної окремої особи, яка може народити, а може і не народити дітей, є неочевидним. Навпаки, виходить так, що турботи і витрати, пов'язані з вихованням дітей беруть на себе одні особи, а вигоди, які впливають з того, що ці діти вливаються до складу робочої сили, розподіляються на всіх. Причому часто може виявитися, що ті люди, які не витрачалися на дітей, отримують навіть більше, оскільки:

1. Можуть зберегти ці гроші. У подальшому, надаючи їх у борг за посередництва банків тим же колишнім дітям, а

тепер позичальникам, такі особи отримують додаткові доходи у вигляді процентів за депозитами, які, в кінцевому підсумку, зароблені все тими ж позичальниками.

2. Не виходили у відпустки по догляду за новонародженими. Це забезпечує більший доход за період трудової кар'єри, який і покладено в основу для обрахунку розміру солідарної пенсії. Більший доход забезпечується, зокрема, і тим, що переривання трудової кар'єри у зв'язку з вагітністю, пологами та доглядом дитини погіршує шанси на кар'єрне зростання. Крім того, з точки зору роботодавця жінка з маленькими дітьми є менш надійним працівником, ніж жінка без дітей, оскільки додається ще один ризик – можливість невиходу на роботу через хворобу дитини. Отже, за інших рівних умов логіка ринкового вибору підштовхує роботодавця до більш активного просування на відповідальні посади бездітних жінок.

Таким чином, спостерігається своєрідний аналог ситуації «безбілетника», коли благо присвоюється не тією ж сукупністю суб'єктів, якою воно виробляється. Реально споживаючи суспільне благо (в цьому випадку – робочу силу) суб'єкт ухиляється від оплати цього блага (в цьому випадку – особа, що не народила і не виховувала дітей).

Для компенсації антистимулів, породжених додатковими витратами, пов'язаними з вихованням дітей, солідарна пенсія повинна бути диференційована з тим, щоб врахувати суспільну потребу у відтворенні робочої сили. У цілому ідея виглядає як система коефіцієнтів до солідарної пенсії, розмір яких визначається кількістю дітей, які досягли повноліття, зареєстрованим батьком (чи матір'ю) яких є цей пенсіонер. Розрахована відповідно до чинного законодавства пенсія помножується на коефіцієнт, який дорівнює, наприклад:

- 1,25, якщо пенсіонер має трьох або більше повнолітніх дітей;
- 1 у випадку, якщо дітей двоє;
- 0,75 у випадку, якщо дитина лише одна;
- 0,5 – якщо дітей немає.

Ці коефіцієнти взяті для прикладу і лише відображають ідею, що більша кількість дітей має за інших рівних умов відповідати більшому розміру пенсії. Встановлення точних значень цих коефіцієнтів – завдання, яке можна і треба вирішувати за допомогою ринкових інструментів, організувавши свого роду аукціон. До того ж слід враховувати, що метою є не економія коштів пенсійного фонду, а досягнення репродуктивності працездатного населення за рахунок збільшення народжуваності. Тому загальний принцип такий: якщо народжуваність знаходиться на рівні, який (з урахуванням репродуктивного віку, відсотка смертей до досягнення пенсійного віку, середньої тривалості життя та інших демографічних факторів) забезпечує відтворення населення, це означає, що коефіцієнти встановлено правильно. Якщо ж народжуваність менша, ніж потрібно, то диференціацію коефіцієнтів слід збільшувати.

Організаційно вийти на оптимальний рівень коефіцієнтів можна шляхом поступової їх зміни, наприклад, раз на рік. Скажімо, з першого січня встановити шаг між коефіцієнтами на рівні 0,05, тобто коефіцієнти становитимуть 0,9 : 0,95 : 1 : 1,05. Відслідковуючи ситуацію з народжуваністю впродовж року, можна зробити висновок про те, чи досягнуто задовільного рівня народжуваності. Якщо задовільного рівня не досягнуто, то шаг слід збільшити до, наприклад, 0,1, що дасть співвідношення коефіцієнтів до пенсії в пропорції 0,8 : 0,9 : 1 : 1,1. Якщо потрібного результату знову не буде досягнуто, то шаг треба ще збільшити і так до досягнення потрібного результату.

Слід врахувати, що після досягнення цільового рівня народжуваності ще певний час народжуваність буде зростати без зміни коефіцієнтів, що характеризує певну інерційність мислення людей у цій сфері. Деяка частина цієї інерційності може бути пояснена суто біологічним фактором – часовим лагом між моментом, коли подружжя приймає рішення про народження дитини і моментом, коли це народження фактично від-

бувається. Трохи зменшує цю інерційність те, що нові коефіцієнти будуть оголошені заздалегідь, у період проектування бюджету, оскільки від їх значення залежать видатки пенсійного фонду як частини загальнодержавного бюджету.

Хоча біологічний фактор має вплив на ступінь інерційності рішень про дітонародження, але його значення не таке велике. Більш важливим є інституціональний фактор, який втілюється в моделі сім'ї. Досягнення стану суспільства, коли переважатимуть сім'ї з двома-трьома дітьми, а бездітні сім'ї та сім'ї з однією дитиною стануть рідкістю, через якийсь час спричинить зміни в суспільній свідомості і референтним станом родини стане такий, який якраз і відповідає парній сім'ї з двома-трьома нащадками. Відповідно, це зафіксує таку модель як суспільну норму, і коригувальні коефіцієнти до пенсії перестануть відігравати роль чи не найголовнішого регулятора. Отже, можна очікувати, що народжуваність може незначно зростати і перевищить рівень простого відтворення. Для України незначне розширене відтворення робочої сили буде не тільки нешкідливе, але навіть бажане, оскільки, можливо, дозволить хоча б частково перекрити депопуляцію 1990–2000-х рр.

Але і надміру швидке зростання чисельності дітей також є небажаним. Можна назвати, принаймні, дві причини того, що репопуляція не повинна відбуватися вибухоподібно:

1. Народження великої кількості дітей вилучає жінок зі складу робочої сили. Так, за чинним українським законодавством народження жінкою трьох дітей вилучає її з армії працюючих майже на десять років (три трирічні відпустки по догляду за дитиною та три декретні відпустки). Отже, навіть орієнтація на трьох дітей скорочує реальний термін активної професійної зайнятості жінки на 30–35%. Якщо ж дітей буде більше, то це ще більше скоротить поточну чисельність робочої сили, загострюючи проблему.

2. Стрімке зростання чисельності дітей значно перевантажить соціаль-

ну інфраструктуру. Необхідність у короткі терміни збільшити кількість діючих дитячих садочків, шкіл, лікарень та інших закладів соціальної сфери стане тяжким випробуванням для державного бюджету. Тому зростання народжуваності не повинно значно випереджати можливість суспільства забезпечувати дітей відповідними освітніми, оздоровчими та культурними закладами з відповідним персоналом.

Таким чином, інерційність у реакції людей репродуктивного віку на зміну коефіцієнтів до пенсії може бути корисною, але лише до певних меж. Щоб не перетнути ці межі при коригуванні коефіцієнтів, слід дотримуватися такого правила: *при встановленні розміру кроку при збільшенні диференціації коригуючих коефіцієнтів слід брати до уваги динаміку коефіцієнта народжуваності*. Якщо він поки що менший за нормативний і зростає повільно, то шаг може бути більшим. Якщо ж коефіцієнт менший за нормативний, але зростає швидкими темпами, то збільшення кроку повинно бути незначним, а то й узагалі нульовим, щоб не допустити значного перевищення коефіцієнта народжуваності над його цільовим значенням.

Не слід також забувати і про наявність інших стимулів до дітонародження. Ті ж виплати по догляду за дитиною мають певний вплив на рішення про народження дитини. Отже, якщо, наприклад, за рахунок диференціації коригуючих коефіцієнтів до пенсій випадково народжуваність зросла до понаднормативного рівня, то можна виправити ситуацію, зменшуючи виплати матерям новонароджених. До речі, буде цікаво порівняти ці два інструменти з економічної точки зору. Погоджуючись, що виплати по догляду за новонародженими призвели до певних позитивних зрушень у плані зростання народжуваності, все-таки слід вказати і на певні недоліки цих виплат порівняно із запропонованою системою коригуючих коефіцієнтів до пенсії:

1. Виплата встановлюється у фіксованому розмірі, а вигода, яку дає коефіцієнт, залежить від рівня оплати пра-

ці. Якщо встановлені вісім чи дванадцять тисяч гривень виплати для жінки із звичайною заробітною платою на рівні мінімальної є серйозним стимулом, то для жінки із заробітною платою у п'ять-шість тисяч на місяць це невеликі гроші. Ця думка цілком підтверджується тим фактом, що після введення виплат по догляду за новонародженими найбільший приріст народжуваності спостерігався серед найбідніших верств населення і в найбідніших регіонах України. Відтак виплати не стимулюють народжуваність серед осіб з доходом вище середнього, які становлять найбільш продуктивну частину суспільства. Для того, щоб зацікавити таких осіб виплатами, їх треба підняти до значно більш високого рівня, ніж зараз (можливо, навіть у кілька разів), чого український бюджет не зможе собі дозволити. Відповідно, виплати стимулюють зростання частки населення, яке несе в собі програми бідності, утриманства і, навіть, асоціальності.

2. Виплати потребують додаткових коштів з державного бюджету, у той час як коригуючі коефіцієнти – ні. Таким чином, виходить, що наближення до вирішення однієї проблеми (збільшення народжуваності) призводить до ще більшого загострення іншої проблеми (дефіциту бюджету). Причому бюджетні проблеми при збільшенні народжуваності будуть загострюватися в будь-якому випадку за рахунок збільшення навантаження на працездатну частину населення при збільшенні в складі населення частки дітей і матерів, які знаходяться у відпустках по догляду за дитиною. Якщо ж до цієї проблеми додається ще і проблема виплат, то ситуація стає вкрай важкою. На відміну від виплат, коригуючі коефіцієнти зовсім необов'язково призводять до зростання державних витрат. Оскільки коригуючі

коефіцієнти повинні лише встановлювати ступінь диференціації пенсій між тими громадянами, які мають багато або мало дітей, а не їх обсяг, то дуже вірогідно, хоча цього і не можна стверджувати заздалегідь, що більш високі пенсії тим, хто має трьох дітей, будуть компенсуватися більш низькими пенсіями тим, хто має менше двох дітей.

3. Гроші на виплату допомоги по догляду за новонародженим необхідно виплачувати відразу, а пенсії у випадку зростання народжуваності – лише згодом. Як свідчать дані перепису населення 2001 р. [3], наведені в табл. 2, середня кількість дітей, народжених однією жінкою, є меншою за 2 для будь-якої вікової групи жінок, молодших за 45 років, у той час як для жінок більш старшого віку дорівнює 2 і більше, але не перевищує показника 2,3. Відповідно, якщо жінки віком до 45 років не приймуть рішення щодо збільшення кількості народження ними дітей і стимул не спрацює, то все одно буде отримано позитивний ефект у вигляді економії коштів Пенсійного фонду. Якщо ж вони вирішать народити більше дітей, то прогнозовані видатки пенсійного фонду збільшаться, але не раніше, ніж через 10 (а реально – через 15–20) років. З урахуванням програми уряду, спрямованої на збільшення пенсійного віку жінок, цифра у 20 років стає більш ніж реальною. Таким чином, на момент виходу батьків на пенсію діти нинішніх 40-річних (а для більшості етнічних груп в Україні такий вік для дітонародження вже вважається дуже пізнім) матимуть вік приблизно 20 років і вже ввійдуть до армії працездатних, наповнюючи бюджет і допомагаючи вирішити бюджетну проблему, спричинену власним народженням.

Дані з табл. 2 дають ще один аргумент на користь негайного впроваджен-

Таблиця 2

**Середня кількість дітей, народжених однією жінкою,
за віковими групами**

Вікова група, років	15–19	20–24	25–29	30–34	35–39	40–44	45–49	50–54	55–59	60–64	65–69	70 і більше
Середня кількість дітей, осіб	1,1	1,2	1,4	1,6	1,8	1,9	2,0	2,0	2,0	2,1	2,2	2,3

ня пенсійної реформи із системою коригуючих коефіцієнтів. Враховуючи, що середня кількість дітей у розрахунку на одну жінку у віці 45 років і старше не менше двох, то вірогідно, що більшість жінок, які зараз є пенсіонерками чи виходять на пенсію в найближчі 10 років, значно не постраждають. Але наявність уже зараз поодиноких випадків нарахування підвищених або знижених пенсій у зв'язку з кількістю народжених дітей має дуже велике значення для формування стандартів дітонародження у жінок дітородного віку.

Також слід враховувати, що запропонований порядок поступового збільшення диференціації коригуючих коефіцієнтів створює своєрідний перехідний період, упродовж якого втрати пенсіонерів, які з тих чи інших причин мали менше, ніж двоє дітей, будуть незначними, принаймні, в перші кілька років після початку реформи. У подальшому доводиться пам'ятати, що статус пенсіонера не вічний, як не вічне і людське життя. Кінець-кінцем, враховуючи, що пенсії все-таки є трансфером суспільного продукту, створеного чиймись дітьми, давати з цього трансфера відносно меншу частку тим, хто менше вклав у суспільну ресурсну базу, є справедливим. Якщо ж людина, не маючи дітей, активно працювала на суспільне благо і відраховувала гроші до Пенсійного фонду, то відносно більшу пенсію вона отримує за рахунок більшої середньої заробітної плати.

Що стосується пенсіонерів-чоловіків, то для них реформа принесе не більше проблем, ніж для пенсіонерів-

жінок. По-перше, з урахуванням того, що чоловіків похилого віку менше, ніж жінок, навряд чи становище з кількістю дітей у більшості чоловіків буде гіршим, ніж у жінок, у яких, як ми пересвідчилися, все більш-менш у порядку. По-друге, чоловіки живуть менше. До того ж, велика кількість чоловіків продовжують свою трудову кар'єру навіть після виходу на пенсію, тож навіть знижувальний коефіцієнт не зробить українського пенсіонера набагато біднішим. І, по-третє, спрацює все той же пом'якшувачий ефект від *поступового* збільшення ступеня диференціації пенсій, що також зменшить негативний вплив на пенсійні доходи чоловіків, які вже не зможуть виправити ситуацію з кількістю своїх дітей.

Список використаної літератури

1. Пенсійна реформа в країні вплине на десятки мільйонів людей // *Голос України*. – 2010. – № 167 (4917). – С. 1, 15.
2. Гура М. Пенсійна реформа: виклик для України / М. Гура; за ред. М. Свенчіцької, І. Чапко, А. Єрмошенка. – К.: Аналітично-дорадчий центр блакитної стрічки ПРООН, 2008. – 68 с.
3. Всеукраїнський перепис населення 2001 // http://www.ukrcensus.gov.ua/results/demografic_population/
4. Свенчіцькі М. Демографічні та фінансові передумови пенсійної реформи в Україні: прогноз – 2050 / М. Свенчіцькі, Л. Ткаченко, І. Чапко. – К.: Аналітично-дорадчий центр блакитної стрічки, 2010. – 72 с.

Статья посвящена анализу пенсионной системы Украины. Исследованы экономические основания решения о деторождении. Предложены некоторые усовершенствования существующей пенсионной системы.

Ключевые слова: бюджетный дефицит, экономика деторождения, пенсионная реформа.

The article is devoted to analyses of pension system in Ukraine. Economic background of decision concerning procreation is examined. Some improvements of existing system are proposed.

Key words: budget deficit, procreation economy, retirement reform.

Надійшло до редакції 12.10.2010

УДК 330.33.012

А.С. МАГДИЧ, старший преподаватель
Днепропетровского университета экономики и права

ЭВОЛЮЦИЯ ВЗГЛЯДОВ НА ПРИЧИНЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЦИКЛОВ

В работе исследована эволюция взглядов на природу экономической цикличности; показано становление и развитие экономической теории циклов; проанализированы существующие классификации теорий экономического цикла.

Ключевые слова: экономическая цикличность, экономическая теория циклов, бизнес-цикл, колебания деловой активности.

Постановка проблемы. В начале XXI в. в рамках ускоряющихся процессов глобализации и интеграции национальных хозяйств проявляется необходимость выработки единого взгляда на тенденции дальнейшего развития мировой экономики. Понимание природы цикличности даст возможность формулировать законы развития и делать достоверные обобщения. Ученые все более склоняются к мысли, что «циклы помогают не только решать многие проблемы неожиданным и оригинальным образом, но и дают реальную основу объединению современной, сильно дифференцированной науки в единое знание о природе и обществе» [10].

Однако задача осложняется тем, что в настоящее время существование регулярно повторяющихся циклов в эволюции человечества не является абсолютно бесспорным фактом. На данный момент отрицать существование долгосрочных экономических колебаний уже не представляется возможным. Напротив, есть все основания утверждать, что вся история производства является движением не по прямой, а по спирали, а экономический жизненный цикл производства представляет собой следующие друг за другом периоды спадов и подъемов экономической активности на протяжении нескольких лет, хотя, справедливости ради, необходимо отметить, что последнее утверждение скорее принадлежит к разряду аксиом, поскольку не

поддается безоговорочному доказательству или опровержению.

Изложение основного материала. Ученые выделяют три подхода к объяснению природы экономического цикла: экзогенный (экстернальный), эндогенный (интернальный) и эклектичный (комбинированный). Первые теоретические разработки в области циклов апеллировали к экзогенному происхождению кризисов, где основополагающими считались природные, политические, демографические и военные факторы. По мере развития капитализма ряд исследователей выдвинули тезис о том, что причины цикличности заключаются во внутренних противоречиях экономической системы. Эклектики пытаются синтезировать оба подхода и выявить в них наиболее рациональные компоненты. Действительно, большая часть ученых склоняются к мысли, что экзогенные факторы производят первоначальные импульсы цикличности, а эндогенные причины преобразуют их в фазные колебания. Определенная комбинация экзогенных и эндогенных факторов обуславливает специфический характер (периодичность и длительность циклов, наличие или отсутствие отдельных фаз, темпы падения/роста ВВП в фазе спада/подъема) проявления циклов в разные периоды.

Характер экономических колебаний менялся с изменением способов производства и общественных институтов. О

современной форме цикла целесообразно говорить лишь после 70-х гг. XVIII в., когда старые уклады были заменены капиталистической экономикой, характеризующейся активным использованием основного капитала в производстве и транспорте. После 70-х гг. цикличность стала связываться с колебаниями производства элементов основного капитала. Рассмотрим, как складывались представления о цикличности в процессе развития экономической мысли (рис. 1).

В период с начала XVIII в. и до середины 30-х гг. XX в. преобладали концепции экономического цикла, утверждающие, что кризисы в экономике либо вообще не возникают в условиях рынка, либо возникают случайно и рыночный механизм саморегулирования способен самостоятельно их устранять.

Природой повторяющихся экономических потрясений, характерных для периода со второй половины XVIII в. и до первой половины XIX в., считались «торговые кризисы» [7, с. 104]. Однако даже термин «торговый кризис» появился только в первой четверти XIX в. в работах Сисмонди (1819). До этого периода авторы, описывающие депрессии колониального периода, использовали термины «великое торговое бедствие», «торговые затруднения», «замирающая торговля», «печальное оскудение торговли и кредита» [7, с. 124].

Классическая школа первоначально рассматривала кризисы как случайные и быстропроходящие явления. В работах А. Смита, Д. Риккардо, Дж. Миля и А. Маршалла если и просматривался феномен цикла, то лишь мимоходом, так как наличие серьезных экономических колебаний противоречило закону Сэя. Закон гласил, что вся продукция, произведенная в рыночной экономике, будет реализована при условии, что структура производства соответствует структуре спроса. Это подразумевает, что в условиях экономической свободы недостаток совокупного спроса, т. е. кризис перепроизводства, невозможен. Следовательно, в условиях экономического либерализма при соблюдении государственного невмешательства кризис и депрессии невозможны в принципе.

Карл Маркс первым научно обосновал принцип рассмотрения кризиса как отклонения от равновесия. Его кризисы перепроизводства выступают элементом циклического развития капиталистической экономики и следствием нарушения макроэкономического равновесия. Резко критикуя всех, кто разделял положение Сэя о невозможности экономических кризисов, он также считал неприемлемым трактовку экономических кризисов как кризисов недопотребления, как следовало из трудов Мальтуса, Сисмонди, Прудона.

В «Капитале» Маркс впервые выделил четыре фазы цикла, дал им характеристику и обосновал причины возникновения кризисов. Он полагал, что причиной цикличности капиталистического производства является сама природа капитализма, проявляющаяся в основном противоречии товарного производства – противоречии между общественным характером производства, объективно обусловленным общественным разделением труда, и частнокапиталистической формой присвоения его результатов. В связи с этим Маркс пришел к выводу о неизбежности кризисов перепроизводства.

Материальной основой циклического движения экономики Маркс считал цикл жизни активной части основного капитал, с чем согласно большинство современных экономистов.

Что касается английских экономистов периода между 1890 г. и началом первой мировой войны, то они уделяли незначительное внимание проблеме торгового цикла. Одним из немногих экономистов того времени, кто уделял внимание теории торгового цикла, был ученик Маршалла – А. Пигу, посвятивший этой проблеме часть своей книги «Богатство и благосостояние» и полностью – свой более поздний труд – «Промышленные колебания» (Industrial Fluctuations, 1926). Особое внимание Пигу уделял психологическому аспекту цикла, который был детально разработан в книге «Торговый цикл» (The Trade Cycle, 1922). Другой ученик Маршалла, Р. Хоутри, понимал экономический

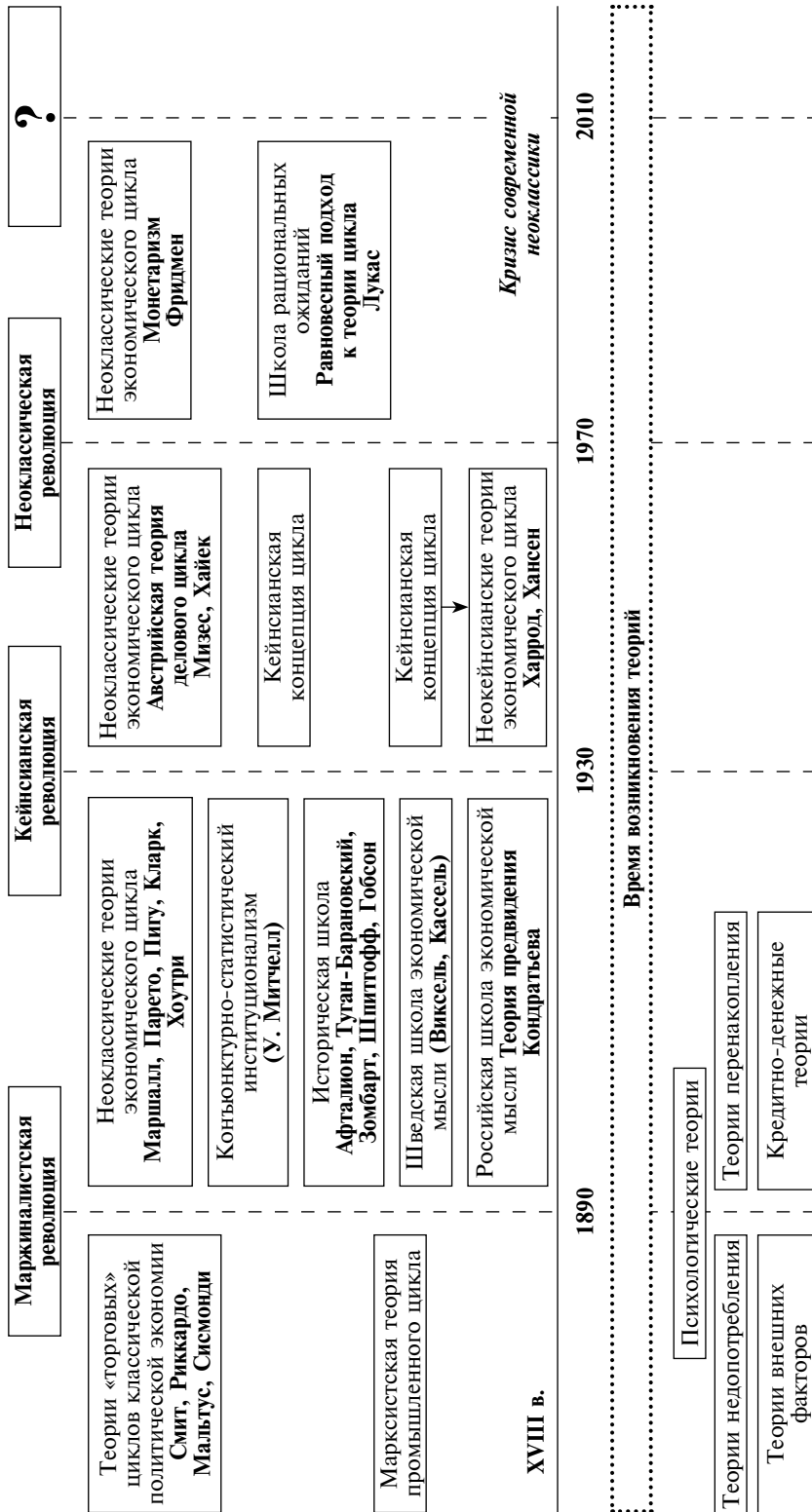


Рис. 1. Эволюция теорий цикличности в ходе развития экономической мысли

цикл как чисто денежное явление, зависящее от уровня цен. Эта идея была изложена им в книге «Торговые подъемы и спады» (Good Trade and Bad Trade, 1913) и частично была воплощена в денежной политике казначейства Англии и политике ФРС США в 20-х гг. XX в.

Робертсон, полагая, что денежные и психологические факторы не имеют существенного значения, дал свое видение циклических колебаний в сочинении «Промышленные колебания» (Industrial Fluctuations, 1927). Причину циклической нестабильности он усматривал в колебаниях «реальных» инвестиций.

Следует упомянуть еще об одной теории цикла, возникшей в рамках институционалистской идеи государственного контроля над экономикой. Американский экономист У. Митчелл отстаивал возможность устранения кризисов за счет использования государственных расходов. Он полагал, что деловые циклы являются проявлением денежной (рыночной) экономики. Они являются результатом взаимодействия множества параметров (цены, курсы акций, инвестиции, сбережения, объемы кредита и т. д.). По мнению У. Митчелла, основу циклов составляет стремление предпринимателей к прибыли, которая, в свою очередь, зависит от взаимодействия различных переменных (цен и издержек, размера кредита, объема продаж и др.) [3].

Развитие мировой экономики в XX в. и непримиримость двух экономических школ второй половины XIX в. привело к необходимости отказаться от крайностей во взглядах на экономическую цикличность. В 30-х гг. XX в. вышла в свет работа Дж.М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег», ознаменовавшая начало развития кейнсианской теории цикла. Теория агрегировала в себя ряд предшествующих концепций и стала ядром новой макроэкономической теории, призванной объяснить причины реально существующей безработицы и депрессии. Альтернативный кейнсианский подход смог логично объяснить возникшую на тот момент

кризисную ситуацию. Кейнс выступил как критик классического направления, высказав предположение о неизбежности неустойчивого развития капитализма и выдвинув тезис о подрыве внутреннего механизма равновесия, позволяющего вернуться к прежнему уровню занятости и производства после сокращения совокупного спроса. И хотя проблема цикла как таковая отсутствовала в «Общей теории», в 30-е гг. ее создание было неактуальным в связи с фактическим наличием только двух фаз цикла (кризиса и депрессии), – сам труд стал мощным стимулом для дальнейших разработок других экономистов и поставил вопрос о необходимости представить интерпретацию причин цикла. «Кейнсианская теория, несмотря на все то, что она сделала для нашего понимания экономических колебаний, – писал английский экономист Дж. Хикс, – оставила без объяснений, по крайней мере, один важный вопрос, и этот вопрос не более и не менее как сам экономический цикл».

По мнению Кейнса, экономический кризис неизбежен и вытекает из природы рынка. Кейнс показал, что рынок дает сбои в сфере распределения ресурсов, функционируя в ситуации хронической недогрузки производительных мощностей и неполного использования важнейшего ресурса – рабочей силы. Предложенный им рецепт выхода из кризиса заключается в усилении вмешательства государства в экономику и стимулировании эффективного спроса. Кейнс связал цикличность с соотношением сбережений и инвестиций. Он считал, что кризис неизбежен в случае превышения сбережений над планируемыми инвестициями, обусловленном действием психологического закона, согласно которому с ростом доходов растет потребление, но в еще большей пропорции растет доля сберегаемого дохода. Таким образом, главной причиной кризиса он считал снижение предельной склонности к потреблению, вызывающее сокращение совокупного спроса по отношению к совокупному предложению. Факторами, участвующими в

формировании экономического цикла, по Кейнсу, являются совокупное потребление, психологический закон потребления и предельная эффективность капитала, подразумевающая ожидаемую норму прибыли на дополнительный капитал.

В рамках кейнсианства над проблемой цикла работал также и Р. Харрод, представивший ряд фундаментальных идей в монографии «Торговый цикл» (1936). Работа содержит ряд основополагающих моментов будущей неокейнсианской теории цикла и первые наброски кейнсианской теории динамики. Харрод объясняет механизм цикла посредством анализа колебаний в объемах инвестиций, потребления и производства. В процессе построения своей модели он делает вывод, что «...в анализе взаимоотношений между мультипликатором и капитальным коэффициентом может быть обнаружен секрет торгового цикла» [9, с. 21].

Наряду с Харродом центральная идея неокейнсианства о соединении механизмов мультипликатора и акселератора разрабатывалась также Самуэльсоном и Хиксом. Но главным теоретиком неокейнсианской теории цикла все же является Элвин Хансен. В этом качестве мировое признание ему принесла фундаментальная работа «Экономические циклы и национальный доход» (1951), в которой он, анализируя данные американской экономической истории, излагает теорию «множественности циклов». На базе концепции множественных циклов он весьма своеобразно интерпретирует причины «Великой депрессии». По его мнению, глубина кризиса была столь значительной в связи с совпадением во времени волн большого и строительного циклов. По своей сути теория циклов Хансена является инвестиционной теорией, т. к. циклические колебания, по его мнению, порождаются неравномерностью капиталовложений в основной капитал, товарно-материальные запасы и т. д. Сама неравномерность инвестиций, по Хансену, определяется двумя механизмами — механизмом «отставания и опережения» и механизмом вза-

имодействия мультипликатора и акселератора. Что касается причины циклических колебаний, то, не отрицая значения экзогенных факторов, Хансен склоняется к мнению, что цикличность внутренне присуща развивающейся капиталистической экономике [7].

В условиях быстрого, но неравномерного роста, имевшего место в послевоенный период, западные экономисты были вынуждены сосредоточиться не только на кризисе и депрессии, но и на других фазах цикла — оживлении и подъеме. Именно тогда и выяснилось, что бурные инфляционные бумы также вредны для экономики, как и затяжные депрессии, что наталкивало на мысль о необходимости регулирования цикла на всех стадиях его протекания. Таким образом, суровая действительность подвела неокейнсианскую теорию к изучению внутреннего механизма функционирования цикла, его причин с целью создания обособленной теории циклических колебаний.

В этот период одним из важнейших методов борьбы неоклассиков против кейнсианской доктрины стала теория экономического роста, сформулированная неоклассиками в первые послевоенные десятилетия. На этом этапе неоклассическая концепция приступила к анализу некоторых макроэкономических проблем, в том числе к проблеме сбалансированного экономического роста, в то время как прежде ограничивалась, как правило, микроэкономическим анализом. Первые неоклассические модели роста появились на рубеже 50–60-х гг. — модель Р. Солоу в 1956 г. и модель Дж. Мида в 1960 г. Применяясь в качестве инструмента экономического прогнозирования и анализа экономической эффективности производства, они довольно неплохо работали в условиях относительно ровного роста объемов производства. Слабой стороной этих моделей было то, что они не объясняли внутренние законы развития общественного производства, а экономический рост трактовали как технико-экономический, а не социально-экономический процесс. В связи с этим циклический характер раз-

вития экономики и кризисные падения производства не вписывались в сферу анализа данных моделей.

Кейнсианская программа антикризисного регулирования не устранила внутренние причины цикличности капиталистической экономики, что привело к резкому ослаблению влияния идей кейнсианства в экономической теории. На смену кейнсианской теории пришла монетарная теория цикла М. Фридмена, согласно которой экономический цикл представляет собой чисто денежное явление, обусловленное нестабильностью денежного предложения, виновником которой является само государство. В противовес кейнсианской антикризисной политике, допускающей резкие колебания денежной массы, монетаристы настаивают на ее строгом регулировании, допускающем рост на 3-4% в год.

Преследуя цель исследовать эволюцию экономической теории цикличности в разрезе развития экономической мысли, мы не останавливались подробно на отдельных направлениях и теориях. Однако некоторые из них заслуживают более детального рассмотрения. По мере развития представлений о цикличности возникали все новые и новые теории, объясняющие природу экономического цикла. Представляется целесообразным разбить данные теории на следующие подгруппы (рис. 2).

Сторонники **теории внешних факторов** объясняли экономические циклы действием внешних для экономической системы факторов – солнечной активностью, научно-техническими открыти-

ями, открытиями новых месторождений золота, войнами, изменениями цен на нефть и т. п.

Основоположником этого направления считается У.С. Джевонс, который опубликовал ряд работ, рассматривающих влияние солнечных пятен на урожайность, цены на зерно и торговлю. Впоследствии его сын Х.С. Джевонс исследовал влияние солнечной активности на колебания занятости. Общая теория солнечной активности была разработана Х.М. Мором.

Теории недопотребления объясняют колебания деловой активности изменениям пропорций между объемом потребительского спроса и объемом производства. Сама идея напоминает концепцию Кейнса, но не вполне совпадает с ней.

Теории недопотребления зародились практически одновременно с самой наукой политической экономии. Самыми ранними приверженцами этой теории являются лорд Лодердель, Сисмонди и Мальтус. Именно в работах Сисмонди, Мальтуса и Родбертуса впервые была признана возможность общих кризисов перепроизводства в условиях капитализма и поставлен вопрос о причинах их возникновения в условиях частного предпринимательства.

Заслуга Сисмонди заключается в том, что он выдвинул предположение о постоянстве кризисов перепроизводства в капиталистической экономике в противовес тезису классической политической экономии о невозможности общего кризиса перепроизводства в связи с



Рис. 2. Экономические теории цикличности

механизмом автоматического приспособления совокупного спроса к совокупному предложению. Сисмонди свел стоимость общественного продукта к доходам и заявил, что реализация всего произведенного продукта возможна лишь в случае соответствия производства доходам общества. В случае если производство превышает сумму доходов общества, продукт не будет реализован полностью. Вследствие растущей безработицы по причине внедрения новой техники происходит сокращение совокупного спроса. Сокращает совокупный спрос и тот факт, что капиталисты накапливают часть дохода, предназначенную для потребления.

Мальтус, в противовес Сисмонди, защищавшего интересы рабочего класса и крестьянства, использовал концепцию недопотребления для того, чтобы оправдать непроизводительное потребление «паразитических классов» (армия, чиновники, церковь и т. д.) в «Принципах политической экономии» (1820) Мальтус выдвинул положение о том, что достаточный спрос, равно как и полная реализация произведенного продукта, невозможны без участия «непроизводительных классов».

Впоследствии теорию пересмотривали и дополняли в 30-х гг. XX в. Дж.А. Гобсон в Англии, У.Т. Фостер и У. Кэтчингс в США и Э. Ледерер в Германии.

Психологические теории сводят экономические циклы к психологическим причинам, создающим благоприятную или неблагоприятную среду для хозяйственной деятельности вследствие охватывающих население волн пессимизма и оптимизма. Первые психологические теории цикла возникли в конце XIX—начале XX вв. и связаны с работами У. Джевонса и В. Парето, полагающих, что цикличность экономики определяется сменой настроений уныния, оптимизма, ажиотажа и паники. Сменой этих настроений Джевонс и Парето объясняли циклические колебания спекулятивных мотивов предпринимателей на товарных и фондовых рынках.

Новый импульс к развитию эта группа теорий получила в 20–30-х гг. XX в. в работах А. Пигу и отчасти Дж.М. Кейнса. Важную роль в циклических колебаниях производства они отводили меняющимся предположениям предпринимателей касательно уровня ожидаемого дохода от новых капиталовложений и соотношению фактической и ожидаемой величины дохода.

Причина кризиса перепроизводства, по мнению Пигу, заключается в накоплении «ошибок оптимизма», порождаемых превышением фактического дохода над ожидаемым уровнем. Такая ситуация порождает оптимизм среди предпринимателей и вынуждает их расширять производство и инвестиции. Однако в условиях распыленности производителей и связанных с ней «несовершенств» рыночной информации, происходит неизбежное осознание ошибок, что приводит к сокращению производства и инвестиций, кризису доверия в кредитной сфере.

Психологическая теория цикла является составной частью и кейнсианских теорий цикла. Так, Дж. М. Кейнс полагал, что во время фазы подъема преувеличенные ожидания берут вверх над здравыми расчетами, а во время кризиса — утраченное доверие предпринимателей к кредитной сфере сдерживает возможный рост производства. Другими компонентами психологической концепции кейнсианской теории являются: основной психологический закон, который выражается в снижении предельной склонности к потреблению, и субъективная оценка предпринимателями предельной эффективности капитала. Фактор ожидания присутствует и в современных экономико-математических моделях цикла.

К психологическим теориям цикла примыкает также концепция цикла школы рациональных ожиданий. «Революцию рациональных ожиданий» нередко приравнивают по значению к кейнсианской революции, хотя концепция школы рациональных ожиданий получила широкое признание не сразу. Гипотеза рациональных ожиданий Мута впервые

нашла серьезное применение в работах Р. Лукаса и Э. Прескотта в 70-х гг. Позже к ним присоединились Б. Маккалум и Р. Барроу, которые выдвинули тезис о целесообразности использовании равновесного подхода в исследовании цикла, инфляции и безработицы. Реставрировав докейнсианскую картину экономики, новые классики оказались перед лицом непростой задачи в области теории цикла: объяснить причину циклических колебаний в условиях, когда ничто не препятствует достижению равновесия в противовес господствующему до последнего времени убеждению, что циклы возникают в результате колебаний совокупного спроса при кейнсианском условии заданного совокупного предложения. Приверженцы равновесного подхода дали два варианта ответа на вопрос о причине циклических колебаний – теория несовершенной информации и теория реального бизнес-цикла.

Центральным положением теории несовершенной информации, сформулированной Лукасом, является предположение о том, что экономические агенты не имеют полной информации о текущем состоянии рынка и, как следствие, не различают изменений относительных цен и их общего уровня, расценивая повышение цены на локальном рынке «частично как следствие общего роста цен, а частично как результат изменения относительной цены товара» [9, с. 173]. Таким образом, теория, не изменяя классическому равновесному подходу, объяснила факт воздействия изменений в денежной сфере на реальный сектор. Однако в реальности экономические агенты имеют доступ к показателям индексов цен и способны предвидеть ход событий. В связи с этими теоретическими недостатками теория несовершенной информации уступила место концепции реального бизнес-цикла, объяснявшей причину циклическости с позиции изменений в реальном секторе экономики. Важность таких факторов, как рост государственных расходов, НТП, организационные нововведения признавалась многими, в том числе и кейнсианцами. Однако если послед-

ние в качестве механизма, посредством которого первоначальный импульс распространяется в экономике, считали совокупный спрос, то новые классики заменили его межвременным замещением труда и отдыха.

Теории перенакопления

Начало XX в. ознаменовалось появлением первых эндогенных концепций экономического цикла, которые в противовес неоклассикам объясняли циклическую внутреннюю неустойчивость самой экономической системы. Именно в это период выходят работы Шпитгоффа, Туган-Барановского, Касселя, которые заложили основы теории перенакопления капитала. Основное положение теории заключается в том, что кризис зарождается в структуре производства как результат диспропорций, вызванных перенакоплением основного капитала.

Можно выделить три группы представителей теории перенакопления [1, б]. К первой группе авторов примыкают те, кто видит причину циклов в расхождении между инвестициями и сбережениями.

М.И. Туган-Барановский считается основоположником современной инвестиционной теории циклов. Его теория была одной из первых теорий цикла (одним из их вариантов был «Трактат о деньгах» Кейнса), которые подчеркнули расхождение между инвестированием и сбережением. Он отметил, что наряду с весьма устойчивым объемом сбережений, производимых из дохода, имеют место достаточно резкие колебания размеров инвестиций. Его труд «Промышленные кризисы в современной Англии, их причины и влияние на народную жизнь» оказал существенное влияние на развитие теории циклов. Он раскритиковал и теории недопотребления и кредитно-денежные теории в качестве первопричины кризисов перепроизводства, полагая, что именно законы инвестирования определяют фазы экономического цикла, хотя так и не определил, что является исходным моментом для повышательного и понижательного движения инвестиций [5].

Артур Шпитгофф беспрекословно соглашается со взглядами Туган-Барановского, сводящимся к тому, что колебания размеров инвестиций являются определяющей чертой промышленного цикла и выступают движущим фактором, к которому потребление с увеличением и сокращением дохода пассивно приспособляется. Однако он сразу заметил, что теория Туган-Барановского не дает четкого ответа на вопрос о том, что лежит в основе подъема в сфере инвестиций. Шпитгофф пришел к выводу, что фаза подъема не может определяться только избытком ссудного капитала, ищущего инвестиционных возможностей в области создания нового реального капитала. Хансен, анализируя теорию Шпитгоффа, писал: «Период высокой инвестиционной активности является, главным образом, результатом «притяжения», а не «подталкивания». Технические усовершенствования и открытие новых территорий создают вакуум», огромная «всасывающая сила» которого тянет экономику вперед, и это движение совершается в форме скачков и рывков. Открытия и технические достижения расширяют «ведро капиталообразования» и вызывают настоятельную необходимость его заполнения. Таков период процветания; пути для него прокладываются автономными инвестициями».

Кнут Виксель в статье «Теория социальной экономики» говорит о чрезвычайной сложности теории кризисов и циклов, а во втором томе своих «Лекций» — об «озадачивающих явлениях» экономического цикла. Виксель объясняет экономический цикл реальными причинами, а не просто изменением товарных цен, как у Жугляра, полностью соглашаясь со взглядами Шпитгоффа. Однако считает, что внезапное прекращение роста товарных цен может выступать причиной кризиса в отличие от цикла в целом. Виксель попытался совместить анализ реального и денежного секторов производства, изучая кумулятивный процесс, имеющий в своей основе изменение уровня цен. Он вывел положение о том, что движение об-

щего уровня цен должно рассматриваться не как прямая реакция на изменение объема денежной массы, а как косвенная реакция на несовпадение «рыночной» (цена кредита) и «естественной» (некий показатель доходности физического капитала) ставок процента. Именно динамическое несоответствие между двумя видами процента лежит в основе циклических колебаний, полагает Виксель. Таким образом, Виксель, сделав акцент на инвестиционном спросе, предвосхитил появление кейнсианской позиции, а разделив рыночную и естественную норму процента и тем самым предоставив возможность глубже изучить взаимосвязь реального и денежного секторов экономики, проложил дорожку к монетарным теориям деловых циклов.

Густав Кассель, опубликовав в 1903 г. работу «Природа и необходимость процента», спустя десять лет приступил к изучению торгово-промышленных циклов. Необходимо отметить, что его теория циклов сформировалась под влиянием взглядов Туган-Барановского и Шпитгоффа, в связи с чем он соглашается со Шпитгоффом, когда тот говорит, что причиной бума являются новые прибыльные возможности инвестирования, являющиеся результатом развития техники и открытия новых территорий. Однако он не принимает трактовку спада Шпитгоффа как результата «насыщения», а соглашается с позицией Туган-Барановского — основная причина спада заключается в нехватке ссудного капитала, т. е. истощении инвестиционных фондов.

Вторая группа состоит из авторов, строящих свои теории на основе денежных факторов, преимущественно в сфере производства, таких как изобретения, освоение новых рынков, т. е. речь идет об инновационных теориях экономического цикла, прежде всего теория нововведений Кондратьева-Шумпетера.

Н.Д. Кондратьев является автором первой систематической концепции долгосрочных экономических колебаний, раскрывшей их эндогенный характер. В объяснении феномена существования длинных волн Кондратьев

использовал комплексный, системный подход, включая в основу длинной волны отраслевую структуру производства, источники энергии, занятость, цены, существующую сырьевую базу, состояние кредитно-денежной системы общественные институты и др., не останавливаясь на каком-либо одном объяснении цикличности в отличие от других авторов [2].

Место Й. Шумпетера в истории современной экономической мысли с трудом поддается определению. В работе «Теории экономического развития» (*Theory of Economic Development*, 1912) он предложил свою теорию экономического развития, будучи уверен, что она лучше объясняет законы развития капиталистической системы, чем аналитический аппарат Вальраса и Маршалла. Шумпетер утверждал, что экономическое развитие капитализма является неустойчивым и прерывистым и что ему присущи циклические колебания. «Кругооборот» («*circular flow*») системы нарушается действиями предпринимателя-новатора, за которым следуют имитаторы. Эти нарушения системы усиливаются воздействием кредитных институтов. Теория Шумпетера порвала с неоклассической «равновесной» концепцией, изображающей накопление капитала как устойчивый, непрерывный процесс.

К третьей группе теорий перенаселения можно отнести экономистов, которые обнаружили, что колебания в производстве потребительских товаров по технологическим причинам вызывают более резкие колебания производства средств производства. Это так называемые теории мультипликатора-акселератора. Впервые связь между производством предметов потребления и накоплением основного капитала, определяемую периодом строительства и длительностью функционирования основных факторов, проанализировал А. Афталон. Специфика этой связи заключается в том, что небольшие изменения потребительского спроса могли привести к резким колебаниям чистых инвестиций, получила название принцип «акселерации» и увеличения производного спроса».

Теории инвестиций в основной капитал

Несмотря на большое количество подходов к объяснению природы экономического цикла, значительное количество современных экономистов придерживаются теории инвестиций в основной капитал, совместно разработанной П. Самуэльсоном и Дж. Хиксом в 1939 г. Используя кейнсианскую модель мультипликатора-акселератора, Самуэльсон попытался исследовать связь между темпом роста инвестиционных расходов и изменением объема совокупного выпуска и предположил, что колебание инвестиций в основной капитал и является основной причиной цикличности экономики.

В 1940-е гг. гарвардский экономист Ллойд Метцлер опубликовал ряд работ, в которых на основе анализа движения оборотных фондов в рамках теории мультипликатора-акселератора, попытался найти недостающее звено в объяснении взаимосвязи между изменениями инвестиций в основной капитал и возникновением бизнес-циклов. Теория исходит из того, что составной частью коммерческой стратегии частного предприятия является для любой частной фирмы поддержание определенного уровня запасов. Дальше действует следующая схема: неожиданный шок – сокращение / увеличение спроса – сокращение / увеличение производства и сокращение / увеличение запасов – изменение объемов производства. Такое поведение фирм в ответ на изменение запасов может быть потенциальным источником возникновения циклов. Недостатком теории может быть тот факт, что она может применяться только к ограниченному количеству фирм.

На значение крупных вложений в основной капитал обращал внимание еще Дж.М. Кларк. В работе «Стратегические факторы в промышленных циклах» (*Strategic Factors in Business Cycles*, 1934) он исследовал, как изменяется отношение спроса на товары потребления к спросу на товары производственного назначения (принцип акселерации) и обозначил этот принцип как главный фактор циклических колебаний.

В моделях взаимодействия мультипликатора и акселератора экономического цикла порождался выходом рынка благ из равновесия под воздействием экзогенных причин. Монетарные концепции экономического цикла исходят из того, что импульс, выводящий рынок благ из состояния равновесия, приходит с денежного рынка.

М. Столбов, анализируя эволюцию теорий, исследующих значение денежного обращения, кредита и деятельности банков в инициировании и распространении колебаний деловой активности, выделяет следующие этапы: ранние монетарные циклы, монетаризм М. Фридмена и концепция финансового акселератора [4].

Чисто монетарная теория

Чисто монетарное объяснение цикла наиболее широко и последовательно изложено в работах Р.Дж. Хоутри. В своих работах – «Хорошая и плохая торговля: исследование причин торговых флуктуаций» (Good and Bad Trade, 1913), «Деньги и кредит» (Currency and Credit, 1919) и «Торговля и кредит» (Trade and Credit, 1928) – он достаточно полно изложил взгляды относительно природы цикла, концентрируясь на монетарных факторах в отрыве от реальных [8]. Единственной и достаточной причиной изменений экономической активности он считал изменение денежного потока. Денежный поток (спрос на товары, выраженный в деньгах) напрямую определяется потребительскими расходами, сумма которых главным образом изменяется в связи с изменением количества денег. Внезапное сокращение количества денег вызывает дефляцию и ведет к депрессии, инфляция же, наоборот, оказывает стимулирующее воздействие. Исходя из того факта, что в современном мире основным средством платежа являются кредитные деньги, а не деньги как законное платежное средство, Хоутри предположил, что создает кредит и регулирует его количество банковская система. Она поддерживает определенный уровень резервов депозитных денег, ре-

гулирует учетную ставку и осуществляет куплю-продажу ценных бумаг.

Людвиг Мизес и Фридрих Август фон Хайек также полагали, что спрос и предложение стремятся к равновесию с помощью свободного ценообразования без расширения банковского кредита. В случае расширения правительством банковского кредита происходит расширение денежной массы страны, что приводит к инфляции и занижению процентной ставки ниже уровня, соответствующего свободному рынку. Вследствие этого предприниматели вкладывают больше в производственные и капитальные товары и долгосрочные проекты, представлявшиеся им прежде убыточными, а теперь прибыльными в связи со снижением затрат на уплату процентов. Когда обнаружится, что предприниматели вложили слишком много в капитальное производство и слишком мало в производство потребительских товаров, возникнет острая депрессия в сфере производства, которая будет являться средством ликвидации необоснованных капиталовложений периода бума.

Следующее поколение теоретиков монетарной теории цикла пытались выявить зависимость реальных показателей от номинального изменения предложения денег. Монетаристы, утверждали, что такая зависимость существует, но только в краткосрочном периоде, приверженцы новой классической макроэкономики начисто отвергали такую возможность, кейнсианцы же, которые в 1960–1980-е гг. пытались помешать возрождению неоклассических принципов, также уделяли мало внимания роли денег, кредита и банков в циклических колебаниях. Таким образом, сама необходимость поиска причин цикличности в сфере кредитно-денежных отношений ставилась под сомнение.

Несмотря на данные, полученные рядом исследователей (М. Фридмен и А. Шварц, Д. Ромер и К. Ромер и др.) и подтвердившие наличие существенной взаимосвязи между номинальными и реальными показателями, монетаристы не смогли дать им убедительное

концептуальное описание. М. Фридмен и А. Шварц по этому поводу писали: «Нам не удалось, хотя мы и надеялись, предоставить удовлетворительные эмпирические доказательства влияния номинальных показателей на выпуск» [11].

Этим упущением воспользовались приверженцы новой классической макроэкономики. В конце 70-х—начале 80-х гг. р. Р. Лукас, Э. Прескотт, Р. Барроу и Ф. Кюдланд разработали свою теорию реального делового цикла, поставив под сомнение достоверность монетаристской теории деловых циклов. Они абстрагировались от кредитно-денежного обращения и рассматривали цикл как исключительно реальный феномен. Их модель реального делового цикла позволила проводить совместный анализ проблем цикличности, роста и последствий технологических шоков.

Однако модель не могла дать объяснение тому факту, что иногда небольшие шоки отраслевого или перераспределительного характера приводят к длительным отклонениям экономики от тренда. В связи с этим сторонники теории реальных деловых циклов были вынуждены рассматривать кредитно-денежную сферу как медиатор циклических колебаний, появляющихся в реальном секторе. Таким образом, произошло слияние монетарных теорий деловых циклов и теории реальных деловых циклов.

Современный этап развития монетарных теорий деловых циклов характеризуется усилением степени переплетения концепций разных экономических школ. Одним из самых влиятельных направлений развития монетарных теорий цикла в русле неокейнсианства является концепция финансового акселератора, предложенная в конце 80-х гг. Б. Бернанке, М. Гертлером и С. Гилкристом. Авторы концепции определяют финансовый акселератор как «механизм распространения циклических колебаний, основанный на первоначальном шоке чистого богатства экономических агентов с последующим усилением путем сокращения (расширения) доступа к кредитным ресурсам» [4].

Вопрос о первопричине цикла данной концепции отходит на второй план, поскольку финансовый акселератор выступает как механизм распространения циклических колебаний, а не их зарождения. Механизм финансового акселератора проявляется в хозяйственных отношениях между разными экономическими субъектами: нефинансовыми предприятиями, финансовыми посредниками, домохозяйствами. Поэтому концепция финансового акселератора и позволяет моделировать экономические колебания, обусловленные шоком чистого богатства не только реального сектора, но и самих финансовых посредников, и населения (например, кризисы долгов на рынке потребительского и ипотечного кредитования, межбанковского кредитования).

Основные положения вышеперечисленных теорий сведены в таблицу (табл. 1).

Выводы. Подводя итог проведенному исследованию становления теоретических взглядов на природу экономической цикличности, следует отметить, что фундаментальный характер кризиса 2008 г. вновь поставил под сомнение эффективность теоретико-методологического инструментария неолиберализма. Следует ли из этого, что неолиберализм, породивший столь эффективные в свое время «рейганомикку» в США и «тэтчеризм» в Великобритании, будет сметен неокейнсианской или какой-либо другой контрреволюцией? Вопрос по-прежнему остается открытым.

Список использованной литературы

1. Аукуционек С.П. Современные буржуазные теории и модели цикла: критический анализ / С.П. Аукуционек. — М.: Наука, 2004. — 223 с.
2. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения / Н.Д. Кондратьев. — М.: Экономика, 2002. — 768 с.
3. Митчелл У.К. Экономические циклы. Проблема и ее постановка / У.К. Митчелл. — М.; Л., 1930. — С. 186.

Таблиця 1

Теории экономических циклов

Название теории	Авторы	Причина цикличности	Фактор, запускающий механизм цикла
Теория «торговых циклов»	А. Смит, Д. Рикардо, Дж. Миль	Сокращение или рост товарных запасов, цен, кредита, и торговой или спекулятивной прибыли	Войны, засухи, крахи на фондовой бирже
Теория промышленных циклов	К. Маркс, Ф. Энгельс	Противоречие между общественным характером производства и частнокапиталистическим способом присвоения его результатов	Прогрессирующая тенденция к снижению нормы прибыли, обусловленная ростом органического строения капитала приводит к тому, что спрос на труд растет медленнее, чем величина капитала, что приводит к росту безработицы и уменьшению совокупной массы прибавочной стоимости
Конъюнктурно-статистический институционализм	У.К. Митчелл	«Практика построения хозяйственной деятельности на началах денежного расчета, распространяемая среди всего населения, а не только среди ограниченного класса деловых людей»	Асинхронность различных экономических параметров
Кейнсианская теория циклов	Дж.М. Кейнс	Превышения сбережений над планируемыми инвестициями	Действие психологического закона
Неокейнсианская теория циклов	Р. Харрод, Э. Хансен	Соединение механизмов мультипликатора и акселератора	Слабость рыночного механизма
Теория внешних факторов	У.С. Джевонс, Х.С. Джевонс	Изменение интенсивности солнечной активности	Воздействие солнечных пятен на урожайность, цены на зерно, колебания занятости
	Т. Мальтус		Низкий совокупный спрос
Теории недопотребления	Ж. Сисмонди		Превышение производства над доходами общества; низкий совокупный спрос по причине чрезмерных сбережений
	К. Родбертус	Изменением пропорций между объемом потребительского спроса и объемом производства	Более медленный рост заработной платы по сравнению с динамикой предложения товаров
	Гобсон, Фостер, Кэтчингс		Слишком большая доля дохода сберегается и слишком малая расходуется на потребительские товары по причине неравномерности распределения дохода, т. к. большая часть сбережений приходится на долю тех, кто получает крупный доход

Продолжение табл. 1

Название теории	Авторы	Причина цикличности	Фактор, запускающий механизм цикла
Психологические теории	У. Джевонс, В. Парето	Смена настроений уныния, оптимизма, ажитации и паники	Циклические колебания спекулятивных мотивов предпринимателей на товарных и фондовых рынках
	А. Пигу		Накопление «ошибок оптимизма», осознание которых приводит к сокращению производства и инвестиций
	Р. Лукас	Диспропорции между отраслями, производящими средства производства и потребительские товары	Несовершенство рыночной информации
	М.И. Туган-Барановский		Колебания капитальных вложений
Инвестиционная теория циклов	Н.Д. Кондратьев	Колебания размеров инвестиций	Не определяет, что является исходным моментом для колебаний инвестиций
Теория нововведений	Й. Шумпетер	Разная длительность функционирования различных компонентов инфраструктуры	Неравномерность инновационного процесса
Модель мультипликатора-акселератора	П. Самуэльсон, Хикс	Действия предпринимателя-новатора	Действия кредитных институтов
	Р. Дж. Хоутри	Выход рынка благ из состояния равновесия в связи с колебаниями инвестиций	Экзогенные причины (шоки, импульсы)
Кредитно-денежные теории	Л. Мизес, Ф. Хайек	Изменение денежного потока (спроса на товары, выраженного в деньгах)	Неэффективное использование банковской системой основных инструментов кредитно-денежного регулирования
	М. Фридмен	Снижение стоимости кредита, приводящее к повышению спроса на капитальные блага и росту цен на них по сравнению с потребительскими товарами	Кредитно-денежная экспансия, осуществляемая банковской системой
	Б. Бернанке, М. Гертлер, С. Гилкрист	Несостоятельность государства в области кредитно-денежного регулирования	Неэффективное использование банковской системой основных инструментов кредитно-денежного регулирования
Концепция финансового акселератора	М. Фридмен	«Шок чистого богатства экономических агентов с последующим усилением путем сокращения / расширения доступа к кредитным ресурсам» (Столбов)	Нестабильность денежного обращения
			Первоначальная природа шока может быть внешней (сокращение прибыли вследствие увеличения издержек, вызванных ростом мировых цен на определенный ресурс) и внутренней (сокращение прибыли в результате X-неэффективности)

4. Столбов М. Эволюция монетарных теорий деловых циклов / М. Столбов // Вопросы экономики. – 2009. – № 7. – С. 119–131.
5. Туган-Барановский М.И. Избранное. Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов / М.И. Туган-Барановский. – М.: Наука: Рос. полит. энцикл. (РОССПЭИ), 1997. – 574 с.
6. Хаберлер Г. Процветание и депрессия / Г. Хаберлер. – Челябинск: Социум, 2005. – С. 28.
7. Хансен Э. Экономические циклы и национальный доход / Э. Хансен. – М.: Директ-Медиа, 2007. – 644 с.
8. Хоутри Р.Д. Деньги и кредит / Р.Д. Хоутри. – М.: Директ-Медиа, 2007. – 363 с.
9. Худокормов А.Г. История экономических учений: современный этап: учебник / А.Г. Худокормов. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 733 с.
10. Чурсин В.Д. Обращение к участникам IV международной конференции «Циклы природы и общества» / В.Д. Чурсин // Материалы IV международной конференции «Циклы природы и общества», Ставрополь. – 1996. – Ч. 1. – С. 4.
11. Friedman M., Schwartz A. Monetary Trends in the United States and the United Kingdom. Chicago: University of Chicago Press, 1982. – P. 462.

У роботі досліджено еволюцію поглядів на природу економічної циклічності; показано становлення та розвиток економічної теорії циклів; проаналізовано існуючі класифікації теорій економічного циклу.

Ключові слова: *економічна циклічність, економічна теорія циклів, бізнес-цикл, коливання ділової активності.*

The paper explores the evolution of approaches on economic cyclicality nature and the development stages of business cycle theory. Also it contains the analysis of existing classifications of business cycle theories.

Key words: *economic cycle, the economic theory of cycles, business cycle fluctuations in business activity.*

Надійшло до редакції 7.09.2010

УДК 330.1:351.78

І.П. ШУЛЬГА, кандидат економічних наук, професор
Східноєвропейського університету економіки і менеджменту

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

Досліджено основні етапи становлення поняття «економічна безпека підприємства» у наукових працях зарубіжних та вітчизняних учених. Запропоновано авторське визначення поняття «економічна безпека підприємства», яке дозволяє розглянути її як систему економічних відносин.

Ключові слова: економічна безпека, комерційна таємниця, захист економічних інтересів, загроза, система економічних відносин.

Вступ. Успішне, повноцінне та ефективне вирішення завдань, що стоять як перед економікою держави, так і окремими господарюючими суб'єктами, багато в чому залежить від результативності їхньої діяльності. Поява значної кількості підприємств різноманітних організаційно-правових форм, що базуються на різних формах власності, різноманітних способів конкурентної боротьби, недосконалість законодавчо-нормативної бази, недосконалість методів державного регулювання, криміналізація фінансової діяльності і багато інших причин поставили господарюючі суб'єкти в умови, коли вони змушені приділяти значну увагу питанням забезпечення своєї економічної безпеки.

У сучасних умовах підприємства самі визначають свою економічну політику, формують портфель замовлень, організовують виробництво і збут продукції, відповідають за формування оборотних коштів та погашення зобов'язань. Усе це актуалізує і загострює проблему забезпечення економічної безпеки їх діяльності і потребує створення на підприємстві власної системи безпеки, що не може бути шаблоною. Вона унікальна на кожному підприємстві, оскільки залежить від рівня розвитку і структури виробничого потенціалу, ефективності його використання і спрямованості діяльності, кваліфікації кадрів, виробничої дисципліни, від стану навколиш-

нього середовища, виробничих зв'язків, конкурентного середовища, ризикованості виробництва тощо.

Досить часто забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання зводять до протистояння, захисту від різного роду економічних злочинів (крадіжки, шахрайство, підробки, підпали, несумлінна конкуренція і промислове шпигунство, інформаційна безпека тощо), але це поняття набагато ширше і потребує досконалого вивчення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням економічної безпеки присвячено наукові праці зарубіжних та вітчизняних учених, серед яких слід назвати таких, як: Г. Азоєв, О. Ареф'єва, О. Барановський, В. Белов, В. Гавриш, В. Деружинський, В. Забродський, Д. Ковальов, А. Полянський, Е. Соловйов, Т. Сухорукова, А. Шаваєв, В. Ярочкіна.

Проте на сьогодні відсутній єдиний підхід до трактування економічної безпеки суб'єктів господарювання, що підтверджує актуальність теми дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення основних підходів до визначення поняття «економічна безпека підприємства».

Результати. Початкове поняття економічної безпеки, запропоноване на початку 90-х років минулого сторіччя такими авторами, як Г. Азоєв [1], В. Бе-

лов, А. Полянський [2], В. Гавриш [3], В. Деружинський [4] та Е. Соловійов [5], розглядалося як *забезпечення умов збереження комерційної таємниці* та інших секретів підприємства (рис. 1). Забезпечення економічної безпеки розглядалось, насамперед, як захист інформації, чому присвячено багато публікацій, серед яких необхідно назвати праці В. Ярочкіна [6], А. Шаваєва [7] та деяких інших [8–11]. Проблему економічної безпеки підприємства в зазначеному контексті пропонувалося вирішувати, виходячи з передумови, що ступінь надійності всієї системи захисту інформації визначається рівнем безпеки найслабкішої її ланки, якою вважався персонал організації.

Забезпечення економічної безпеки підприємства будувалося у формі двірневої системи захисту інформації:

– перший рівень передбачав збереження секретів засобами служби безпеки підприємства;

– другий – передбачав формування психологічної атмосфери «пильності й відповідальності» персоналу організації за допомогою так званих координаторів, які призначалися з осіб середньої управлінської ланки, що користуються авторитетом серед співробітників.

Визнаючи, що збереження інформації є одним з важливих аспектів економічної безпеки підприємства, необхідно відзначити, що віднесення проблеми економічної безпеки підприємства тільки до захисту комерційної таємниці являє собою занадто спрощений варіант вирішення такої проблеми. Цілком очевидно, що настільки вузьке розуміння економічної безпеки страждає надмірною «економічністю» і не враховує всього спектра впливу зовнішнього середовища як основного джерела загроз для діяльності підприємства.

Різкий спад виробництва наприкінці ХХ ст. в цілому по країні, а головне – зміна економічних функцій держави, що перестала бути основним інвестором і споживачем продукції, змусили набагато ширше подивитися на проблему економічної безпеки підприємств. Відповідно до цього погляду економічна безпека підприємства обумовлена *впливом зовнішнього середовища*, що у ринковій економіці увесь час змінюється, ніколи не залишається стабільним, постійним або незмінним. Саме з позицій впливу зовнішнього середовища, захисту підприємств від його негативного впливу і розглядається зміст категорії «економічна безпека підприємства», у тому числі й



Рис. 1. Класифікація підходів до трактування поняття «економічна безпека підприємства»

у нечисленних поки публікаціях вітчизняних учених-економістів.

При визначенні поняття «економічна безпека» стала переважати думка, що його зміст відображає такий стан підприємства, який забезпечує здатність протистояти несприятливим зовнішнім впливам. У зв'язку з цим економічна безпека підприємства стала розглядатися набагато ширше – як можливість забезпечення його стабільності в різноманітних, у тому числі й у несприятливих, умовах, які виникають у зовнішньому середовищі, незалежно від характеру його впливу на діяльність підприємства, масштабу і характеру внутрішніх змін. Так, Д. Ковальов та Т. Сухорукова визначають поняття «економічна безпека підприємства» як «захищеність його діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища, а також як здатність швидко усунути різноманітні загрози або пристосуватися до існуючих умов, які не позначаються негативно на його діяльності» [12, с. 48]. Такої ж точки зору дотримується В. Забродський, який трактує економічну безпеку як «кількісну і якісну характеристику властивостей фірми, що відображає здатність «самовиживання» і розвитку в умовах виникнення зовнішніх та внутрішніх економічних загроз» [13, с. 35]. Відповідно до точки зору В. Забродського, економічна безпека фірми визначається сукупністю факторів, що відображають незалежність, стабільність, можливості зростання, забезпечення економічних інтересів тощо. Аналогічна думка В. Шликова, який розглядає економічну безпеку підприємства як «...стан захищеності життєво важливих інтересів підприємства від реальних і потенційних джерел небезпеки або економічних загроз» [14, с. 33]. Слід зазначити, що при підході, запропонованому В. Шликовим [15], до визначення сутності економічної безпеки підприємства втрачається бачення перспектив його розвитку, оскільки це поняття є синонімічним з поняттям адаптації підприємств, із чим навряд чи можна погодитися. Крім того, спроба визначити економічну безпеку підприємства в такому аспекті страждає

механістичністю, тому що створює видимість, що підприємство і загрози його діяльності та існуванню є розрізненими явищами, не пов'язаними між собою за своєю природою. Насправді ж загрози діяльності підприємства виникають у тому ж середовищі, в якому функціонує і саме підприємство.

Розглядаючи сутність поняття «економічна безпека підприємства (організації)», Г. Мінаєв вказує, що під цим терміном доцільно розуміти «захищеність життєво важливих інтересів організації від загроз в економічній сфері» [16, с. 359]. Дотримуючись, по суті, такої точки зору, Т. Соколенко наводить таке трактування терміна: «економічна безпека – це стан, при якому стратегічний потенціал фірми знаходиться поблизу меж адаптивності, а загроза втрати економічної безпеки наростає в міру наближення ступеня адаптивності стратегічного потенціалу до граничної зони. Інакше кажучи, якщо стратегічний потенціал фірми в існуючому вигляді вичерпав можливості пристосування до зростаючої нестабільності зовнішнього середовища у рамках самої місії, то можна говорити про загрозу економічної безпеки фірми. Ця загроза може виявитися у вигляді втрати рівня конкурентного статусу фірми або істотного погіршення фінансового стану фірми, або втрати позитивного іміджу фірми» [17].

Використовуючи слово «загроза» у визначенні економічної безпеки, автори, на жаль, не мають однозначної думки щодо його трактування. Так, В. Тамбовцев поняття «загроза» розглядає як «такі зміни в зовнішньому або внутрішньому середовищі, які приводять до небажаних змін предмета безпеки (підприємства)» [18, с. 4]. На думку Є. Олейникова, загрозу слід розуміти як «найбільш конкретну і безпосередню форму небезпеки або сукупність умов і факторів, що створюють небезпеку інтересам різних суб'єктів» [19, с. 10]. О. Бандурка, В. Духов, К. Петрова та І. Черв'яков [20, с. 10] розглядають економічну загрозу як потенційну можливість завдання шкоди суб'єктам господарюючої діяльності

з боку окремих факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, тобто поява загрози визначає потенційну можливість економічних втрат для підприємства. Реакція останнього на появу загрози має проявлятися у формуванні передумов для відбиття можливої небезпеки. Під загрозою безпеки підприємству, на думку С. Дубецької [21, с. 157], слід розуміти потенційну чи реальну подію, процес чи явище, яке здатне порушити його стійкість та розвиток чи призвести до припинення його діяльності. Д. Зеркалов під поняттям «загрози економічній безпеці підприємства» розуміє дію дестабілізуючих природних і/або суб'єктивних факторів, пов'язаних з недобросовісною конкуренцією та порушенням законів і норм, що може спричинити потенційні або реальні втрати для організації [22, с. 272].

Дещо інше розуміння економічної безпеки підприємства, але в рамках впливу зовнішнього середовища, наводить В. Тамбовцев [18], визначаючи її як стан підприємства, при якому ймовірність небажаної зміни якихось якостей, параметрів належного йому майна і впливу на нього зовнішнього середовища невелика (менше певної межі). Залежно від того, взаємозв'язок яких параметрів життєдіяльності підприємства є для нього бажаним, буде змінюватись і конкретне наповнення поняття «небажані зміни». У загальному вигляді до них належать ті, що віддаляють підприємство від його стратегічно запланованого стану. Наведене розуміння економічної безпеки підприємства припускає і практично ґрунтується на визнанні можливості стабільності зовнішнього середовища, із чим не можна погодитися, оскільки саме мінливість зовнішнього середовища слід розглядати як її постійний стан, а його сталість протягом деякого часу – як тимчасовий стан. Крім того, у практичній діяльності підприємств досить важко визначити ймовірність небажаних змін, які ще необхідно чітко сформулювати.

У рамках підходу до економічної безпеки підприємства як стану, що обумовлений впливом зовнішньо-

го середовища, слід зазначити *ресурсно-функціональний підхід* [19]. Автори цього підходу економічну безпеку підприємства розглядають як «стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для запобігання загроз і забезпечення стабільного функціонування підприємства у певний час і в майбутньому» [19, с. 38]. Із цією метою Є. Олейников розглядає сукупність процесів, що відбуваються в організації, з усіма їхніми характерними рисами і взаємозв'язками, які становлять єдину родинну групу з погляду їхньої функціональної ролі в забезпеченні економічної безпеки підприємства і, разом узяті, відіграють важливу роль у забезпеченні економічної безпеки підприємства. У ресурсно-функціональному підході як основні напрямки економічної безпеки підприємства розрізняють *сім функціональних складових*: інтелектуально-кадрову, фінансову, техніко-технологічну, політико-правову, екологічну, інформаційну і силову [19, с. 39].

Ретельне вивчення сутності ресурсно-функціонального підходу до розуміння економічної безпеки підприємства дозволяє відзначити його основну перевагу – всеосяжний, комплексний характер, оскільки в рамках цього підходу досліджуються найважливіші фактори, що впливають на стан функціональної складової економічної безпеки підприємства, вивчаються основні процеси, що впливають на її забезпечення, проводиться аналіз розподілу і використання ресурсів підприємства, розглядаються економічні індикатори, що відображають рівень забезпечення функціональної складової економічної безпеки підприємства, і розробляються заходи щодо забезпечення максимально високого рівня функціональної складової економічної безпеки підприємства.

Однак ця перевага ресурсно-функціонального підходу одночасно є і його ж недоліком, оскільки економічна безпека розглядається дуже широко – і в аспекті адаптації до впливу зовнішнього середовища, і в аспекті ресурсної забезпеченості підприємства, і в аспекті якос-

ті реалізації функцій управління, таких як планування, облік і аналіз тощо. При такому широкому підході губиться саме бачення економічної безпеки і, по суті, вона ототожнюється із самою діяльністю підприємства та її ефективністю. Такий висновок підтверджує дане Є. Олейниковим саме визначення економічної безпеки підприємства – «стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів» [19, с. 33].

Крім спроб визначити сутність економічної безпеки підприємства, виходячи з визнання впливу, причому негативного, на його діяльність зовнішнього середовища, існують і інші точки зору щодо розглянутого питання. Так, В. Шликов [23] економічну безпеку підприємства розглядає з погляду мінімізації втрат і збереження контролю над власністю. Як спосіб забезпечення економічної безпеки підприємства пропонується побудова *системи захисту його економічних інтересів*, у якій основна увага приділена питанням боротьби з несумлінною конкуренцією, забезпеченню інформаційної безпеки і правового захисту інтелектуальної власності [24, с. 48]. Слід відзначити неясність і не достатньо повне дослідження такого аспекту забезпечення економічної безпеки підприємства, як боротьба з несумлінною конкуренцією. Зокрема, незрозуміло, яким чином, у яких формах і якими способами підприємство може здійснювати боротьбу з несумлінною конкуренцією. Не применшуючи значення дій підприємств у цій боротьбі, все-таки хотілося б відзначити, що така боротьба належить, швидше за все, до прерогативи державних або регіональних органів управління.

Заслуговує на увагу точка зору В. Шликова [25, с. 62] щодо необхідності *захисту економічних інтересів господарюючих суб'єктів*. У цьому питанні важливим є пошук правильного співвідношення між імовірними втратами при порушенні економічних інтересів підприємства і припустимою величиною витрат для запобігання або мінімізації втрат. Однак наведена точка зору має дещо декларативний характер,

оскільки захист економічних інтересів автором зводиться до захисту інформації, що містить комерційну таємницю, а проблема виявлення граничного значення рівня витрат, що поділяє витрати на ефективні та неефективні, ще до кінця не визначена.

Окремо хотілося б сказати про підходи до економічної безпеки підприємства, які можна назвати вузькофункціональними, тобто такими, які розглядають економічну безпеку підприємства з позиції *окремого аспекту його діяльності*. Так, висловлюється думка, що найважливішим напрямком формування системи економічної безпеки, у тому числі і підприємств, є створення діючого механізму фінансової безпеки. Дослідженням його сутності займалися І.А. Бланк, Р.С. Папехін, Ю.Г. Кім, Т.Б. Кузенко, В.В. Прохорова, Н.В. Сабліна, К.С. Горячева та ін. На наш погляд, особливої уваги заслуговує визначення професора І.А. Бланка, який зазначає, що «фінансова безпека підприємства являє собою кількісно і якісно детермінований рівень його фінансового стану, який забезпечує стабільний захист його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних та потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого зростання в нинішньому і перспективному періоді» [26].

Останнім часом серед зарубіжних та вітчизняних науковців набуло поширення визначення сутності економічної безпеки окремих суб'єктів господарювання *залежно від їх професійної діяльності* (банківські установи, компанії з управління активами, страхові компанії, сільськогосподарські підприємства, підприємства молочної галузі тощо), а також *форми власності* (акціонерні товариства, підприємства малого і середнього бізнесу тощо). Так, О.І. Барановський, С.В. Васильчак, О.А. Кириченко, В.В. Коваленко, С.І. Мельник вивчали економічну безпеку комерційних банків, Т.В. Яворська, О.Й. Жаби-

нець – страхових компаній, О.А. Кириченко та Т.В. Сушуловська досліджували економічну безпеку діяльності кредитних спілок.

Питанням економічної безпеки акціонерних товариств присвячено праці таких науковців, як: С.В. Васильчак, О.М. Молодецька, В.Я. Нусінов, Є.М. Палига, М.Я. Рупняк, В.І. Франчук та ін.

Безумовно, розробка вузькофункціональних напрямків забезпечення економічної безпеки підприємства необхідна, оскільки дозволяє провести всебічні і глибокі дослідження обраного аспекту діяльності підприємства і показати конкретні шляхи і способи забезпечення економічної безпеки підприємства в тій або іншій сфері його діяльності. Проте усім вузькофункціональним підходам до забезпечення економічної безпеки підприємства властивий один, але, як видається, дуже серйозний недолік. Автори цих підходів найчастіше виходять із різного розуміння економічної безпеки підприємства. У цьому випадку спроби певним чином об'єднати вузькофункціональні напрямки забезпечення економічної безпеки підприємства заздалегідь приречені на невдачу. Відсутність єдиного розуміння економічної безпеки підприємства може значно знизити результативність вузькофункціонального підходу, тобто просто знецінити його, хоча такий підхід у цілому ряді випадків може принести відчутну користь.

Еволюція поглядів на сутність економічної безпеки суб'єктів господарювання стимулювала виникнення нового, комплексного підходу, який би дозволив вивчати її **як системне поняття**. Так, В.П. Мак-Мак, В.І. Ярочкін, А.І. Пономаренко, С.О. Грунін, В.І. Франчук та Ю.Г. Кім розглядають економічну безпеку як систему, яка передбачає застосування різних важелів для протидії внутрішнім і зовнішнім загрозам з метою захисту корпоративних економічних інтересів і створення безпечних умов для розвитку підприємства [27]. Проте у своїх визначеннях роблять акцент лише на взаємопов'язаних елементах, що вхо-

дять до складу цієї системи, а не наголошують на їх взаємозв'язку.

Висновок. Аналіз розглянутих підходів до проблеми економічної безпеки підприємства дозволяє зробити такі висновки:

1. На сучасному етапі розвитку економічних відносин суб'єктів господарювання, вивчення їх економічної безпеки повинно мати комплексний характер та бути індивідуальним для кожного окремого суб'єкта, при цьому саме розуміння економічної безпеки повинно бути однозначним.

2. Виходячи з результатів проведеного дослідження, було запропоновано авторський підхід до трактування поняття «*економічна безпека*», під яким пропонуємо розуміти *сукупність економічних відносин, пов'язаних з управлінням діяльністю суб'єкта господарювання шляхом мінімізації впливу внутрішніх і зовнішніх загроз та досягнення поставлених стратегічних цілей*.

Список використаної літератури

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия, практика / Г.Л. Азоев. – М., 1996. – 208 с.
2. Белов В. Правовая охрана конфиденциальности коммерческой тайны / В. Белов, А. Полянский // Право и экономика. – 1993. – № 13–14. – С. 12–21; № 15–16. – С. 8–27.
3. Гавриш В.А. Практическое пособие по защите коммерческой тайны / В.А. Гавриш. – Симферополь, 1994. – 153 с.
4. Деружинский В.А. Основы коммерческой тайны: практическое пособие для предпринимателя / В.А. Деружинский, В.В. Деружинский. – Минск, 1994. – 214 с.
5. Соловьев Э. Коммерческая тайна и ее защита / Э. Соловьев. – М., 1995. – 112 с.
6. Ярочкин В.И. Система безопасности фирмы / В.И. Ярочкин. – М., 1997. – 185 с.
7. Шаваев А.Г. Концептуальные основы обеспечения безопасности негосударственных объектов экономики / А.Г. Шаваев. – М., 1994. – 281 с.

8. Барсуков В.С. Обеспечение информационной безопасности / В.С. Барсуков. — М., 1996. — 271 с.
9. Батурин Ю.М. Компьютерная преступность и компьютерная безопасность / Ю.М. Батурин, А.М. Жоздишевский. — М., 1999. — 297 с.
10. Василевский И.В. Найти и обезвредить. Техника защиты информации / И.В. Василевский // Система безопасности. — 1995. — № 6. — С. 11–15.
11. Василец В.И. Методические основы обеспечения конфиденциальности производственной и коммерческой деятельности акционерного общества / В.И. Василец, В.Н. Голованов // Вопросы защиты информации. — 1994. — № 1. — С. 5–11.
12. Ковалев Д. Экономическая безопасность предприятия / Д. Ковалев, Т. Сухорукова // Экономика Украины. — 1998. — № 10. — С. 48–51.
13. Забродский В. Теоретические основы оценки экономической безопасности отрасли и фирмы / В. Забродский, Н. Капустин // Бизнес-информ. — 1999. — № 15–16. — С. 35–37.
14. Шлыков В.В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия / В.В. Шлыков. — СПб., 1999. — 138 с.
15. Иванов А. Экономическая безопасность предприятия / А. Иванов, В. Шлыков. — М., 1995. — 265 с.
16. Минаев Г.А. Безопасность организации: учеб. пособие / Г.А. Минаев. — М.: Логос, 2008. — 368 с.
17. Соколенко Т.М. Економічна безпека підприємства в умовах транзитивної економіки / Т.М. Соколенко // П'ята Всеукраїнська науково-практична інтернет-конференція «Науковий потенціал України 2009» // <http://intkonf.org/kand-ped-n-sokolenko-tm-ekonomichna-bezpeka-pidприємства-v-umovah-tranzitivnoyi-ekonomiki>
18. Тамбовцев В.Л. Объекты экономической безопасности России / В.Л. Тамбовцев // Вопросы экономики. — 1994. — № 12. — С. 45–54.
19. Основы экономической безопасности. (Государство, регион, предприятие, личность) / под ред. Е.А. Олейникова. — М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997. — 288 с.
20. Бандурка О.М. Основи економічної безпеки: підручник / О.М. Бандурка, В.Є. Духов, К.Я. Петрова, І.М. Червяков. — Харків: Вид-во нац. ун-ту внутр. справ, 2003. — 236 с.
21. Дубецька С.П. Економічна безпека підприємств України / С.П. Дубецька // Недержавна система безпеки підприємництва як суб'єкт національної безпеки України: зб. матеріалів науково-практичної конференції, Київ, 16–17 травня 2001 р. / редкол.: І.І. Тимошенко (голова) та ін. — К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2003. — С. 146–171.
22. Зеркалов Д.В. Безпека комерційної діяльності: у 2 кн. Кн. 2: Захист. Довідник / Д.В. Зеркалов. — К.: Основа, 2006. — 800 с.
23. Шлыков В. Экономическая безопасность предприятия (во что обходится хозяйствующим субъектам защиты собственности и способы минимизации возможных потерь) / В. Шлыков // РИСК. — 1997. — № 6. — С. 61–63.
24. Шлыков В.В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия / В.В. Шлыков. — СПб., 1999. — 138 с.
25. Шлыков В.В. Экономическая безопасность предприятия (факторы влияния, анализ необходимости) / В.В. Шлыков // Машиностроитель. — 1995. — № 1. — С. 31–34.
26. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью / И.А. Бланк. — К.: Ника-центр, Эльга, 2004. — 784 с.
27. Франчук В.І. Теоретична модель системи забезпечення економічної безпеки акціонерних підприємств / В.І. Франчук // Науковий вісник НЛТУ України. — 2010. — Вип. 8(20). — С. 155–162 // http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlntu/20_8/155_Franczuk_20_8.pdf

Исследованы основные этапы становления понятия «экономическая безопасность предприятия» в научных трудах зарубежных и отечественных ученых. Предложено авторское определение понятия «экономическая безопасность предприятия», которое позволяет рассмотреть её как систему экономических отношений.

Ключевые слова: *экономическая безопасность, коммерческая тайна, защита экономических интересов, угроза, система экономических отношений.*

Investigational the basic stages of becoming of concept «economic security of enterprise» in scientific labours of foreign and domestic scientists. Author determination is offered «economic security of enterprise» which allows considering him as a system of economic relations.

Key words: *economic security, trade secret, protection of economic interests, threats, economic relations.*

Надійшло до редакції 20.09.2010

УДК 330.1:316.28

Н.К. САМЧЕНКО, аспірант Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана

СИСТЕМОЛОГІЯ ТА ПРИНЦИПИ ДОСЛІДЖЕННЯ СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНИХ ЗВ'ЯЗКІВ

Викладено методологічні положення стосовно системології. Обґрунтовано системні принципи, які відображають специфіку структуроутворюючих елементів і є основою моделювання структурних процесів, які втілені у структурно-функціональних зв'язках.

Ключові слова: структурно-функціональні зв'язки, економічна система, балансова модель «витрати – випуск», вид економічної діяльності.

Вступ. Сучасна економіка, являючи собою складне системне утворення у вигляді сукупності взаємопов'язаних процесів відтворювального характеру, знаходиться в тісній залежності від своєї структури. Отже, і сама структура економіки як системний об'єкт є складною економічною системою, оскільки їй притаманні всі основні атрибути таких систем, як: внутрішня будова (форма організації), її елементи, внутрішні, зовнішні, прямі, обернені та опосередковані зв'язки, характерна метрика, закономірності динаміки її перетворення, зумовленої зрушеннями у її будові та у взаємозв'язках між її елементами, характеристики її стійкості, гнучкості тощо.

Виклад основного матеріалу. У поняття економічної системи можна вкладати різний зміст залежно від ступеня абстрагування та мети дослідження. Узагальнюючи різні визначення, під економічною системою в аспекті цього дослідження будемо розуміти таку систему, в якій здійснюється перетворення певних ресурсів у матеріальні блага (виробництво) з наступним їх розподілом з метою кінцевого використання. Цілком зрозуміло, що така система характеризується певними закономірностями взаємозв'язків між її елементами та співвідношеннями між її окремими складовими (підсистемами). Очевидно, що дедуктивною моделлю такої економічної системи може служити балансова модель «витрати – випуск», яка, у свою

чергу, є математичною моделлю структури економіки.

У такій моделі знаходять своє втілення визначальні для економіки види її структури, а саме:

- відтворювальна, яка характеризує пропорції між виробництвом продукції та у використанні кінцевої продукції;

- за видами економічної діяльності (ВЕД), яка характеризує пропорції їх розвитку;

- технологічна, яка відображає розподіл використання ресурсів між різними технологіями у процесі виробництва продукції;

- зовнішньоекономічна, яка відображає загальні обсяги міжнародних економічних зв'язків країни, у тому числі і за видами економічної діяльності.

Ця модель віднесена до класу дедуктивних через те, що вона визначена на основі знання загальних закономірностей і структури об'єкта без використання спеціально організованих для цього експериментів.

Як відомо з теорії систем [1], згідно з дедуктивною теорією можна виділити три основних підходи до визначення систем, а саме: абстрактний, логіко-філософський і структурно-функціональний. Не вдаючись до розкриття абстрактного і логіко-функціонального підходів до визначення системи, зазначимо, що структурно-функціональна система характеризується трьома атрибутами: структурою,

функціями й емерджентністю. Структура як форма внутрішньої організації елементів об'єкта характеризує будову (архітектуру, технологію) системи і визначає її складові елементи. Функції системи описують мотивацію (поведінку) елементів системи і сутність зв'язків між ними. Емерджентність перетворює систему в єдине ціле, тобто вона, поєднуючи певним чином елементи системи з її функціями, дозволяє спостерігати за станом системи за допомогою безлічі характеристик.

З викладеного випливає, що у формальному вигляді система S – це упорядкована трійка атрибутів:

$$S = \langle \Sigma, F, \Xi \rangle,$$

де Σ – структура системи;

F – множина функцій системи;

Ξ – емерджентність системи.

Таке формальне визначення системи набуває певної змістовної чіткості лише тоді, коли кожен з її атрибутів буде чітко виражений через математичні поняття (множина, граф, співвідношення, матриця, автомат тощо).

Саме на засадах теорії матриць побудовано *балансову модель «витрати – випуск»*, яка є, як випливає з викладеного, моделлю структурно-функціонального типу. Дійсно, ця модель відображає структуру економіки (в тому числі її види), містить у собі елементи структури (проміжне споживання, ВВП за категоріями доходу та кінцевого використання). Функціями системи є коефіцієнти прямих і повних витрат на виробництво продукції як математичні співвідношення, що відображають взаємозв'язки між елементами структури. Емерджентність системи відображена в моделі за допомогою загальних показників проміжного споживання, валового внутрішнього продукту, випуску та використання продукції, а також частково за допомогою відомих балансових рівнянь моделі «витрати – випуск» [2].

Віднесення балансової моделі «витрати – випуск» до структурно-функціонального типу, на противагу думці про те, що вона є моделлю структури економіки, тобто структурною мо-

деллю, дозволяє значно поглибити дослідження об'єкта моделювання, оскільки структурно-функціональна модель імітує не тільки внутрішню організацію системи, а і спосіб поведінки (функцію) оригіналу.

Якщо внутрішню організацію структури економіки як системи економіки відображають згадані вище балансові рівняння моделі «витрати – випуск», то її функції, і особливо емерджентність, повинні бути відтворені за допомогою формалізованої системи взаємозв'язків між елементами структури економіки. Називаючи ці зв'язки структурно-функціональними, ми підкреслюємо, що вони поєднують субстрат моделі з його поведінкою. У цьому випадку шляхом установаження структурної подібності моделі та її об'єкта і на основі інформації про функції моделі з'являється можливість отримати інформацію про функції об'єкта. Тобто схема дослідження має такий вигляд (рис. 1):



Рис. 1. Структурно-функціональна модель

Вибір структурно-функціональної моделі (а не функціонально-структурної) зумовлений тим, що відношення структури і функцій економічної системи подібне до відношення причини і наслідку, а саме: «причинно-наслідкові відносини є такими, що, базуючись на подібності причин, ми можемо отримувати цілком достовірні (або з вищим ступенем імовірності) висновки про подібність наслідків; але базуючись на подібності наслідків, ми можемо отримувати не достовірні, а лише тією чи іншою мірою «правдоподібні» (за термінологією Д. Поля) висновки про подібність причин. Це зумовлено тим, що один і той же наслідок може бути викликаний різними причинами.

Користуючись такою аналогією, можна стверджувати, що відношення структури економічної системи до її функцій є більш чітко визначеним та більш однозначним, ніж навпаки. Інакше кажучи, якщо певна форма організації структури економіки при дотриманні відносно стабільних умов (економічних, технологічних, організаційних та ін.) виконує однозначну функцію щодо досягнення заданого рівня макроекономічних показників, певних макроекономічних пропорцій тощо, то ці ж самі економічні результати можуть бути досягнуті при іншій організації (будові) системи, тобто одна і та ж функція економічної системи може виконуватися різними формами структури. Отже, з подібності структур системи, що досліджується, можна отримувати з високим ступенем імовірності висновки про подібність функцій моделі і об'єкта. *Такий висновок є одним з важливих принципів, які покладено в основу дослідження структурно-функціональних зв'язків в економіці.*

Як впливає з викладеного, *під терміном «структурно-функціональні зв'язки» розуміються кількісні функціональні співвідношення між елементами структури економіки, які містяться в усіх блоках балансової моделі «витрати – випуск», або інакше – в усіх квадрантах таблиці «витрати – випуск».* Інакше кажучи, вони є функціональною залежністю сукупності макроекономічних показників та показників, що характеризують окремі види економічної діяльності (ВЕД). Структурно-функціональні зв'язки слід відрізнити від пропорцій між елементами структури економіки, оскільки перші відображають закономірності формування відношень між елементами структури, а другі – лише кількісні співвідношення між ними. Дослідження ж зв'язків і пропорцій між елементами структури економіки в сукупності дозволяє визначити напрями динамічного і збалансованого розвитку як економіки в цілому, так і окремих її складових.

Розвиток математичного напряму дослідження процесів аналізу і прогнозування структурно-функціональних

зв'язків сприятиме вдосконаленню методологічних засад структурного аналізу і прогнозу та дозволить певною мірою об'єднати розробки в галузі практичного використання методів теорії «витрати – випуск» і результати загальноекономічного і теоретичного аналізу структурних зрушень як у зв'язках між елементами структури економіки, так і в самій структурі.

Теорія «витрати – випуск» створює широкі можливості для поглибленого дослідження структурно-функціональних зв'язків і пропорцій в економіці, тобто створює можливість переходу від теоретичного вивчення ряду проблем до кількісного відображення тенденцій економічних процесів.

Балансова модель «витрати – випуск» відображає процес відтворення в цілому, але з конкретизацією за ВЕД. Також за видами економічної діяльності відображено процес формування валового внутрішнього продукту, його поділу на фонди відшкодування, споживання і нагромадження. Така структура моделі «витрати – випуск» сприяє створенню повноцінної інформаційної бази дослідження структурно-функціональних зв'язків за всіма стадіями відтворювального процесу.

Але, конкретизуючи основні економічні пропорції, балансова модель «витрати – випуск» дає лише узагальнене уявлення про роль окремих ВЕД у процесі розширеного відтворення та про взаємозв'язки між ними у цьому процесі. Тому доповнення такої моделі блоками, які у математичному вигляді зображують зв'язки ВЕД у процесах проміжного споживання та кінцевого використання продукції в поєднанні з окремими макроекономічними показниками, дозволяє побудувати балансову структурно-функціональну модель (БСФМ) з можливостями, ширшими за можливості традиційної моделі «витрати – випуск», а саме: використання цієї моделі створює додаткові можливості для комплексного аналізу структурних зрушень у зв'язках між ВЕД та прогнозування структурно-функціональних зв'язків.

Якщо взяти до уваги, що зрушення у цих зв'язках належать до вирішальних факторів, що визначають об'єктивно необхідні співвідношення в темпах зростання виробництва продукції в економіці в цілому та за окремими ВЕД, то врахування впливу цих факторів у їх складній, часто суперечливій взаємодії, є однією з нагальних проблем, що потребує вирішення при побудові балансової структурно-функціональної моделі.

Отже, така модель може служити фактологічною основою аналітичних і прогнозних розрахунків, але для цього необхідно дослідити закономірності динаміки цих зв'язків та фактори, що на неї впливають. Особливо важливим є те, що при цьому розширюється сфера застосування балансових моделей в аналітичній практиці і, перш за все, при аналізі впливу показників функціонування окремих ВЕД на макроекономічні показники.

Враховуючи, що структурно-функціональні зв'язки уособлюють функції зрушень у структурі витрат на виробництво продукції та розподіл її між споживачами, моделі цих зв'язків повинні неодмінно враховувати взаємодію процесів формування структури витрат та використання наявних ресурсів. При цьому важливо відобразити в моделях зрушення у споживанні продукції з окремих видів економічної діяльності як результат їх взаємодії в процесі використання (розподілу) матеріальних ресурсів, оскільки зрушення у формуванні структури проміжних витрат на одні ВЕД впливають на рівень споживання ресурсів з інших ВЕД.

При моделюванні структурно-функціональних зв'язків серед факторів загальноекономічного характеру необхідним є обов'язкове врахування співвідношення обсягів нагромадження і споживання, а також структури експорту та імпорту. Необхідність виконання такої вимоги пояснюється такими обставинами. Зростання частки нагромадження призводить до зростання виробництва продукції з інвестиційних ВЕД, впливає на обсяги виробництва продукції з тих видів діяльності, які за лан-

цюжком пов'язані з інвестиційними ВЕД. Для розвитку тих ВЕД, що виробляють споживчі товари, важливе значення має частка фонду споживання в кінцевій продукції. Аналогічно велика питома вага продукції окремого ВЕД в обсязі імпорту призводить до зниження потреби у виробництві відповідної продукції, і навпаки, збільшення частки експорту продукції тягне за собою збільшення обсягу її виробництва з відповідного ВЕД.

Необхідність врахування такої взаємодії загальноекономічних показників та показників з ВЕД потребує в процесі таксономії інформаційної бази дослідження зв'язків між елементами структури економіки утворення груп агрегованих ВЕД та формування відповідних структурно-функціональних зв'язків, які будуть визначальними у структурі економіки і, отже, будуть включені у модель. До цього слід додати, що врахування у балансовій структурно-функціональній моделі розглянутих зв'язків дозволяє здійснювати прогнозні розрахунки як за схемою «від кінцевої продукції до пропорцій між ВЕД», так і за схемою «від зв'язків між ВЕД до кінцевої продукції», що збагатить прогноз за рахунок перевірки й узгодженості різноманітних передбачень щодо динаміки макроекономічних показників і показників розвитку окремих ВЕД.

До важливіших характеристик структурно-функціональних зв'язків відносять коефіцієнти прямих матеріальних витрат, оскільки саме вони є основними інструментами аналізу зрушень у цих зв'язках. У зв'язку з цим одним із важливих завдань дослідження структурно-функціональних зв'язків є аналіз і прогноз коефіцієнтів прямих матеріальних витрат з найбільш важливих виробничих зв'язків агрегованих ВЕД.

Подальший розвиток методології дослідження структурно-функціональних зв'язків повинен ґрунтуватися на *системних принципах*, які відображають специфіку структуроутворюючих елементів і є основою моделювання структурних процесів, які втілені в цих зв'язках.

При розгляді причинно-наслідкових відносин було отримано перший принцип дослідження структурно-функціональних зв'язків, який є основоположним і полягає у тому, що *подібність функцій моделі та об'єкта впливає з подібності структур системи.*

Якщо у БСФМ будуть враховані всі викладені раніше умови та вимоги, то вона буде відображати взаємообумовлені співвідношення елементів та закономірності процесів структури, що в сукупності становлять єдине ціле, яке не може проявлятися без функціональної структури, яка характеризує призначення цілого. Таке методологічне положення означає, що для формулювання загальних висновків повинен бути розглянутий поелементний вплив на загальний результат.

Це твердження дозволяє сформулювати другий системний принцип: *при дослідженні структурно-функціональних зв'язків розподілення системи на елементи повинне виконуватися відповідно до їх класифікації, розробленої при таксономії інформаційного забезпечення моделі зв'язків згідно з метою дослідження, яка передбачає функціонування системи як єдиного цілого.*

Цей принцип співзвучний з менш вимогливим принципом про те, що «модель повинна забезпечувати цілеспрямованість аналізу і доступність для огляду структурних зрушень, що вивчаються» [3], який спрямований лише на скорочення розмірності моделі, а значить, і на зниження трудомісткості практичних розрахунків, що в умовах використання комп'ютерної техніки не повинно обмежувати дослідження.

Оскільки структура економічної системи є її моделлю, яка всебічно характеризує елементи системи, взаємозв'язки між ними та зв'язки характеристик елементів із загальними характеристиками системи, то з метою врахування вимог до аналізу і прогнозування структурно-функціональних зв'язків БСФМ повинна будуватися за умови можливості врахування зрушень у цих зв'язках і їх впливу на загальносистемний результат. Це і є змістом третього принци-

пу дослідження (на етапі моделювання) структурно-функціональних зв'язків.

Четвертий принцип полягає в тому, що *в процесі моделювання структурно-функціональних зв'язків повинні бути враховані вимоги до збереження системних характеристик стійкості і гнучкості структури економіки.* Це означає, що відповідна модель повинна максимально враховувати можливі варіанти розвитку структури економіки і разом з тим обмежувати появу таких структурних зрушень, наслідки яких можуть вступати в протиріччя з об'єктивними економічними законами, а тому дестабілізувати функціонування та розвиток економіки.

Сформульовані принципи можуть бути доповнені рядом інших відомих принципів, «які в узагальненому вигляді відображають специфіку структуроутворюючих процесів... і створюють основи для формального описування зміни міжгалузевих пропорцій» [4]. До цих принципів належать такі положення про:

- якісну неоднорідність ресурсів, що використовуються в процесі проміжного споживання;

- провідну роль збільшення обсягів ресурсів вищих категорій у процесі структурних перетворень;

- наявність господарських пріоритетів як інструменту мобілізації ресурсів з вищими якісними ознаками;

- компенсаційний ефект щодо надлишкових ресурсів як умови створення системи господарських пріоритетів;

- перерозподіл та заміщуючий вплив щодо обмежених ресурсів як головний засіб якісного зростання економіки і забезпечення її збалансованості.

У процесі дослідження структурно-функціональних зв'язків можна скористатися з певними модифікаціями системними принципами структурного аналізу розвитку економіки [5] та принципами аналізу і прогнозу структурних змін в економіці [6].

Висновки. Викладені методологічні положення стосовно системології, напрямів та принципів дослідження структурно-функціональних зв'язків становлять теоретичну базу побудови його концептуальної моделі, створен-

ня інформаційної бази та математичних моделей аналізу і прогнозування цих зв'язків.

Список використаної літератури

1. Дубров Я.А. Системное моделирование и оптимизация в экономике / Я.А. Дубров, В.Г. Штелик, Н.В. Маслова. — К.: Наукова думка, 1976. — 254 с.

2. Леонтьев В. Исследования структуры американской экономики. Теоретический и эмпирический анализ по схеме затраты-выпуск / В. Леонтьев; пер. с англ. А.С. Игнатьева. — М.: Госкомстатиздат, 1958. — 640 с.

3. Нечаев А.А. Модифицированная модель межотраслевых взаимодей-

ствий / А.А. Нечаев, В.Е. Мамаев // Экономика и математические методы. — 1984. — Т. XX. — Вып. 4. — С. 626–645.

4. Яременко Ю.В. Структурные изменения в социалистической экономике / Ю.В. Яременко. — М.: Мысль, 1981. — 300 с.

5. Суслов О.П. Структурный анализ розвитку економіки: монографія / О.П. Суслов, В.К. Галіцин, О.В. Галіцина. — Івано-Франківськ: Галицька Академія, 2009. — 224 с.

6. Геец В.М. Прогнозирование динамики и структуры общественного производства союзной республики / В.М. Геец. — К.: Наукова думка, 1987. — 164 с.

Изложены методологические положения относительно системологии. Обоснованы системные принципы, которые отражают специфику структурообразующих элементов и являются основой моделирования структурных процессов, которые воплощены в структурно-функциональных связях.

Ключевые слова: *структурно-функциональные связи, экономическая система, балансовая модель «затраты – выпуск», вид экономической деятельности.*

Provisions concerning methodological systemology are outlined. Grounded system principles that reflect the specifics of structure-forming elements and is the basis for modeling the structural processes that are embodied in the structural and functional connections.

Key words: *structural and functional relations, economic system, input-output balance model, type of economic activity.*

Надійшло до редакції 12.10.2010

Ф І Н А Н С И

УДК 336.1:658

С.А. КУЗНЕЦОВА, доктор економічних наук, зав. кафедри
Дніпропетровського університету економіки та права

КОНЦЕПЦІЯ СИНЕРГЕТИЧНОГО РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ «ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ»

Обґрунтовано концепцію синергетичного розвитку системи фінансового менеджменту в сучасних умовах становлення «економіки знань» в Україні та світі через застосування синергетичного підходу.

Ключові слова: фінансовий менеджмент, синергетичний підхід, економіка знань, облікова інформація, синергія, корпоративні фінанси.

Постановка проблеми. Переформування концепції управління суб'єктами господарювання, що притаманне українській та світовій економіці на сучасному етапі розвитку ринкових відносин та становлення «економіки знань», визначає необхідність перегляду підходів до побудови системи фінансового менеджменту з метою їх удосконалення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Як справедливо помітили професори Дарденської школи Р. Брунер, М. Ікер, Р. Фрімен, Р. Спекман та Е. Тайсберг, світ став менш стабільним та більш мінливим [1, с. 19]. Американські вчені в галузі управління Г. Хемел та К. Прахалад наголошують, що завдання сучасних менеджерів – бачити майбутнє до того, як воно настало, та раніше за будь-кого. Майбутнє можливо відшукати на перетині змін технологій, стилів життя, державного регулювання, демографії та геополітики [2].

У зв'язку з цим проведений критичний огляд існуючої вітчизняної спеціальної літератури та нормативних документів, спрямованих на розвиток фінансового менеджменту в Україні, дозволив констатувати недосконалість сучасних теоретико-методологічних засад побудови системи фінансового менеджменту в нашій країні. У цьому аспекті доречним буде навести думку українських науковців: «Організація ХХІ сторіччя повинна бути стратегічно гнуч-

кою. Стратегічно гнучкою є організація: яка створює зміни, тобто працює на «випередження»; яка швидко адаптується до змін. Перші організації процвітатимуть. Другі організації боротимуться за виживання. Всі інші організації залишатимуть бізнес» [3, с. 1].

Таким чином, однією з ключових проблем, що постають перед українською та світовою економікою на сучасному етапі їх трансформації в «економіку знань», є розвиток системи фінансового менеджменту як провідного постачальника головного ресурсу – інформації в умовах невизначеності, турбулентності та динамізму бізнесу й нестабільності економіки загалом.

Визнаючи суттєвість отриманих науковцями [4–21] результатів досліджень, необхідно зауважити, що діючі умови функціонування суб'єктів господарювання потребують уточнення та вдосконалення теоретико-методологічних засад побудови системи фінансового менеджменту з огляду на їх адаптацію до сучасних потреб бізнесу та світової економіки.

Окремо слід відзначити необхідність формування пріоритетного підходу до розвитку фінансового менеджменту, оскільки його встановлення дозволить критично оцінювати кожен із методологічних складових щодо ефективності їх застосування і напрямів удосконалення та уточнення в контексті побудо-

ви відповідної системи фінансового менеджменту.

З метою вирішення окресленого кола питань актуально поглибити та уточнити теоретичні основи побудови системи фінансового менеджменту з огляду на набуття цієї системою сформованих характерних ознак у контексті досягнення синергетичного ефекту.

Вивчення літературних джерел [6–21] дало підставу зробити висновок, що в процесі еволюції поглядів вітчизняних та зарубіжних науковців на формування та функціонування фінансового менеджменту в економічному середовищі синергізм не розглядається як необхідний фактор, який повинен його характеризувати. Окреслений стан речей зумовив низький рівень використання системного підходу до розвитку теоретичних, методологічних, організаційних засад фінансового менеджменту, виходячи з потреб сучасної економіки та суспільства, та, як наслідок, розробку окремих концепцій фінансового менеджменту, розмежування фінансового та управлінського обліку.

Постановка завдання. Метою цієї статті є обґрунтування концепції синергетичного розвитку системи фінансового менеджменту в сучасних умовах становлення «економіки знань» в Україні та світі загалом.

Вклад основного матеріалу дослідження. За суттю під концепцією розвитку системи фінансового менеджменту слід розуміти концепцію, в рамках якої

вибудовується методологія фінансового менеджменту, при цьому вона повинна надавати системі ґрунтовні фактори, що визначають прийнятність і необхідність упровадження та існування конкретних параметрів системи фінансового менеджменту (підходів, облікових оцінок, принципів, елементів методу, методичних прийомів, функцій тощо).

Для чіткого розуміння терміна «синергетичний розвиток» зупинимося на трактуванні дефініції «синергізм» та «інтеграція» в їх загальному розумінні. В.М. Тарасевич зазначає, що синергізм є ефектом підвищення результативності за рахунок використання взаємозв'язку та взаємопідсилення різних видів діяльності [4, с. 229–238]. Синергізм передбачає зростання ефективності діяльності в результаті з'єднання, інтеграції окремих частин у єдину систему. Під інтеграцією слід розуміти поступове зближення та об'єднання економічних суб'єктів у процесі їх взаємодії (взаємовпливу, взаємопроникнення, взаємозбагачення та ін.) [5, с. 668].

Щодо фінансового менеджменту досягнення синергетичного ефекту розглядають як зростання рівня його ефективності в результаті інтеграції організаційних, теоретичних і методологічних складових побудови фінансового менеджменту в єдину систему та їх комплексної взаємодії (рис. 1).

Забезпечення синергетичного розвитку фінансового менеджменту передбачає комплексне врахування різних



Рис. 1. Взаємодія складових побудови системи фінансового менеджменту для забезпечення синергетичного ефекту

рівнів і форм зв'язків між елементами системи фінансового менеджменту, еволюція яких посилює їх цілісність і ефективність, можливість багатоваріантного розвитку в нестійкому економічному середовищі функціонування суб'єктів господарювання з урахуванням статистичних і динамічних законів та закономірностей, що має визначальний характер для загальної еволюції економічної системи України.

В основу синергетичного розвитку фінансового менеджменту слід покласти застосування синергетичного підходу, який дозволяє знайти ефективні шляхи управління нестабільними системами (зокрема і системою фінансового менеджменту). Цей підхід орієнтований на пізнання закономірностей самоорганізації складних об'єктів в умовах хаотичного спонтанного структурування.

На відміну від системного підходу, за якого основна увага зосереджується на зв'язках частин у цілому, синергетичний підхід передбачає вивчення законів та закономірностей розвитку системи фінансового менеджменту.

За умов використання синергетичного підходу система фінансового менеджменту повинна розглядатися як відкрита система, яка визначається зовнішнім та внутрішнім середовищем системи управління суб'єкта господарювання, у межах якого вона існує, що забезпечить її:

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

Безперечними перевагами синергетичного розвитку системи фінансового менеджменту є уможливлення спроможності цієї системи оперативно реагувати на зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі економічних суб'єктів (зокрема через врахування впливу випадковостей на розвиток суспільства та економіки), можливість формування і надання інформації з урахуванням існуючих та ймовірних інформаційних потреб користувачів, узгодженість руху інформаційних потоків у межах кожного суб'єкта господарювання.

Результатом синергетичного розвитку фінансового менеджменту є досягнення синергії облікової інформації. Під синергією облікової інформації слід розуміти підвищення ефективності інформатизації системи фінансового менеджменту суб'єкта господарювання за рахунок синергетичного ефекту в результаті поєднання й інтеграції теоретичної, методологічної та організаційної складових формування та надання всього спектра облікової інформації в єдину систему та їх комплексної взаємодії.

Забезпечення синергії облікової інформації в умовах синергетичного розвитку фінансового менеджменту суб'єктів господарювання схематично зображено на рис. 2.

Актуальність зазначеного питання обумовлена також необхідністю набуття сучасною системою фінансового менеджменту таких характерних ознак:

- інтегрованість;
- стратегічність (прогнозованість);
- динамічність;
- електронна форма;
- креативність;
- актуальність;
- соціальна (екологічна) спрямованість.

Це потребує удосконалення відповідних теоретичних і методологічних засад її побудови.

Отже, безперечними перевагами досягнення синергії облікової інформації в умовах синергетичного розвитку фінансового менеджменту суб'єктів господарювання є:

1) уможливлення спроможності системи фінансового менеджменту оперативно реагувати на зміни в зовнішньому та внутрішньому середовищі економічних суб'єктів (зокрема через врахування впливу випадковостей на розвиток суспільства і економіки);

2) можливість формування і надання облікової інформації з урахуванням існуючих та ймовірних інформаційних потреб користувачів;

3) узгодженість руху інформаційних потоків у межах кожного суб'єкта господарювання.

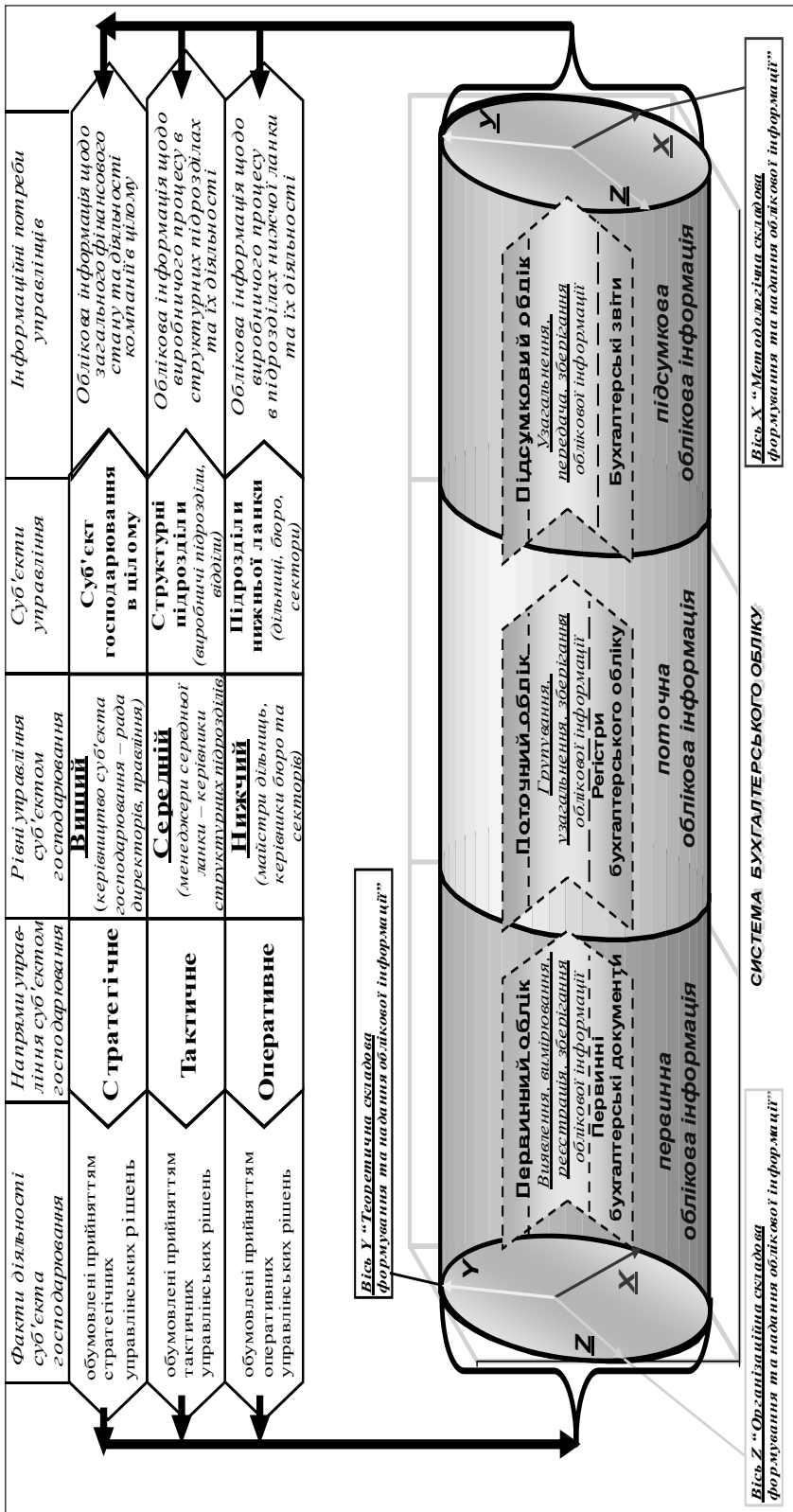


Рис. 2. Синергія облікової інформації в умовах синергетичного розвитку фінансового менеджменту суб'єктів господарювання

Висновки та перспективи. Таким чином, базування на синергетичному підході забезпечує запуск механізмів самоорганізації та самопобудови щодо системи фінансового менеджменту, які передбачають видалення всього зайвого, надлишкового в цій системі, упорядкування процесів та зв'язків між її елементами й залишення лише найсильніших (або найефективніших, оптимальних), у результаті чого і здійснюється вихід на відносно стійкі та прості структури системи фінансового менеджменту.

Інакше кажучи, застосування синергетичного підходу до системи фінансового менеджменту сприяє її загальному динамічному й еволюційному розвитку в сучасному нестабільному економічному середовищі, у тому числі в умовах наявності кризових явищ в економіці та їх подолання.

Забезпечення синергетичного розвитку фінансового менеджменту передбачає комплексне врахування різних рівнів і форм зв'язків між елементами системи бухгалтерського обліку та системи управління, еволюція яких посилює їх цілісність і ефективність, можливість багатоваріантного розвитку в нестійкому економічному середовищі функціонування суб'єктів господарювання з урахуванням статистичних і динамічних законів та закономірностей, що має визначальний характер для загальної еволюції економічної системи України та світу загалом.

Список використаної літератури

1. Брунер Р.Ф. Краткий курс МБА / Р.Ф. Брунер, М.Р. Икер, Р.Э. Фримен, Р.Е. Спекман, Э.О. Тайсберг; пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 384 с.
2. Hamel G. Seeing the Future First / G. Hamel, С.К. Prahalad. – Executive Excellence, 1995, November.
3. Гольцберг М.А. Корпоративне управління / М.А. Гольцберг, Л.М. Хасан-Бек. – К.: МІМ, 2009. – 36 с.
4. Тарасевич В.М. Економічна синергетика: концептуальні аспекти (російською мовою) / В.М. Тарасевич // Економіка і прогнозування. – 2002. –

№ 4. – С. 229–238 // <http://referats.cherkassy.org/files/referats/1/ref-7140.zip>

5. Економічна енциклопедія: у 3-х т. – Т. 2 / редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – К., 2001. – 848 с.

6. Kuhn T. The Structure of Scientific Revolutions / T. Kuhn. – Chicago: Chicago University Press, 1970.

7. American Accounting Association. Report of the 'Committee on Accounting Theory Construction and Verification' / American Accounting Association. – The Accounting Review. – 1971. – № Supplement to Vol. XLVI – p. 53–79.

8. Spiceland J.D. Intermediate Accounting / J.D. Spiceland, J.F. Sere, L.A. Tomassini. – The McGraw-Hill Companies, Inc.: 2-nd ed., 2001. – 1092 p.

9. Watts R.L. Positive Accounting Theory / R.L. Watts, J.L. Zimmerman. – Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice Hall, 1986. – P. 144.

10. Watts R.L. Corporate financial statements: A product of the market and political processes / R.L. Watts // Australian Journal of Accounting. 1977. – April. – P. 52–75.

11. Watts, R.L. Accounting Objectives / R.L. Watts. – Working Paper Series #7408. Graduate School of Accounting, University of Rochester. 1974. – April.

12. Gordon M. Postulates, principles and research in accounting / M. Gordon // The Accounting Review. 1964. – № 58(3). – P. 476–482.

13. Boland L.A. Criticizing positive accounting theory / L.A. Boland, I.M. Gordon. – Contemporary Accounting Research. – 1992. – № 9 (1). – P. 147–170.

14. Mouck T. Positive accounting theory as a Lakatosian research programmer / T. Mouck // Accounting and Business Research. – 1990. – № 20 (79). – P. 231–239.

15. Канцуров О.О. Застосування термінології міжнародних стандартів бухгалтерського обліку у нормативно-правовій базі України / О.О. Канцуров // Фінанси України. – 2006. – № 8. – С. 51–58.

16. Chalmers A.F. What is This Thing called Science? / A.F. Chalmers. –

Brisbane: University of Queensland Press, 1982.

17. Solomons D. The polarization of accounting / D. Solomons. – Journal of Accountancy. – 1978. – № 146 (5). – P. 65–72.

18. Zeff S.A. The rise of economic consequences / S.A. Zeff // Journal of Accountancy, 1978. – № 146 (6). – P. 56–63.

19. Blake J. A classification system for economic consequences issues in accounting regulation / J. Blake // Accounting and Business Research. – 1992. – № 22 (88). – P. 305–321.

20. Holthausen R.W. The economic consequences of accounting choice: Implications of costly contracting and monitoring / R.W. Holthausen, R.W. Leftwich // Journal of Accountancy and Economics. – 1983. – № 5. – P. 77–117.

21. Feltham G. Financial Accounting Research: Contributions of information Economics and Agency Theory in Mattesich, R. (Ed) / G. Feltham. – Modern Accounting Research: History, Survey Guide. Research Monograph 7. Vancouver: The Canadian Certified General Accountants Research Foundation. – 1984. – P. 179–207.

Обоснована концепція синергетического розвитку системи фінансового менеджмента в сучасних умовах становлення «економіки знань» в Україні і світі шляхом застосування синергетического підходу.

Ключевые слова: *фінансовий менеджмент, синергетический підход, економіка знань, учетная інформація, синергія, корпоративні фінанси.*

The concept of a financial system synergetic development of modern management in the conditions becoming «knowledge economy» in Ukraine and the world by the application of the synergetic approach is based.

Key words: *financial management, synergetic approach, knowledge economy, accounting information, synergy, corporate finance.*

Надійшло до редакції 7.09.2010

УДК 336.763.268

І.М. БЕРШАДСЬКА, старший викладач
Дніпропетровського університету економіки та права

МОДЕЛЬ МАРКОВІЦА ЯК ОСНОВА ПОБУДОВИ АЛГОРИТМУ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОРТФЕЛЯ

Статтю присвячено розробці алгоритму формування ефективного, за Марковіцем, портфеля фінансових інструментів та обґрунтуванню доцільності його використання компаніями з управління активами пайових інвестиційних фондів.

Ключові слова: модель Марковіца, портфель фінансових інструментів, коваріаційна матриця, ризик, доходність, фінансовий інструмент, пайовий інвестиційний фонд.

Постановка проблеми. В умовах активного розвитку інститутів спільного інвестування, зокрема пайових інвестиційних фондів, особливої актуальності набуває проблема формування ефективного портфеля фінансових інструментів.

Сучасна теорія управління портфелем, яка запропонована Г. Марковіцем, стверджує, що формування портфеля з великої кількості малокорельюючих активів зменшує його ризик або стандартне відхилення від очікуваного прибутку. Але в процесі формування портфеля фінансових інструментів коваріація має набагато більш вагомий вплив, ніж індивідуальна волатильність окремих інструментів, тому доцільно включати в портфель фінансові інструменти з від'ємною кореляцією [1].

Остання фінансова криза продемонструвала високий ступінь залежності між більшістю активів, що загострює потребу у фінансових інструментах з від'ємною і низькою кореляцією.

Незважаючи на те, що фондові та фінансові ринки починають відновлювати свої докризові показники, компанії з управління активами продовжують відчувати нестабільність свого фінансового стану та брак ресурсів для відшкодування збитків, які були пов'язані не лише з інвестиційною діяльністю, але і з вилученням інвесторами своїх активів з інвестиційних фондів. Відсутність стабільності функціонування вітчизняної економі-

ки спонукає до припущення, що кризові явища, які нещодавно відбулися на фондовому ринку, можуть повторитися, на чому наголошують теорії циклічності розвитку економічних процесів.

Нині ринок спільного інвестування в Україні характеризується такими тенденціями:

1. Збільшення кількості венчурних інститутів спільного інвестування, для яких характерна відсутність регламентованих законом норм диверсифікації активів та специфічна інвестиційна стратегія, що передбачає проведення операції із високоризиковими фінансовими інструментами.

2. Збільшення кількості пайових інвестиційних фондів в управлінні окремої компанії з управління активами, що зумовлює необхідність реалізовувати різноманітні інвестиційні стратегії і формувати множину портфелів фінансових інструментів з різними критеріями щодо максимального ступеня ризику та очікуваного рівня доходності.

3. Збільшення гепу між показниками доходності фінансових інструментів різних видів та типів, що має особливе значення при формуванні портфеля фінансових інструментів, адже категорія доходності завжди тісно пов'язана зі ступенем ризику, який супроводжує отримання бажаної суми доходу.

4. Збільшення частки «неякісних» фінансових інструментів в активах ін-

ститутів спільного інвестування, що значно підвищує небезпеку банкрутства, а тому актуалізує необхідність удосконалення процедури і якості оцінки цих інструментів.

5. Зростання конкуренції на ринку спільного інвестування, що змушує інституційних інвесторів особливу увагу приділяти процесу формування портфелів фінансових інструментів.

Таким чином, питання диверсифікації портфеля фінансових інструментів являє собою складний процес формування і оптимізації його структури і набуває особливої актуальності в сучасних умовах ризику і невизначеності вітчизняного фондового ринку.

Оскільки пайовий інвестиційний фонд за економічною сутністю являє собою портфель фінансових інструментів, то одним з найголовніших завдань управління ним є завдання формування ефективного, згідно з критеріями ризику та прибутковості, портфеля фінансових активів. З метою формування ефективного інвестиційного портфеля розглянемо можливості використання економетричних моделей, а саме моделі Марковіца, завдяки якій розробимо алгоритм побудови ефективного, з огляду на мінімальну дисперсію доходності, портфеля фінансових активів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасна портфельна теорія, принципи якої вперше було сформульовано в 50-х роках Г. Марковіцем, а потім доповнені Д. Тобіном, У. Шарпом та іншими дослідниками, являє собою механізм оптимізації сформованого портфеля фінансових інструментів за заданими критеріями співвідношення рівня його очікуваної прибутковості і ризику з урахуванням забезпечення кореляційного зв'язку прибутковості окремих фінансових інструментів між собою [1]. У складі статистичних методів оптимізації портфеля, розглянутих цією теорією, особлива увага приділяється визначенню:

1. Середньоквадратичного відхилення, або дисперсії, прибутковості окремих фінансових інструментів, які входять до складу портфеля фінансових інструментів.

2. Коваріації і кореляції, що вимірюють характер зв'язку між показниками прибутковості цих інструментів.

3. Коефіцієнта «бета», що вимірює систематичний ризик окремих складових портфеля фінансових інструментів.

Мета дослідження. Метою дослідження є побудова на основі моделі Марковіца конструктивного математичного алгоритму формування ефективного портфеля фінансових інструментів, а також обґрунтування доцільності його використання в процесі управління пайовими інвестиційними фондами.

Результати дослідження. Спираючись на модель Марковіца, окреслимо етапи алгоритму формування портфелів фінансових інструментів:

1. Інвестиційний портфель складається з n кількості фінансових інструментів, тобто перший елемент моделі Марковіца – список активів, що знаходяться в обігу, A – складається з n елементів:

$$A = \begin{pmatrix} a_1 \\ a_2 \\ a_3 \\ \dots \\ a_n \end{pmatrix}. \quad (1)$$

2. Оцінка методом найменших квадратів ринкової моделі активів зі списку спирається на статистичну інформацію, а саме на динаміку доходності кожного з них. Модель доходності активу a_i будується шляхом регресії активу на будь-який ринковий індекс r_{ind} . Таким чином, отримуємо такі оцінки цих моделей для кожного окремого активу a_i :

$$\begin{cases} r(a_i) = \alpha_i + \beta_i r_{ind} + u_i \\ \sigma_{\alpha_i} \sigma_{\beta_i} \sigma_{u_i} \\ 0 \leq R^2 \leq 1 \end{cases}. \quad (2)$$

3. Розрахунок оцінки очікуваного значення показника r_{ind} та дисперсії σ_{ind}^2 випадкової змінної r_{ind} проводиться з урахуванням розмірностей, а саме: r_{ind} має розмірність відсотків, а дисперсія σ_{ind}^2 – відсотків у квадраті. Таким чином, оцінка очікуваної доходності $r(a_i)$ фінансових активів матиме вигляд:

$$\overline{r(a_i)} = \tilde{\alpha}_i + \tilde{\beta}_i \overline{r_{ind}}. \quad (3)$$

Підкреслимо, що значення очікуваної доходності активів являють собою кількісні характеристики їх привабливості, тобто чим вище очікувана доходність фінансового активу, тим привабливіший цей актив для інвестора.

4. Оцінку дисперсії доходності активів визначають за допомогою коефіцієнтів $\tilde{\beta}_i$ ринкових моделей, середньоквадратичних відхилень $\tilde{\sigma}_{u_i}$, випадкових залишків та величини $\tilde{\sigma}_{ind}^2$:

$$\tilde{\sigma}^2(a_i) = \tilde{\beta}_i^2 \tilde{\sigma}_{ind}^2 + \tilde{\sigma}_{u_i}^2. \quad (4)$$

Показник дисперсії доходності фінансових активів у теорії фінансів інтерпретується як кількісна характеристика ризику інвестування капіталу в ці активи, отже, чим вище дисперсія доходності фінансового інструменту, тим вище притаманний йому ризик. Таким чином, зростання дисперсії доходності активу зменшує його привабливість для інвестора, адже зростання ризику інвестування має бути компенсовано збільшенням доходності.

5. Матриця коваріацій доходності фінансових інструментів визначається на основі коефіцієнтів $\tilde{\beta}_i$ ринкових моделей та величини $\tilde{\sigma}_{ind}^2$:

$$Cov(\bar{r}(A), \bar{r}(A)). \quad (5)$$

Ці показники мають розмірність відсотків у квадраті і виконують функцію кількісних характеристик взаємозв'язку доходності фінансових активів. Необхідно підкреслити, що додане значення коваріацій доходності свідчить про доданий взаємозв'язок між значеннями доходності фінансових інструментів, що має несприятливий вплив на диверсифікацію інвестиційного портфеля, який містить ці інструменти, адже зменшення доходності одного або кількох фінансових інструментів не буде компенсоване збільшенням доходності інших фінансових інструментів, складових інвестиційного портфеля. У випадку включення в портфель боргових цінних паперів ступінь їх кореляції з іншими інструментами портфеля, що мають нерівномірну динаміку доходності, дорівнювати-

ме нулю, і матриця коваріацій міститиме нульові значення.

Наведений вище алгоритм надає необхідну інформацію для складання моделі Марковіца:

$$\{A, \bar{r}(A), Cov(\bar{r}(A), \bar{r}(A))\}. \quad (6)$$

Розглянемо детально компоненти цієї моделі:

1. $\bar{r}(A)$ – вектор показників очікуваної доходності фінансових інструментів протягом визначеного періоду інвестування:

$$\bar{r}(A) = \begin{pmatrix} \bar{r}(a_1) \\ \bar{r}(a_2) \\ \bar{r}(a_3) \\ \dots \\ \bar{r}(a_n) \end{pmatrix}. \quad (7)$$

2. $Cov(\bar{r}(A), \bar{r}(A))$ – коваріаційна матриця вектора

$$\bar{r}(A) = (r(a_1), r(a_2), r(a_3), \dots, r(a_n))^T.$$

Відзначимо, що модель Марковіца базується на наборі кількісних характеристик випадкового вектора $\bar{r}(A)$ доходності фінансових активів зі списку А.

Для формування ефективного, за Марковіцем, портфеля фінансових інструментів зі списку А припустимо, що в розпорядженні інвестора є певна сума коштів V_0 , яку він розраховує інвестувати у фінансові інструменти на певний період часу і отримати доход V_1 . Отже, фактично портфель n активів, що входять у список А – це набір з деяких кількостей $\bar{q} = (q_1, q_2, q_3, \dots, q_n)$ фінансових інструментів.

Математично портфель фінансових інструментів виглядатиме як набір $\bar{x}_q = (x_1, x_2, x_3, \dots, x_n)^T$ часток капіталу V_0 , які інвестуються у фінансові інструменти.

Таким чином, маючи інформацію щодо набору \bar{q} , можна розрахувати набір \bar{x}_q і навпаки. Якщо відомий набір \bar{q} , компонента x_i набору \bar{x}_q може бути визначена за формулою:

$$x_i = \frac{q_i p_0(a_i)}{V_0} = \frac{V_0(a_i)}{V_0}, \quad (8)$$

де $p_0(a_i)$ – ціна фінансового інструменту a_i на початок інвестування в нього коштів.

І навпаки, якщо відомий набір \bar{x}_q , наведена формула дозволяє визначити набір \bar{q} . Отже, математично задачі визначення портфеля фінансових інструментів через \bar{q} і через \bar{x}_q є рівноцінними, але, на наш погляд, більш доцільно визначити портфель фінансових інструментів через \bar{x}_q , адже $x_1 + x_2 + x_3 + \dots + x_n = 1$ [2].

Доходність r_p портфеля фінансових інструментів за період інвестування має такий економічний зміст:

$$r_p = \frac{V_1 - V_0}{V_0} 100, \quad (9)$$

і може бути обчислена за формулою:

$$r_p = x_1 r(a_1) + x_2 r(a_2) + x_3 r(a_3) + \dots + x_n r(a_n) = \bar{x}_p^T \bar{r}(A). \quad (10)$$

Кожному фінансовому інструменту притаманний певний ступінь ризику, а відповідно, і портфель фінансових інструментів також є ризиковим активом, інвестиційні характеристики якого, такі як доходність \bar{r}_p і ступінь ризику σ_p , визначаються таким чином:

$$\bar{r}_p = x_1 \bar{r}(a_1) + x_2 \bar{r}(a_2) + x_3 \bar{r}(a_3) + \dots + x_n \bar{r}(a_n) = \bar{x}_p^T \bar{r}(A), \quad (11)$$

$$\sigma_p^2 = \bar{x}_p^T \text{Cov}(\bar{r}(A), \bar{r}(A)) \bar{x}_p. \quad (12)$$

Ефективним, за Марковіцем, є портфель фінансових інструментів, якому притаманний мінімальний ступінь ризику, позначимо його \bar{x}_{p_E} . Пропонуємо визначити такий портфель шляхом розв'язання такої задачі квадратичного програмування на умовний екстремум:

$$\begin{cases} \sigma_p^2 \rightarrow \min; \\ x_1 + x_2 + x_3 + \dots + x_n = 1; \\ x_1 \geq 0, x_2 \geq 0, x_3 \geq 0, \dots, x_n \geq 0. \end{cases} \quad (13)$$

Якщо середньоквадратичне відхилення доходності, тобто ступінь ризику, портфеля \bar{x}_{p_E} позначити як σ_{p_E} і задати σ_0 як будь-яке значення ризику, що є не меншим за σ_{p_E} , тобто $\sigma_0 \geq \sigma_{p_E}$, то можна сформулювати визначення ефективного портфеля. Портфель фінансових інструментів є ефективним, якщо його очікувана доходність максимальна, а ступінь ризику σ_p обмежений σ_0 .

Висновки. Підсумовуючи вищенаведений математичний апарат отримуємо висновок, що ефективний портфель фінансових інструментів визначається шляхом розв'язання на умовний екстремум такої задачі квадратичного програмування:

$$\begin{cases} \bar{r}_p \rightarrow \max; \\ \sigma_0^2 \geq \sigma_p^2; \\ x_1 + x_2 + x_3 + \dots + x_n = 1; \\ x_1 \geq 0, x_2 \geq 0, x_3 \geq 0, \dots, x_n \geq 0. \end{cases} \quad (14)$$

Якщо цю задачу розв'язувати при різних показниках σ_0 , що знаходяться в інтервалі $[\sigma_{p_E}, \max \bar{\sigma}(a_i)]$, то можна визначити множину X_E усіх ефективних портфелів фінансових інструментів [2]. З визначеної множини інвестор може обрати портфель фінансових інструментів, який відповідає ступеню його толерантності до ризику. Щоб отримати ефективний, за Марковіцем, портфель фінансових інструментів одразу, інвестор або компанія з управління активами пайового інвестиційного фонду, має на передінвестиційному етапі визначити допустимий ступінь ризику і задати рівень волатильності портфеля в початковій моделі.

Удосконалення механізму формування портфеля фінансових інструментів складається з таких етапів:

1. Діагностика ефективності існуючої структури портфеля.
2. Оцінка і аналіз інвестиційно привабливих фінансових інструментів згідно з критеріями ризику та доходності.
3. Визначення мети та завдань формування і використання активів інститутів спільного інвестування.
4. Формування згідно з критеріями ризику та доходності ефективного портфеля фінансових інструментів або оптимізація існуючого портфеля.
5. Моніторинг ефективності оптимізованої структури інвестиційного портфеля.

Інвестиційна діяльність інститутів спільного інвестування в умовах економічної нестабільності несе в собі значні ризики і тому потребує більш детального

аналізу процесу формування та управління портфелями фінансових інструментів. В умовах нестабільної економічної ситуації змінюються критерії відбору інвестиційно привабливих активів, актуальності набувають показники, що характеризують надійність активів, дозволяють оцінити рівень ризику на одиницю доходу, що обґрунтовує доцільність використання запропонованого математичного апарату формування ефективного портфеля фінансових інструментів.

Статья посвящена разработке алгоритма формирования эффективного, по Марковицу, портфеля финансовых инструментов и обоснованию целесообразности его использования компаниями по управлению активами паевых инвестиционных фондов.

Ключевые слова: модель Марковица, портфель финансовых инструментов, ковариационная матрица, риск, доходность, финансовый инструмент, паевой инвестиционный фонд.

The article is devoted to major aspects of improving the mechanism of formation financial assets of funds basing on Markovits model. The author proposed the approaches to optimize the structure of portfolio for investment funds development.

Key words: Markowitz Model, financial instruments portfolio, covariance matrix, risk, profitability, financial instrument, mutual fund.

Надійшло до редакції 20.09.2010

Список використаної літератури

1. Шарп У. Инвестиции / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейли. – М.: ИНФРА-М, 2006. – XII. – 1028 с.

2. Shephard N. Statistical Aspects of ARCH and Stochastic Volatility / N. Shephard. – In Time Series Models in Econometrics, Finance and Other Fields. L.: Chapman&Hall, 1996.

УДК 336.01:351.78

О.В. НУСІНОВА, кандидат економічних наук, професор
Міжнародного науково-технічного університету

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОЯВИ СКЛАДОВИХ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто сучасні методичні підходи до оцінки рівня економічної безпеки підприємств, запропоновано визначати фінансово-економічні прояви різних складових безпеки на підставі показників додаткового прибутку, запасу власного капіталу або збільшення вартості підприємства.

Ключові слова: *фінансово-економічні прояви, репутаційний капітал, запас власного капіталу, гудвіл, вартість підприємства, безпека стабільності.*

Вступ. У сучасній економічній теорії поняття «економічна безпека підприємства» ще остаточно не сформоване. Існує декілька підходів до визначення економічної безпеки підприємств. Одна група авторів включає до економічної безпеки підприємств усі складові загальної безпеки. Інша група, навпаки, обмежується лише фінансовою складовою. На нашу думку, обидва підходи мають недоліки. Не можна включати до економічної безпеки всі показники, тому що у них зовсім різне призначення. З іншого боку, економічна безпека не складається лише з фінансової, що відображає виключно фінансові результати діяльності підприємства. Економічна безпека має більш широке призначення і включає, окрім фінансових показників, показники репутації.

Аналіз досліджень та публікацій. При оцінці фінансової безпеки широко використовуються сучасні методи фінансового аналізу, зокрема коефіцієнтний метод. Існує велика кількість фінансових коефіцієнтів, що згруповані таким чином: показники ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності, рентабельності, становища на ринку цінних паперів.

У працях [1–5] фінансова безпека повністю асоціюється з фінансовою стійкістю та платоспроможністю підприємства. Так, у праці [1] для оцінки фінансової безпеки пропонується ви-

користувати загальновідомі фінансові показники ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності.

Слід зазначити, що у працях [1, 5, 6] інтегральний показник фінансової безпеки відсутній, що значно ускладнює формування загального висновку. У той же час у праці [3] пропонуються показники, що характеризують окремі частини фінансової безпеки, які потім методом адитивної згортки об'єднуються в інтегральний показник.

У праці [7] довгострокова фінансова стабільність та економічна безпека компанії пов'язується в першу чергу з її репутацією на ринку та корпоративною культурою. На наш погляд, репутація компанії є дуже важливим елементом, що суттєво впливає на рівень економічної безпеки підприємства. Для підвищення об'єктивності аналізу пропонуємо систему показників економічної безпеки доповнити показниками репутації у вартісному вираженні, зокрема показником гудвілу.

Політико-правова та силова складові розглядаються у працях [1, 5, 9]. Підчас оцінки цієї складової враховується кваліфікація працівників юридичних служб підприємства, наявність безнадійної заборгованості, кількість позовів щодо стягнення заборгованості, відсоток відшкодованих позовів, ресурсне забезпечення заходів щодо підвищення

цієї складової безпеки, сума штрафних санкцій за договорами, питома вага витрат на юридичне забезпечення у загальній величині витрат.

У праці О.Ф. Новікової [10] детально розглянуто питання забезпечення соціальної безпеки. При цьому широко використовуються соціологічні та психологічні методи дослідження для аналізу соціальної захищеності населення, демографічних проблем. На нашу думку, у рамках економічної науки ці питання можуть досліджуватися на макrorівні шляхом визначення макроекономічних показників-індикаторів (ВВП на душу населення, рівень безробіття тощо) та порівняння їх з нормативами. Питання забезпечення соціальної безпеки на макrorівні розглянуто у працях [11–15].

Проблеми екологічної безпеки розглянуто у дослідженнях багатьох авторів. При цьому у працях [16–18] основна увага приділяється питанням захисту навколишнього середовища, що є важливим елементом національної безпеки, але за Законом [19] належить до екологічної, а не економічної сфери безпеки.

Метою дослідження є визначення фінансово-економічних проявів різних складових безпеки на підставі показників додаткового прибутку, запасу власного капіталу або збільшення вартості підприємства.

Постановка завдання. На нашу думку, усі складові безпеки, окрім фінансової, мають фінансово-економічні прояви. У частині складових безпеки можуть виникнути втрати підприємства в його поточній діяльності, в іншій частині – втрати вартості підприємства. Таким чином, на наш погляд, економічна безпека підприємства повинна характеризувати фінансово-економічні прояви усіх складових безпеки, а їх сума і є економічною безпекою підприємства. При цьому складові безпеки впливають одна на одну. Розглянемо фінансово-економічні прояви різних складових безпеки підприємств.

Викладення результатів дослідження. Фінансова складова єдина з усіх складових загальної безпеки, яку можна повністю віднести до економічної сфери.

Фінансова безпека частіше використовується у широкому значенні, що включає податкову, митну, бюджетну, валютну, боргову, зовнішньоекономічну складові.

На наш погляд, фінансову безпеку потрібно розглядати не тільки як стан підприємства на момент часу, але і як динамічний процес розвитку підприємства. Окрім безпеки стабільності, слід визначати безпеку розвитку. Так, у загальному випадку, можлива ситуація, коли підприємство досягає нормативів фінансового стану як у поточному, так і попередньому періоді часу. У той же час у поточному періоді показники можуть суттєво погіршитися порівняно з попереднім періодом. Крім того, за цей період можуть суттєво покращитись аналогічні показники у конкурентів. Якщо розглядати фінансову безпеку статично, а не динамічно, може бути помилково сформульовано висновок про високий рівень фінансової безпеки.

Отже, у змінних умовах ринкової економіки при визначенні фінансової та інших складових безпеки доцільно використання динамічного підходу.

Під час формування висновків про фінансовий стан у праці [20] використовуються такі ступені кризи: легкий, середній, важкий та критична ситуація. Автором відзначено суб'єктивність настання банкрутства і тому запропоновано для характеристики стану, коли з урахуванням більшості фінансових показників підприємство є неплатоспроможним, замість терміна «банкрутство» використовувати поняття «критична ситуація». Як зазначається у цій роботі, критична ситуація може не перейти у банкрутство з різних суб'єктивних причин, зокрема через особисті домовленості керівництва, державний захист підприємств певної галузі тощо.

Але це свідчить, скоріше, про ймовірнісний характер банкрутства. На наш погляд, необхідно оцінити ймовірність настання банкрутства, зокрема із суб'єктивних причин. Остання може бути визначена як ймовірність настання корпоративних конфліктів. Ймовірність настання банкрутства може визна-

чатися для різних стадій кризи, навіть на стадії відсутності кризи, коли є ймовірність корпоративних конфліктів. При цьому ймовірність повинна визначатися залежно від можливого часу настання банкрутства: через місяць, півріччя, рік. У цьому дослідженні використовується річний період.

У структурі загроз потрібно розрізняти загрози банкрутства. При цьому окремо заслуговують на увагу випадки, коли банкрутство ініціює сам власник та коли банкрутство проводиться за ініціативою кредиторів. Крім того, потрібно враховувати, як підприємство виходить з банкрутства, тобто наслідки банкрутства: ліквідація, санація тощо. Так, якщо проводиться санація за ініціативою власника або афілійованої з ним особи, потрібно враховувати втрати на відновлення платоспроможності. Якщо банкрутство відбувається за ініціативою кредиторів, то власник може повністю втратити свою частку.

На наш погляд, поняття «банкрутство» може бути поширене на всі неплатоспроможні підприємства. Цей термін загальноприйнятий у світовій практиці саме в такому розумінні, тому що у розвинутих країнах з ринковою економікою критичний стан неплатоспроможності у більшості випадків автоматично переходить у банкрутство. Отже, з метою однозначного сприйняття пропонуємо замість технічної неплатоспроможності використовувати поняття «банкрутство».

Велика кількість фінансових показників дозволяє з різних боків та глибоко проаналізувати діяльність підприємства, але одночасно це породжує проблему суперечливості висновків: за одними показниками кризи немає, у той час як за іншими – у підприємства кризовий стан. Для вирішення цієї проблеми цілим рядом авторів розроблено інтегральні показники фінансового стану підприємства, що дозволяють зробити однозначний висновок. При побудові інтегрального показника фінансового стану, як і інтегрального показника економічної безпеки, найбільш поширеним є метод адитивної згортки.

Один з перших інтегральних показників ще у 1968 р. запропонував Е. Альтман. У сучасній економічній літературі трапляються й інші інтегральні показники, що відрізняються набором часткових X-показників та шкалою інтерпретації результуючого Z-показника. Суттєвим недоліком усіх Z-показників є те, що вони є абстрактними, не надають інформацію для прийняття рішень з усунення існуючих проблем, не дозволяють виявити їх першоджерело.

Останнім часом з'явилися праці, автори яких намагаються певною мірою вирішити цю проблему. Так, у праці [21] запропоновано інтегральний показник запасу (нестачі) власного капіталу, який визначає величину, на яку потрібно збільшити власні активи для того, щоб значення фінансових коефіцієнтів, що використовуються при діагностиці, дорівнювали нормативам. Цей показник враховує одночасно велику кількість часткових показників, але на відміну від Z-показників виражений у вартісних одиницях. Це дозволяє отримати інформацію про існуючу на підприємстві нестачу власного капіталу та прийняти відповідні рішення.

У праці [22] цей показник дещо удосконалюється: пропонується визначити запас (недостатність) для різних видів активів окремо, а інтегральний показник визначати з використанням коефіцієнтів вагомості. При цьому автор пропонує використовувати цей показник для оцінки рівня фінансової безпеки. Але розрахунок недостатності власного капіталу в цих працях проводиться з великою мірою умовності. Цими авторами не визначено, що потрібно зробити для усунення проблем у майбутньому.

Слід зазначити, що в існуючих показниках економічної безпеки, запропонованих у працях [21–23], показники прибутку змішуються з показниками власного капіталу та інвестицій, що є несумісними. У праці [22] оборотні та необоротні активи умовно об'єднані в єдиному показнику ліквідних активів. Але на більшості промислових підприємств обладнання є унікальним та низь-

коліквідним. Для оцінки його ліквідності потрібно проводити детальний аналіз, що суттєво ускладнює проведення аналізу економічної безпеки на великій кількості підприємств.

На наш погляд, потрібно окремо досліджувати питання, пов'язані із забезпеченням оборотними та необоротними активами. При цьому щодо оборотних активів можуть використовуватися показники економії витрат та уникнення можливих втрат, отримання додаткового прибутку або додаткового грошового потоку. Наприклад, якщо у підприємства є понаднормативні матеріальні запаси, то в майбутньому це дозволить зекономити кошти на їх придбання. У той же час щодо необоротних активів отримання прибутку чи додаткового грошового потоку суттєво ускладнено. У такому разі може використовуватися показник запасу власного капіталу.

Велика кількість авторів [1, 9, 24, 25] використовує поняття «економічна безпека» у широкому значенні, що збігається з національною безпекою. Враховуючи те, що економічні питання безпеки тісно пов'язані з усіма сферами діяльності суспільства, ці автори включають до економічної безпеки підприємства, окрім суто економічних питань, також проблеми боротьби зі злочинністю, забезпечення збереження майна, питання політичної та державної безпеки. Так, В.І. Мунтян у структурі економічної безпеки підприємства виділяє політико-правову, силову та інформаційну складові [9].

На наш погляд, питання розробки інформаційних систем, організації охорони майна та силові методи безпеки повинні досліджуватись окремо у рамках інформаційної, політико-правової (силової) складових та до сфери економічної безпеки не входять. У той же час ці складові мають фінансово-економічні прояви, які повинні обов'язково враховуватися при оцінці економічної безпеки.

Так, у праці С.П. Лобова [26] пропонується визначати економічний ефект від використання управлінських інформаційних систем з використанням так званого «продуктового підходу». При

цьому зазначений автор продуктом виробництва таких систем називає документи, що створюються у цих системах, а економічний ефект від їх виробництва пропонує визначати на рівні додаткових втрат (витрат), які були б неминучі за період затримки надання цих документів їх користувачам у повному обсязі та у визначений момент часу. Як відзначається у праці С.П. Лобова [26], щодо банківських первинних документів відсутність прогресивної управлінської інформаційної системи призводить до затримки платежів постачальникам за товарно-матеріальні цінності та, у разі укладання договорів з основних видів сировини та матеріалів на умовах попередньої оплати, до зупинки виробництва.

На наш погляд, зазначений економічний ефект і є фінансово-економічним проявом інформаційної безпеки. При його визначенні потрібно порівнювати поточну інформаційну систему з найсучаснішою для певного підприємства, що забезпечує отримання максимального економічного ефекту та відповідний рівень інформаційної безпеки.

При оцінці політико-правової та силової безпеки, за наявності відповідних статистичних даних, може бути використаний аналогічний підхід. Поточна система охорони майна та захисту прав підприємства може порівнюватися з кращими аналогами, в яких найкращий рівень політико-правової безпеки. При цьому економічний ефект становить різницю між можливими втратами від нестач цінностей, списання безнадійної заборгованості у поточній та у кращій системі. У разі відсутності необхідної інформації можуть порівнюватися витрати на підтримку системи охорони майна та захисту прав підприємства у поточній та у кращій системі.

Політико-правова безпека тісно пов'язана з корпоративною безпекою. Більшість вітчизняних промислових підприємств є акціонерними товариствами, тому питання захисту прав акціонерів є одними з найважливіших. Слабо розвинута система корпоративного управління призводить до погіршення репутації

підприємства та зниження його вартості. Тому при оцінці корпоративної безпеки потрібно визначити поточний рівень корпоративного управління на підприємстві та порівняти його з кращими аналогами. Отже, фінансово-економічним проявом корпоративної безпеки є збільшення вартості підприємства.

Питання, що безпосередньо стосуються забезпечення соціальної та екологічної безпеки також, на нашу думку, повинні вивчатися окремо від економічної безпеки. У той же час із цими видами безпеки тісно пов'язані проблеми забезпечення підприємства трудовими та сировинними ресурсами. Ці питання повинні бути віднесені до економічної безпеки.

На нашу думку, фінансово-економічним проявом кадрової та інтелектуальної безпеки, як і корпоративної безпеки, є збільшення вартості підприємства. Особливо це стосується кваліфікації керівництва підприємства. За дослідженнями компанії «Репутаційний капітал України» [8], компетенція топ-менеджерів підприємства є основоположною складовою його репутації. Підчас визначення економічної безпеки потрібно визначити структуру репутації підприємства та вплив на неї кожного виду безпеки.

Екологічна складова, на наш погляд, має як прямий, так і опосередкований вплив на економічну безпеку. Прямий вплив екологічної безпеки проявляється через штрафи за забруднення навколишнього середовища. Чим більш високим у підприємства є рівень його екологічної безпеки, тим меншою є величина відповідних штрафів. Крім того, екологічна складова має і опосередкований вплив через репутацію підприємства: забруднення призводить до зниження репутації і, відповідно, втрачає вартості підприємства.

Ще однією важливою складовою є техніко-технологічна. У 2003 р. Кабінетом Міністрів України прийнято Концепцію Державної програми забезпечення технологічної безпеки. Цією Концепцією визначено перелік об'єктів, від яких залежить задоволення базових по-

треб життєдіяльності країни або які становлять підвищену техногенну та екологічну небезпеку: об'єкти атомної, тепло- і гідроенергетики; магістральні трубопроводи, об'єкти нафтогазодобувної, нафтопереробної і хімічної промисловості; залізничні та автодорожні мости і тунелі; будівельні конструкції та гідротехнічні споруди; інженерні мережі комунального господарства та об'єкти житлового фонду; рухомий склад залізниць та міського електротранспорту; обладнання металургійної промисловості тощо. При цьому передбачено залучення науково-технічних організацій з метою розробки заходів для забезпечення безпеки щодо цих об'єктів. У той же час у законі [19] загрози, пов'язані із зазначеними об'єктами, безпосередньо віднесені до екологічної сфери безпеки, а питання розвитку науки і техніки – до науково-технологічної сфери.

Враховуючи технічну спрямованість цих заходів, більш коректним є виділення окремої техніко-технологічної складової, як це зроблено у працях [1, 5, 9, 25]. Безпосередня розробка організаційно-технічних заходів є суто технічними завданнями. Але в рамках економічної безпеки підприємств техніко-технологічна складова також повинна обов'язково враховуватися з позицій економічного обґрунтування доцільності інвестиційних проектів, визначення техніко-економічних показників, оцінки інноваційного потенціалу. На наш погляд, техніко-технологічній складовій у рамках економічної сфери відповідає техніко-економічна.

На наш погляд, фінансово-економічним проявом техніко-технологічної безпеки є збільшення обсягу інвестицій на здійснення інноваційної діяльності та створення принципово нової конкурентостроможної продукції. При оцінці економічної безпеки потрібно порівняти обсяги інвестицій на певному підприємстві та у його кращих конкурентів. Чим меншим є зазначений розрив, тим вищий рівень економічної безпеки у цього підприємства.

Висновки та напрямок подальших досліджень. Для визначення фінансово-

економічних проявів безпеки щодо оборотних активів можуть використовуватися показники економії витрат та уникнення можливих втрат, отримання додаткового прибутку або додаткового грошового потоку. У той же час щодо необоротних активів використовується показник запасу власного капіталу. У певних випадках різні складові безпеки можуть мати не лише прямий, але також і опосередкований вплив через підвищення репутації підприємства та збільшення його вартості. Отже, можна виділити три групи показників фінансово-економічних проявів, що можуть використовуватися для оцінки економічної безпеки щодо різних складових безпеки: 1) додатковий прибуток або грошовий потік; 2) запас власного капіталу; 3) збільшення вартості підприємства.

Список використаної літератури

1. Економічна безпека підприємств, організацій та установ / В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б. Живко. – К.: Правова єдність, 2009. – 544 с.
2. Болгар Т.М. Фінансова безпека банків в умовах ринкової трансформації економіки України: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / Українська академія банківської справи НБУ / Т.М. Болгар. – Суми, 2009. – 21 с.
3. Мартюшева Л.С. Фінансова безпека підприємств / Л.С. Мартюшева, Т.Б. Кузенко, О.Ю. Литовченко. – Х.: ХНЕУ, 2008. – 140 с.
4. Мікуліна М.О. Фінансова безпека розвитку сільськогосподарських формувань: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки» УААН / М.О. Мікуліна. – К., 2008. – 19 с.
5. Губарев О.О. Економічна безпека / О.О. Губарев / Харківський національний економічний ун-т. – Х.: ХНЕУ, 2007. – 60 с.
6. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) / О.І. Барановський / Київський національний торговельно-економічний ун-т. – К.: КНТЕУ, 2004. – 760 с.
7. Кершис О. CEO-мудрие / О. Кершис // Бизнес. – 2009. – № 49. – С. 39–42.
8. Кершис О. Результаты исследования «Наиболее уважаемые компании Украины – 2009» / О. Кершис // Дни репутации в Украине: межд. конф. Киев, 26 ноября 2009 р. – С. 20–23.
9. Мунтян В.І. Економічна безпека України / В.І. Мунтян. – К.: КВІЦ, 1999. – 463 с.
10. Новікова О.Ф. Соціальна безпека: організаційно-економічні проблеми і шляхи вирішення / О.Ф. Новікова / Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 1997. – 459 с.
11. Гнибіденко І.Ф. Соціальна безпека: теорія та українська практика / І.Ф. Гнибіденко, А.М. Колот, О.Ф. Новікова, В.М. Новіков, Б.Й. Пасхавер. – К.: КНЕУ, 2006. – 291 с.
12. Головінов О.М. Соціальна політика та економічна безпека / О.М. Головінов, М.Є. Горожанкіна, Л.І. Дмитриченко, Л.А. Дмитриченко, Г.П. Жемчужнікова. – Донецьк: Каштан, 2004. – 335 с.
13. Паламарчук В.М. Економічні перетворення і соціальна безпека / В.М. Паламарчук / Національний ін-т стратегічних досліджень. – К., 1996. – 64 с.
14. Палій Н.С. Соціальна безпека непрацездатного населення: сутність, стан і перспективи реформування: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.01.01 / Н.С. Палій / Донецький національний ун-т. – Донецьк, 2006. – 16 с.
15. Шевченко Л.С. Соціальні ризики та соціальна безпека праці: монографія / Л.С. Шевченко / Національна юридична академія України ім. Ярослава Мудрого. – Х.: Право, 2009. – 278 с.
16. Зеркалов Д.В. Екологічна безпека: управління, моніторинг, контроль: посіб. / Д.В. Зеркалов. – К.: КНТ; Дакор; Основа, 2007. – 412 с.
17. Качинський А.Б. Екологічна безпека України: аналіз, оцінка та державна політика / А.Б. Качинський, Г.А. Хміль / Національний ін-т стратегічних досліджень. – К., 1997. – 119 с.
18. Ветрова Н.М. Экологическая безопасность рекреационного региона:

монографія / Н.М. Ветрова. – Симф.: РИО НАПКС, 2006. – 297 с.

19. Закон України «Про основи національної безпеки України» № 964-IV від 19.06.2003 // Офіційний вісник України – 2003. – № 29. – С. 38.

20. Міщук Є.В. Особливості діагностики критичної ситуації на гірничо-збагачувальних підприємствах / Є.В. Міщук // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2008. – Вип. 241. – Т. IV. – С. 854–860.

21. Турило А.М. Методи оцінки зміни вартості підприємства як результату його діяльності / А.М. Турило, Я.В. Нусінова // Вісник Криворізького технічного університету: зб. наук. праць. – Вип. 19. – Кривий Ріг, КТУ. – 2007. – С. 249–253.

22. Молодецька О.М. Сучасні підходи до класифікації складових еконо-

мічної безпеки підприємства / О.М. Молодецька // «Вісник КНУТД», 2009. – С. 147–152.

23. Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения / А.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.Н. Ляшенко. – К.: Либра, 2003. – 280 с.

24. Барчан Г.Ю. Безпека і бізнес: правові та управлінські аспекти: монографія / Г.Ю. Барчан, О.Г. Барчан. – К.: Сталь, 2008. – 164 с.

25. Вечканов Г.С. Экономическая безопасность / Г.С. Вечканов. – СПб.: Вектор, 2005. – 251 с.

26. Лобов С.П. Продуктовий підхід до економічної оцінки управлінських інформаційних систем / С.П. Лобов // Теорія і практика сучасної економіки – 2010: міжнар. наук.-практ. конф. – Черкаси: ЧДТУ, 2010 – С. 124–126.

В статье рассмотрены современные методические подходы к оценке уровня экономической безопасности предприятий, предложено определять финансово-экономические проявления разных составляющих безопасности на основании показателей дополнительной прибыли, запаса собственного капитала или увеличения стоимости предприятия.

Ключевые слова: финансово-экономические проявления, репутационный капитал, запас собственного капитала, goodwill, стоимость предприятия, безопасность стабильности.

In the article modern methodical approaches to an estimation of level of economic safety of the enterprises are considered, it is offered to define financial and economic displays of different components of safety on the basis of indicators of additional profit, a stock of own capital or increase in cost of the enterprise.

Key words: financial and economic implications, reputation capital stock equity, goodwill, value of the enterprise, security, stability.

Надійшло до редакції 12.10.2010

УДК 336.71

Г.В. ОМЕЛЬЧЕНКО, викладач
Харківського інституту банківської справи УБС НБУ

КАПІТАЛІЗАЦІЯ ЯК ОСНОВНА СКЛАДОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ

У статті розглядаються та узагальнюються сучасні підходи щодо визначення сутності та змісту капіталу банку, а також визначаються проблеми капіталізації банківської системи України та шляхи їх вирішення.

Ключові слова: капітал банку, капіталізація, банківська система, достатність капіталу, ризик.

Актуальність проблеми. У процесі переходу України до ринкової економіки банківські установи відіграють важливу роль у мобілізації та вільному перетіканні капіталів, нагромадженні коштів для структурної перебудови економіки.

Основою формування ресурсної бази банків та необхідною умовою її забезпечення є власний капітал, який є одним із найважливіших показників їх діяльності. Зміцнення ресурсної бази та інтеграція вітчизняної банківської системи у світове співтовариство значною мірою залежать від його зростання, відтак особливою значення набувають питання нарощення, ефективного використання та збереження капіталу банку.

Аналіз останніх наукових досліджень. Дослідженню питань механізму формування банківського капіталу присвячено праці багатьох учених, а також чинна нормативна база Національного банку України [1–7].

Згідно із Законом України «Про банки і банківську діяльність» [1], «банківський капітал – це залишкова частка активів після відрахування всіх зобов'язань банку». Л.О. Примостка [2] розглядає капітал банку як «власні кошти засновників або акціонерів (власників банку), внесені ними на свій ризик для отримання доходів». Причому ризик власників полягає в тому, що рівень доходності капіталу може бути низьким або діяльність спричиниться до збит-

ків, банк збанкрутує, через що вони можуть втратити свої кошти. У свою чергу, О.В. Васюренко [3] та А.О. Єпіфанов [4] визначають капітал банку як «фонд ресурсів, що були внесені засновниками, акціонерами (учасниками) банку, і належать їм». Проте Л.А. Віднійчук-Вірван [5] зазначає, що «капітал банку – це сукупність грошових коштів, яка складається із власних коштів (статутного фонду та інших фондів), а також нерозподіленого прибутку та залучених коштів». Власні кошти (капітал) характеризують конкурентоспроможність банку, можливість розширення спектра та обсягів банківських послуг. Ці ж кошти є джерелом покриття втрат від фінансових ризиків. Зокрема У.Я. Гудзевич [6] трактує капітал банку як «сукупність внесених власниками-учасниками капіталу власних коштів, які зростають у результаті ефективної банківської діяльності в процесі капіталізації прибутку, а також за рахунок додаткових надходжень з боку учасників». М.Д. Алексеєнко [7] зазначає, що «банківський капітал – це грошові кошти та виражена у грошовій формі частка матеріальних, нематеріальних і фінансових активів, що перебувають у розпорядженні банків і використовуються ними для здійснення операцій з розміщення коштів і надання послуг з метою одержання прибутку». У цьому визначенні банківський капітал є частиною банківських ресур-

сів, що залучені банками в оборот і використовуються ними з метою одержання прибутку.

Таким чином, при дослідженні банківського капіталу особливої значущості набуває врахування не тільки специфіки окремих елементів банківського капіталу, а і їх взаємозв'язку та взаємозалежності.

Мета роботи полягає в узагальненні існуючих підходів до формування банківського капіталу, визначенні місця його складових у системі регулятивних заходів та обґрунтуванні необхідності його нарощення.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах функціонування банківської системи України, що характеризується зростанням конкурентного суперництва між її елементами-банками, виникає необхідність приділення значної уваги мобілізації ресурсної бази банку. Саме забезпечення достатнього рівня капіталу банку служить основою його розвитку та забезпечує надійність та стабільність діяльності банківської установи на фінансовому ринку.

Тому одна з найсерйозніших проблем, що постають перед менеджментом банку, полягає в залученні та підтримці достатнього обсягу власного капіталу, який виконує такі функції:

- оперативну – забезпечує фінансову основу діяльності банку, підтримує обсяг і характер банківських операцій відповідно до завдань банку. Тобто капітал є основою для створення та організації діяльності банку, а також його діяльності на початкових етапах до моменту накопичення достатнього обсягу залучених і запозичених коштів; для структурного розвитку; розробки і впровадження нових послуг; закупівлі обладнання;

- захисну – забезпечує захист вкладників і кредиторів у випадку банкрутства; збереження платоспроможності банку за рахунок створення резервів, продовження діяльності банку в разі несприятливої ситуації і непередбачених витрат;

- регулюючу – пов'язана з функціонуванням банків згідно із законами і правилами, що дає можливість Націо-

нальному банку України контролювати діяльність банківських установ [2, 8].

Оскільки власний капітал є основою діяльності банку, то до нього ставляться спеціальні вимоги у формі обов'язкових нормативів. Для цього у вітчизняну банківську практику введено поняття регулятивного капіталу банку, яке використовується Національним банком України [2].

Регулятивний капітал (власні кошти) складається з основного та додаткового капіталу, зваженого на ризики, що визначаються нормативно-правовими актами Національного банку України (рис. 1) [1, 9].

Відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» [1] з метою забезпечення економічних умов стабільного функціонування банківської системи розроблено систему економічних нормативів регулювання банківської діяльності (у числі тих, які стосуються адекватності регулятивного капіталу, співвідношення регулятивного капіталу і сукупних активів), яка запроваджена Національним банком України і є обов'язковою для всіх банківських установ.

Зміст, формула визначення та нормативні значення обов'язкових економічних нормативів капіталу банку визначено «Методикою розрахунку економічних нормативів регулювання діяльності банків в Україні» [9, 10].

Ця тенденція не є новою, що підтверджує така інформація:

1. Комплексною програмою розвитку банківської системи України на 2003–2005 рр. було визначено одним з пріоритетних завдань саме «підвищення рівня капіталізації банків» [15].

2. Асоціацією українських банків було розроблено «Програму дій, спрямованих на сприяння прискореній капіталізації банківської системи з метою збереження відповідності її потребам економіки і суспільства» [16], яка поставила за мету виконання завдань Комплексної програми розвитку банківської системи України на 2003–2005 рр. [15].

3. Стратегією економічного і соціального розвитку України (2004–

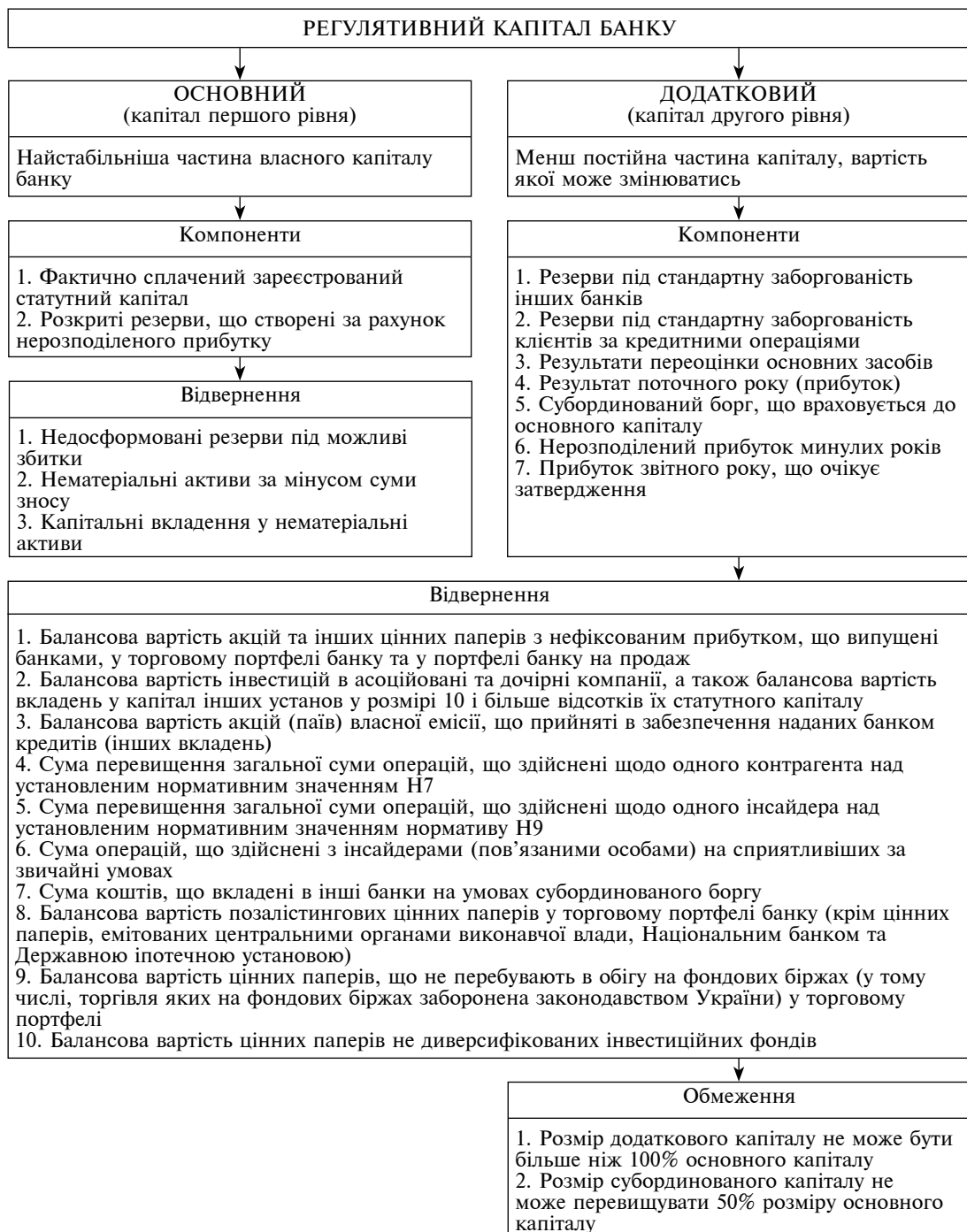


Рис. 1. Складові регулятивного капіталу банку

2015 рр.) [17] проблемами, які перешкоджають ефективному реформуванню банківської системи, було визначено низький рівень капіталізації банків, що посилювало ризики подальшого стабільного функціонування банківської системи, зменшення її спроможності абсорбувати постійно зростаючу грошову пропозицію та здійснювати ефективний перерозподіл тимчасово вільних коштів у масштабах економіки.

Динаміку структури власного капіталу банків України наведено в табл. 1 [11–14].

Основними причинами зниження рівня капіталізації банків України є посилення впливу іноземного капіталу на банківську систему України, зниження достатності капіталу банку, негативні зміни кредитного ринку та ін. Тому у ролі стратегічного орієнтиру

Стратегією було визначено посилення конкурентоспроможності вітчизняного банківського капіталу за рахунок кількісного його зростання до рівня достатності капіталу, який рекомендовано Базельським комітетом з банківського нагляду [17].

4. Національним банком України було визначено перелік банків, які підпадали під програму ре капіталізації, а саме банк «Надра», «РодовідБанк», «Фінанси і кредит», «Укрпромбанк», «Укргазбанк», «Імексбанк» та банк «Хрещатик». Тому, відповідно до ст. 2 Закону України «Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи» [18], Кабінетом Міністрів було затверджено Постанову про порядок участі держави у капіталізації банків [19] згідно з якою було визначено певні заходи (рис. 2, 3).

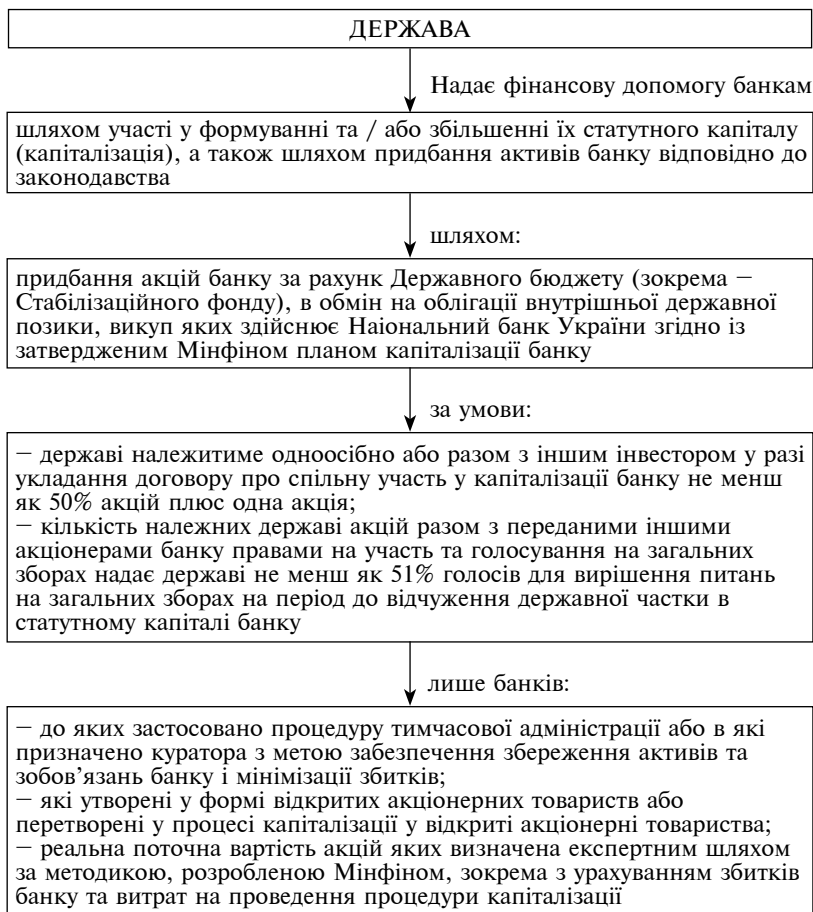


Рис. 2. Порядок участі держави у капіталізації банків [19]

Таблиця 1

Динаміка структури власного капіталу банків

Показник	01.01.2008 р.						01.01.2009 р.						01.01.2010 р.					
	Група						Група						Група					
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4		
18 банків	21905367	7828387	6188937	6949939	50356275	12910495	8561966	120 банків	18 банків	20 банків	24 банки	120 банків	18 банків	19 банків	21 банк	121 банк		
Статутний капітал	21905367	7828387	6188937	6949939	50356275	12910495	8561966	120 банків	18 банків	20 банків	24 банки	10625505	75805353	18556893	10777132	14049125		
Власні акції (частки, паї), що викулені в акціонерів (учасників)	242	96	34	1597	1312	25	11612	721	(1312)	0	0	0	(1312)	0	0	(1626)		
Емісійні різниці	2166510	973968	36574	42321	4262280	1626915	102758	53769	4963104	988096	273297	53769	4963104	988096	273297	67474		
Резерви, капіталізовані дивіденди та інші фонди банку	4306410	977526	936094	796216	6771547	1783076	850119	1291711	10475394	2310707	1300584	1291711	10475394	2310707	1300584	1625618		
Резерви переоцінки основних засобів	5219883	714856	1180157	889070	7841527	1233658	1188605	1197764	1027876	125412	6696	1188605	1027876	125412	6696	25755		
Резерви переоцінки нерухомості	5097577	698252	1179372	883331	7777410	1218781	1188066	1186933	6695673	987867	1165878	1188066	6695673	987867	1165878	1108483		
Резерви переоцінки нематеріальних активів	292	0	0	0	262	0	0	0	251	0	0	0	251	0	0	0		
Резерви переоцінки цінних паперів	103424	12423	35426	30255	(118933)	(60293)	(10967)	(49517)	(1228817)	(44649)	(20241)	(49517)	(1228817)	(44649)	(20241)	(2263)		
Прибуток / збиток минулих років	1275881	317642	28422	44867	966084	335965	73429	178576	679606	(366202)	70618	178576	679606	(366202)	70618	277671		
Прибуток / збиток поточного року	4832909	843861	537394	405525	4880016	1554197	359638	510554	(17032639)	(7057154)	(3478454)	510554	(17032639)	(7057154)	(3478454)	(3822594)		
Усього власного капіталу	39810141	11668566	8942971	9156597	74957484	19383987	11113936	13807641	81384489	15500970	10095510	13807641	81384489	15500970	10095510	13327643		
Усього пасивів	388271099	102956220	61170048	46998735	629542973	154115648	68003311	74424566	606249970	138333751	57033261	74424566	606249970	138333751	57033261	71832592		

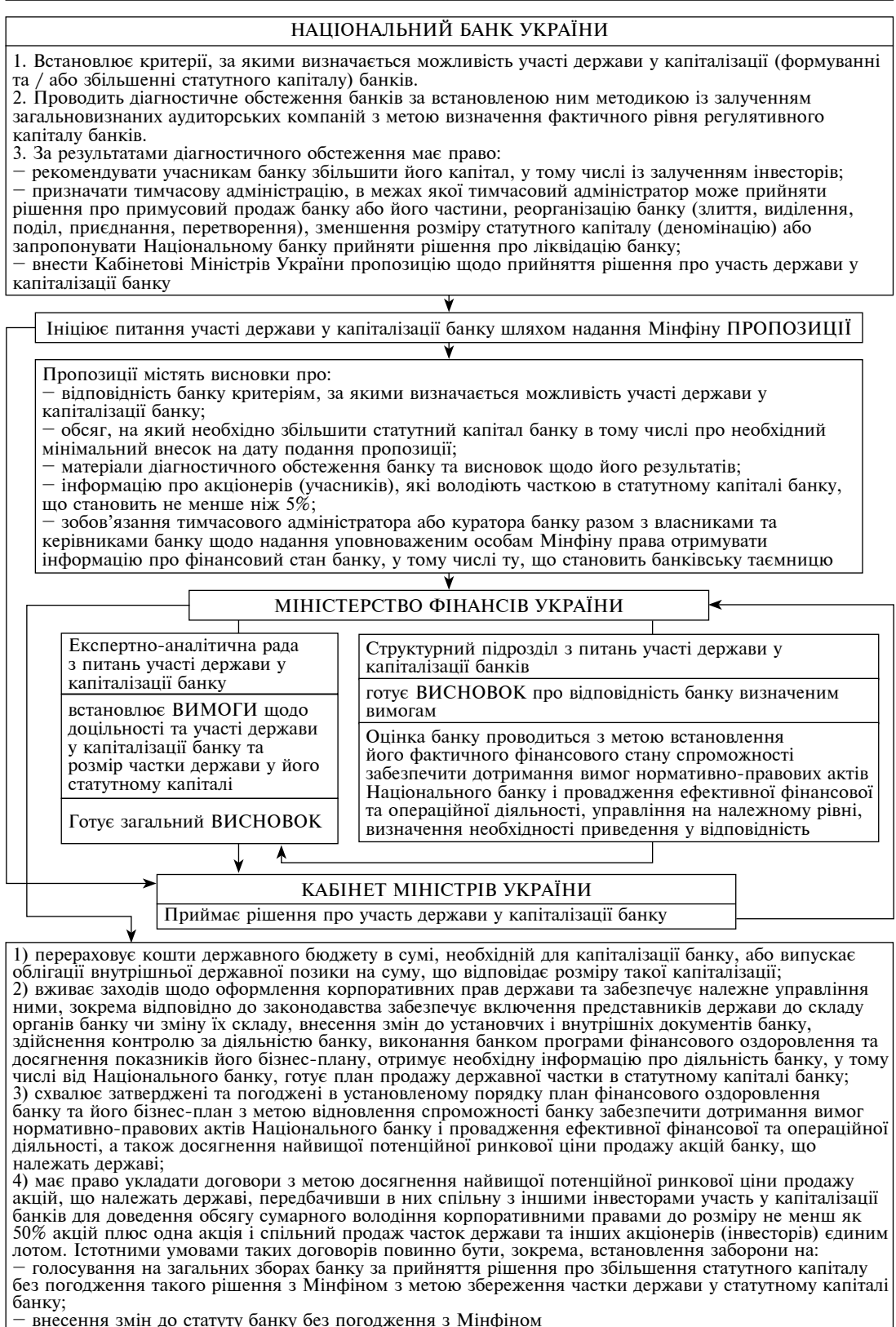


Рис. 3. Механізм участі держави у капіталізації банку [19]

Проблема забезпечення достатнього обсягу капіталу банків України є ключовою при вирішенні питання забезпечення їх фінансової стійкості. Його основою є система управління ризиками, яка базується на основних положеннях Базельської угоди про капітал [20, 21].

Ця угода визначила новий концептуальний підхід до поняття адекватності капіталу: регулятивний капітал банку має відповідати його реальним ризикам, покривати всі основні ризики та визначати обсяг операцій, який може здійснювати банк відповідно до рівня свого капіталу.

Ці питання набули особливої значущості в період загострення світової фінансової кризи, що знайшло своє відображення у відповідних діях Національного банку України [23]. Так, Постановою Правління Національного банку України від 17.12.2007 № 458 [24] було внесено зміни до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні в частині здійснення розрахунку нормативу адекватності регулятивного капіталу / платоспроможності (Н2) з урахуванням валютного ризику та ризику довгострокової ліквідності, пов'язаного з перевищенням обсягів активних операцій банку зі строком погашення більше 1 року над пасивними операціями з аналогічним строком погашення. Ці зміни передбачали покриття регулятивним капіталом зазначених ризиків та спонукали банки збільшувати регулятивний капітал залежно від розміру таких ризиків.

Оскільки більшість українських банків мали статутний капітал від 5 до 20 млн євро, що не давало їм змоги на належному рівні конкурувати з іноземними банками, Національний банк з метою підвищення вимог до рівня капіталізації банків України вніс зміни до деяких нормативно-правових актів, а саме:

– до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні в частині встановлення мінімального розміру регулятивного капіталу в сумі 10 млн євро – для банків, що створюються, і поетапного збільшення до цієї суми розміру регулятивного капіталу діючих банків, які мають регулятивний капітал менший ніж 10 млн євро;

– до Положення про порядок видачі банкам банківських ліцензій, письмових дозволів та ліцензій на виконання окремих операцій в частині підвищення вимог щодо розміру статутного капіталу не менше ніж еквівалент 10 млн євро для отримання банком банківської ліцензії [23].

Висновки та перспективи подальших наукових розробок в цьому напрямі. Таким чином, загострення проблеми підвищення капіталізації банківської системи активізувало роботу центрального банку держави та органів виконавчої влади, що спричинило ряд заходів з вирішення цієї проблеми. Тому для підвищення ефективності капіталізації банківських установ України необхідно передусім поглибити сам процес капіталізації, розробити ефективну стратегію в цьому напрямку, забезпечити стабільність нормативної бази Національного банку України, покращити діяльність валютного та фондового ринків, удосконалити процес оподаткування банківських установ та спрямувати діяльність банків на покращання їх фінансової діяльності. Це, власне, і є предметом подальших наукових досліджень автора.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 7.12.2000 № 2121 – III // <http://www.rada.kiev.ua>
2. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку: підручник / Л.О. Примостка. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2004. – 468 с.
3. Васюренко О.В. Банківські операції: навч. посібник / О.В. Васюренко. – 4-те вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2004. – 324 с.
4. Єпіфанов А.О. Операції комерційних банків: навч. посібник / А.О. Єпіфанов, Н.Г. Маслак, І.В. Сало. – Суми: ВТД Університетська книга, 2007. – 523 с.
5. Віднійчук-Вірван Л.А. Міжнародний банківський бізнес: базові категорії, поняття, терміни: навч. словниково-довідник / Л.А. Віднійчук-Вірван. – Львів: Магнолія плюс, 2005. – 311 с.

6. Аналіз банківської діяльності: навч. посібник / за заг. ред. У.Я. Гудзевич. – К.: УБС НБУ, 2007. – 222 с.
7. Алексеєнко М.Д. Капітал банку: питання теорії і практики: монографія / М.Д. Алексеєнко. – К.: КНЕУ, 2002. – 276 с.
8. Кочетков В.М. Організація управління фінансовою стійкістю банку в ринкових умовах: монографія / В.М. Кочетков. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2003. – 300 с.
9. Постанова Правління Національного банку України № 368 від 28.08.2001 р. «Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні» зі змінами // www.zakon.nau.ua
10. Методика розрахунку економічних нормативів регулювання діяльності банків в Україні (до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні) // www.zakon.nau.ua
11. Структура власного капіталу банків України за станом на 01.01.2007 р. // Вісник Національного банку України. – № 3. – 2007. – С. 58–63.
12. Структура власного капіталу банків України за станом на 01.01.2008 р. (у розрізі банків) // Вісник Національного банку України. – № 3. – 2008. – С. 56–61.
13. Структура власного капіталу банків України за станом на 01.01.2009 р. (у розрізі банків) // Вісник Національного банку України. – № 3. – 2009. – С. 60–65.
14. Структура власного капіталу банків України за станом на 01.01.2010 р. (у розрізі банків) // Вісник Національного банку України. – № 3. – 2010. – С. 48–71.
15. Комплексна програма розвитку банківської системи України на 2003–2005 роки 2003–2005 // www.minfin.gov.ua
16. Програма дій, спрямованих на сприяння прискореній капіталізації банківської системи з метою збереження відповідності її потребам економіки і суспільства // www.aub.com.ua
17. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом Європейської інтеграції» / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін.; Нац. ін-т стратег. дослідж., Ін-т екон. прогнозування НАН України, М-во економіки з питань Європ. інтегр. України. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
18. Закон України «Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України» № 639-VI від 31.10.2008 р. // www.rada.gov.ua
19. Постанова «Про затвердження Порядку участі держави у капіталізації банків», затверджена Кабінетом Міністрів України № 960 від 04.11.2008 р. // www.nau.kiev.ua/
20. International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. Basel Committee on Banking Supervision. – Basel. – June 1988 // www.bis.org
21. International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. A Revised Framework. Basel Committee on Banking Supervision. – Basel. – Updated November 2005 // www.bis.org
22. Річний звіт про діяльність банківського нагляду України у 2007 році // www.bank.gov.ua
23. Аналітичний звіт дії Національного банку України в період загострення світової фінансової кризи // www.bank.gov.ua
24. Постанова Правління Національного банку України «Про внесення змін до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні» № 458 від 17.12.2007 // www.rada.gov.ua

В статье рассматриваются и обобщаются современные подходы, которые касаются определения сущности и содержания капитала банка, а также определяются проблемы капитализации банковской системы Украины и пути их решения.

Ключевые слова: капитал банка, капитализация, банковская система, достаточность капитала, риск.

In the article modern approaches are examined and summarized in relation to determination of essence and maintenance of capital of bank, and also the problems of capitalization of the banking system of Ukraine and ways of their decision are determined.

Key words: bank capital, capitalization, bank system, capital sufficiency, risk.

Надійшло до редакції 7.09.2010

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.11

В.А. ПАВЛОВА, доктор економічних наук, професор, проректор
Дніпропетровського університету економіки та права

Л.Д. ГАРМІДЕР, кандидат економічних наук, доцент
Дніпропетровського університету економіки та права

СПЕЦИФІЧНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПІДПРИЄМСТВА І СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ І ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК

Досліджено специфічні характеристики торговельних підприємств і їх вплив на обґрунтування вибору стратегії розвитку кадрового потенціалу. Запропоновано критерії віднесення торговельних підприємств до категорії «великі». Визначено підходи до розробки стратегії розвитку кадрового потенціалу великого підприємства.

Ключові слова: *кадровий потенціал, стратегія розвитку кадрового потенціалу, велике підприємство, характеристики.*

Вступ. Торгівля як галузь господарства, економіки і вид економічної діяльності, об'єктом яких є товарообмін, купівля-продаж товарів, а також обслуговування покупців у процесі реалізації, транспортування, зберігання товарів і забезпечення післяпродажного сервісу, відіграє важливу стратегічну роль у суспільстві, оскільки пріоритетом економічної і соціальної політики держави є створення умов для забезпечення зростання добробуту населення.

Одним з індикаторів, який відображає рівень задоволення платоспроможного попиту споживачів, а отже, і рівень їх добробуту, є ефективність діяльності торговельних підприємств. Тому пошук шляхів підвищення ефективності функціонування означених підприємств за рахунок посилення стратегічної складової організації управління є актуальною проблемою сьогодення. Особливого значення у цьому напрямі набуває дослідження ролі у формуванні і розвитку національної економіки великих суб'єктів господарської діяльності. Це викликає необхідність вивчення впливу процесів, які відбуваються у великих господарських системах, на великих підприємствах і їх об'єднаннях.

Однак слід констатувати, що існуюча сьогодні теорія і методологія управ-

ління розвитком кадрового потенціалу не враховує специфічних характеристик великих торговельних підприємств. Практично немає прикладних розробок і комплексних методичних рекомендацій із системного розвитку кадрового потенціалу підприємств, що входять до складу торговельного підприємства. Об'єктивна необхідність системного дослідження і комплексного вирішення теоретичних, методологічних і прикладних проблем синтезу стратегії розвитку кадрового потенціалу і специфічних характеристик підприємства визначили мету статті.

У поданих дослідженнях обґрунтовано критерії віднесення торговельних підприємств до категорії «великих» та підходи до розробки стратегії розвитку їх кадрового потенціалу.

Виклад основного матеріалу. Протягом останніх років торговельна сфера не тільки в Україні, а в усіх країнах світу перебуває у турбулентному періоді, який характеризується коливанням масштабів діяльності, що пов'язано з економічною і фінансовою кризою. Упродовж січня–травня 2010 р. позначилися тенденції виходу торгівлі з фази рецесії, зокрема спостерігається збільшення обсягів обороту на 1,1% порівняно з

його зниженням на 4,8% у січні 2010 р. [1]. Покращання ситуації у сфері торгівлі можна пояснити поступовим відновленням платоспроможного попиту населення, зростанням рівня реальної заробітної плати, а також відновленням виробничої діяльності галузей національної економіки України, орієнтованих на внутрішній ринок.

Загальні кількісні характеристики торгівлі впливають на її структурні зміни, які залежать як від особливостей власного розвитку, так і загальносвітових, національних і регіональних тенденцій. Сучасний стан розвитку світової роздрібно торгівлі характеризується певною тенденцією до укрупнення бізнесу за рахунок консолідації торговельних підприємств та створення торгових мереж.

Підтвердженням цього є той факт, що річний оборот 25 найпотужніших роздрібних мереж дорівнює понад 850 млрд дол. США, що становить приблизно 13% сумарних річних продажів, а 100 найбільших компаній забезпечують 23% загального товарообороту. У рейтингу «Фортуна 100» професійні роздрібні торговці займають провідні місця за обсягом діяльності (перше місце – компанія Wal Mart). Великий торговельний бізнес має і найбільш динамічні темпи розвитку. За оцінками окремих аналітиків, у світовій роздрібній торгівлі у найближчому майбутньому залишаться лише 5–10 компаній [2].

Є реальне економічне підґрунтя для розвитку саме великого торгового бізнесу, оскільки саме він характеризується економією на масштабах, можливістю суттєвого зниження цін закупівлі товарів, економією адміністративно-управлінських витрат і витрат транзакції, лобіюванням інтересів у державних і місцевих колах, фінансовою спроможністю до постійних технологічних інновацій, удосконаленням усіх бізнес-процесів. Місцеві експерти вважають, що через два-три роки в Україні остаточно оформиться лідерство серед великих роздрібних мереж. На думку підприємств роздрібно торгівлі та виробників, частка супермаркетів у роздрібному то-

варообороті протягом наступних п'яти років може досягти 20–40%, залежно від регіону. Однозначно, їхня найбільша частка може бути у Києві і таких містах, як Дніпропетровськ, Одеса та Львів, де культурний рівень споживання є відносно високим. В інших регіонах супермаркети мають більш скромні можливості для збільшення своєї частки, але вона обов'язково зросте порівняно з існуючою часткою в менше ніж 10% [3].

Оцінюючи прояв цих процесів в Україні, слід зазначити, що вітчизняні оператори добре усвідомлюють переваги великого торгового бізнесу. Як наслідок, тенденції до розукрупнення торговельних підприємств, які були характерні для середини–кінця 90-х років, змінені. Останніми роками в Україні активно створюються великі торгові структури різної організаційно-правової форми (концерни, об'єднання, торгові мережі), які мають найбільш динамічні темпи розвитку та займають значне місце на вітчизняному ринку.

При визначенні сектора роздрібно торгівлі експерти інколи спілкуються «різними мовами», називаючи ті ж самі речі різними іменами. Наприклад, дехто говорить про «мережу» підприємств роздрібно торгівлі, тоді як інші називають їх «великими» або «сучасного типу», але всі мають на увазі «мережу магазинів роздрібно торгівлі» [3].

Розвиток світової роздрібно торгівлі за форматами, тобто торговельними об'єктами, що характеризуються певними параметрами, відбувається нерівномірно. Найбільші обсяги реалізації та високі темпи розвитку характерні для супермаркетів (31% від загального обсягу обороту), спеціалізованих магазинів (14%), гіпермаркетів і універмагів (по 13%), дискаунтерів (9%). Перелічені формати забезпечують 80% загального обсягу товарообороту. Галузь роздрібно торгівлі є одним з провідних секторів української економіки, її частка у ВВП України досягає 30% [1].

Вітчизняна торгівля суттєво змінюється: скорочується частка ринкової торгівлі і традиційних типів об'єктів, зростає питома вага нових форматів. Напри-

клад, з 2001 до 2005 рр. питома вага в обсязі продажів традиційних магазинів зменшилася із 40 до 14%, а питома вага нових форматів зростає (супермаркети з 6 до 25%, гіпермаркети з 1 до 5%). Аналіз спрямованості покупок різних країн до здійснення покупок у магазинах сучасних форматів виявив таку тенденцію: у гіпермаркетах Чехії та Угорщини здійснюється приблизно 30–40% покупок; Польщі, Словаччини, Росії та України (м. Київ) – до 15%; у супермаркетах здійснюється від 11 (Угорщина) до 30% (деякі інші країни) покупок; в Україні цей формат приваблює 72% покупців [4].

Порівняння вподобань українців та європейців щодо основного місця придбання споживчих товарів дозволяє стверджувати, що навіть при невисокому рівні доходів громадян України перевага нині надається супермаркетам, у подальшому з урахуванням існуючих європейських тенденцій найбільш популярними для щоденних покупок мають стати магазини біля дому, дискаунтери, а для тижневих покупок – гіпермаркети. Однак в Україні на практиці лише деякі роздрібні підприємства створили магазини чіткого формату, а найбільша частка ринку належить торговельним закладам змішаного формату. Наприклад, наразі визначення форматів в українській роздрібній торгівлі є досить умовними.

Питання класифікації роздрібних торговельних підприємств розглядалися у працях багатьох науковців. Так, ряд авторів виділяють такі класифікаційні ознаки підприємств роздрібної торговельної мережі: згідно з основним контингентом покупців, які обслуговуються; за характером розміщення на території населеного пункту; за товарним профілем; за формою товарної спеціалізації; за методом продажів; за цінним рівнем товарів, що реалізуються; за розміром торговельної площі [5]. За В.В. Апоп'єм, класифікація здійснюється за такими ознаками: асортиментним профілем; методом продажу; розміром торговельної площі [6]. З.В. Герасимчук, Л.Л. Ковальська, І.М. Вахович пропонують класифікувати роздрібні

підприємства: залежно від форми власності підприємства; залежно від способу утворення (заснування) та формування статутного фонду в Україні; за рівнем іноземного інвестування підприємства; залежно від кількості працюючих та обсягу валового доходу від реалізації продукції за рік [7]. А.М. Виноградська пропонує такі класифікаційні ознаки: вид асортименту, що реалізується; формати; рівень цін. Формат роздрібного підприємства визначається за ознаками: площа торговельного залу; кількість асортиментних найменувань; кількість розрахунково-касових вузлів; наявність продукції власного виробництва; форма обслуговування; середньоспискова чисельність персоналу; середня кількість покупок за день; вид ціни; сервіс, що надається; години роботи; оборот за певний період; оборот з одиниці площі; площа складських, допоміжних, адміністративних приміщень [8].

Проте у дослідженнях не прослідковується чіткого визначення, які підприємства роздрібної торгівлі можна назвати великими. Тому пропонуємо для ідентифікації великих роздрібних підприємств в Україні використовувати критерії, наведені в табл. 1.

Специфічними додатковими критеріями для визначення розміру компанії можуть бути: позиція у галузі та розвинута географія ведення бізнесу (форма / види інтеграції). Останній критерій служить основним для визначення торговельних комплексів, торговельних об'єднань. Існування підприємств у вигляді різних об'єднань є розповсюдженою формою за кордоном; наприклад, у Фінляндії існує мережа магазинів Tesco, у Німеччині – Metro. У Фінляндії таких ланцюгів 3, Німеччині – 5, США – 50. У розвинутих країнах Заходу приблизно 90% торговельного обороту припадає на торговельні мережі, найбільші з яких нараховують до декількох тисяч магазинів. Огляд вітчизняної і закордонної літератури показує, що торговельні об'єднання можуть називатися мережами, ланцюгами, коопераціями та ін. [2].

З переходом економіки на ринковий шлях розвитку торговельні об'єд-

Критерії віднесення роздрібних підприємств господарсько-торгівельної діяльності до категорії великих

№ з/п	Параметри	Критерій
1	Обсяг торговельної площі, м ²	Більше 400
2	Кількість найменувань асортименту, тис.	Більше 6
3	Кількість розрахунково-касових вузлів	Більше 8
4	Кількість покупок на день, тис.	До 10
5	Середня торговельна набавка	10–20%, діє система знижок, система лояльності / клубного членства
6	Форма торговельного обслуговування	Метод самообслуговування
7	Рівень цін	Вище середнього, спеціальні ціни
8	Організація постачань	Прямо від дистрибуторів (постачальників)
9	Цільова група	Кінцеві споживачі із середнім та вище середнього рівнями доходів
10	Позиції у галузі	Провідна
11	Форма / види інтеграції	Об'єднання / вертикальна, горизонтальна

нання набувають значного розвитку і в Україні («Талан», мережа «Comfy» та «Быттехника», «Український торговий дім» «Оболонь», ДП «Квиза-Трейд» («Велика Кишеня») та ін.).

Згідно з табл. 1 до великих можна віднести: супермаркети з торговельною площею 1000–2000 м², розташовані в житлових районах (прилегли супермаркети); оптові та роздрібні магазини-склади («кеш енд кері») з торговельною площею понад 5000 м²; гіпермаркети з торговельною площею щонайменше 8000–10000 м²; торговельні мегацентри (з торговельною площею понад 20000 м²) [3].

Для визначеної групи підприємств пропонується виділити кілька особливостей, які відрізняють їх від середніх і невеликих підприємств [9]:

- мета і стратегія – довгостроковість, високий ступінь самостійності та орієнтація на кращі технології як основа для конкуренції на ринку;

- складна система управління – велика кількість управлінських ланок, різномірність бізнесу, фактори корпоративного управління;

- формалізація і бюрократизація всіх процесів – пріоритетний характер структури перед людиною;

- ресурси й можливості – більше можливостей для інвестицій і розвитку;

- підвищені репутаційні ризики;

- широка географія діяльності – велика кількість товарів і послуг потребує пошуку нових ринків, вибудовування логістики і поставок;

- стійкість – менша залежність від короткострокових коливань ринку;

- рівень відповідальності і взаємодії з державою й суспільством – великий внесок і більша відповідальність (податки, робочі місця, механізми соціальної відповідальності);

- корпоративна культура – сильна культура як основа згуртованості великої кількості своїх співробітників і елемент конкуренції на ринку;

- підвищені вимоги до якості управління процесами й людьми – пряма конкуренція із західними корпораціями, тому підвищені вимоги до якості управління й відповідності передовим міжнародним стандартам.

Грунтуючись на тому, що великі компанії мають свої відмітні риси, можна стверджувати, що для них існує певна специфіка побудови стратегії розвитку кадрового потенціалу.

На нашу думку, стратегія розвитку кадрового потенціалу – це особливий набір пріоритетних напрямків інвестування в людський капітал.

В умовах глобальної конкуренції керівництво великих підприємств має приділяти усе більшу увагу процесам,

пов'язаним зі створенням і реалізацією ефективних стратегій розвитку (процеси стратегування), що дозволяють досягти суттєвих конкурентних переваг у стислий термін часу [10]. У більшості з них переважає традиційний «твердий» підхід до стратегування: процес здійснюється окремими підрозділами, комітетами з вищих управлінців або робочими групами з розвитку. Основними недоліками стратегій, розроблених таким чином, є: однобічний погляд розробників, схематизм планів, недостатність інформації, труднощі досягнення консенсусу за основними напрямками. На практиці реалізація таких стратегій пов'язана з труднощами, які виникають як усередині, так і поза організацією, що суттєво знижує конкурентоспроможність великих підприємств.

Для вирішення проблем, які виникають, широко застосовується системна, холистична (Holistically) філософія. Підхід, який базується на такій філософії, називають «м'яким». Незважаючи на високу ефективність, у нього є свої специфічні недоліки: залучення всього персоналу тривалий час, недоліки лідерів і злагоджених проектних команд, необхідність запрошення фасилітаторів і зовнішніх консультантів, складність підготовки корпусу внутрішніх консультантів.

Розглядаючи спектр методів, технологій, підходів слід відзначити, що для процесу розробки стратегії розвитку прийнятними можуть виявитися дві технології. Перша – системна технологія втручання, яка є успішною в ситуаціях обмежених змін. Друга – пошук майбутнього, яка дозволяє створити креативну атмосферу пошуку рішення при обмежених тимчасових ресурсах [10].

Ці дві технології займають проміжні позиції серед розглянутих підходів (традиційний «твердий» підхід та холистична (Holistically) філософія «м'якого» підходу) і позбавлені деяких з перелічених вище недоліків.

На наш погляд, більш ефективним є комбінаторний підхід до розробки стратегії розвитку кадрового потенціалу.

Висновки. Враховуючи досвід комбінованого застосування процедур різ-

них проектних технологій при розробці стратегії розвитку, пропонується при розробці стратегії розвитку кадрового потенціалу використовувати комбінаторний підхід, що дозволяє за рахунок комбінування процедур з різних технологій суттєво прискорити процес розробки стратегії і залучити персонал у цей процес. Ідея цього підходу полягає в поступовому переході в процесі стратегування від «твердих» методів і обмежених рішень, що здійснюються керівництвом компаній, до «м'яких» методів і до широкого кола альтернативних рішень. Слід зазначити, що послідовне застосування процедур комбінаторної технології дозволяє великим компаніям досягати тривалих результатів.

Таким чином, дослідження специфічних характеристик торговельних підприємств, зокрема тих, що належать до великих форматів, має суттєвий вплив на обґрунтування вибору стратегії розвитку кадрового потенціалу як складової загальної стратегії підприємства. Їх взаємозв'язок забезпечує реалізацію стратегічних цілей і ефективність функціонування господарюючих у сфері торгівлі суб'єктів.

Список використаної літератури

1. Основні показники соціально-економічного розвитку України // <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Чкалова О.В. Характеристика різних торговельних підприємств в Росії і за рубежом / О.В. Чкалова // Маркетинг в Росії і за рубежом. – 2001. – № 4. – С. 83–104.
3. Аналіз ринку роздрібною торгівлі. Україна. 2009 рік // <http://www.marketing.net.ua>
4. Ринок роздрібною торгівлі в країнах Центральної і Східної Європи стає більш концентрованим // Маркетингові дослідження в Україні. – 2007. – № 3 (22). – С. 18–22.
5. Мазаракі А.А. Економіка торговельного підприємства: підручник / А.А. Мазаракі, Л.О. Лігоненко, Н.М. Ушакова. – К.: Хрещатик, 1999. – 800 с.

6. Комерційна діяльність: підручник / В.В. Апопій, С.Г. Бабенко, Я.А. Гончарук, Я.М. Антонюк та ін. / за ред. В.В. Апопія. — К.: Знання, 2008. — 558 с.

7. Герасимчук З.В. Організація та технологія торгівлі / З.В. Герасимчук, Л.Л. Ковальська, І.М. Вахович. — Луцьк: Надстир'я, 2005. — 324 с.

8. Виноградська А.М. Комерційне підприємництво: сучасний стан, стратегії розвитку: монографія / А.М. Вино-

градська. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 809 с.

9. Кравченко К. Особенности управления крупными промышленными компаниями / К. Кравченко // Проблемы теории и практики управл. — 2007. — № 11. — С. 25–29.

10. Царьков А.С. Проблемы генерации проектов в стратегиях развития российских промышленных компаний / А.С. Царьков // Управление программами и проектами. — 2009. — № 1. — С. 32–43.

Исследованы специфические характеристики торговых предприятий и их влияние на обоснование выбора стратегии развития кадрового потенциала. Предложены критерии отнесения торговых предприятий к категории «крупные». Определены подходы к разработке стратегии развития кадрового потенциала крупного предприятия.

Ключевые слова: *кадровый потенциал, стратегия развития кадрового потенциала, крупное предприятие, характеристики.*

The necessity of system research and complex solution of synthesis problems staff potential development strategy and specific descriptions of enterprise is substantiating. The criteria of trade enterprises classified as 'large' are defined. It is suggested to use combinatorial approach to develop strategy of staff potential in big enterprises.

Key words: *human resources, human resources development strategy, large enterprise, performance.*

Надійшло до редакції 20.09.2010

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.11:339.9

П.І. СОКУРЕНКО, кандидат економічних наук, доцент, директор
Кременчуцького інституту Дніпропетровського університету економіки та права

В.П. ВАЛІКОВ, кандидат економічних наук,
проректор Дніпропетровського університету економіки та права

Т.Є. ЦИБА, кандидат економічних наук, доцент
Кременчуцького інституту Дніпропетровського університету економіки та права

АДАПТУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ У ЕКОСИСТЕМІ СВІТУ ЗГІДНО ІЗ СУЧАСНИМИ ТЕНДЕНЦІЯМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

У статті розглядаються сучасні тенденції розвитку економічних систем та підприємств, що потребує пошуку більш адаптованих до бізнесу економічних структур шляхом удосконалення системи управління

Ключові слова: *стратегія підприємства, система управління, екосистема, життєвий цикл фірми.*

Постановка завдання. Високий рівень вимог у сучасному глобалізованому світі потребує пошуку більш адаптованих до бізнесу економічних систем та підприємств, пристосованих до змін умов економічної діяльності.

Інтеграція і глобалізація бізнесу, зростання підприємств пов'язані з новими науковими підходами до розробки методів стратегічного управління. Спостерігаються прискорення темпів НТП, скорочення життєвих циклів продукції, автоматизація виробництв, впровадження комп'ютерів і мереж, а також інноваційних процесів і технологій. Названі тенденції сильно ускладнюють управління господарською діяльністю.

Масштаби сучасного світового господарства при величезних інформаційних потоках диктують спрямованість і цілі економічних процесів, необхідність обліку складної і динамічної взаємозалежності господарських процесів на рівні регіонів, галузей бізнесу і глобальної економіки.

Зростають потоки різноманітної інформації і необхідність їх оперативної

переробки. Пріоритетними стає організаційне знання і корпоративний характер бізнесу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Нові проблеми комерції і бізнесу успішно вирішуються системними методами, що базуються на цілісному уявленні процесів і явищ реального світу. Системний опис дозволяє зібрати все воедино, зберегти загальну картину і характер взаємодії елементів виробничої діяльності.

Використанню методів системного аналізу в управлінні присвячують увагу вітчизняні та зарубіжні вчені, такі як: В. Ткаченко, Б.І. Холод, І. Сазонець, С. Чимшит, О. Міщенко, О. Ульянченко, В. Одрін, В. Путятін, В. Кадієвський, В. Абчук, О. Біляєва, О. Денисова, Н. Дегтярьова, М. Месарович, К. Нейгойце [2, 5, 6, 9, 10].

Однак, незважаючи на досить велику кількість праць, присвячених цій проблемі, окремі її аспекти недостатньо розроблені та висвітлені в економічній літературі.

Класична теорія управління вирішила більшість проблем індустріальної

епохи за рахунок регламентації операцій при відносній простоті технологій і невисокій кваліфікації працівників. Традиційне управління опиралося на виробничу механізацію, розкладання процесів на складові.

Умови бізнесу, підприємництва, ринкового господарювання являють собою взаємообумовлені багатогранні, складноструктуровані явища, які, на думку В.А. Ткаченка, потребують комплексного підходу до формування [10]. Але, обираючи як орієнтир змішану економіку, соціально-орієнтований ринок, треба враховувати й особливості підходів до бізнесу, підприємництва, систем господарювання.

З цього випливає необхідність розуміння різниці між основоположними принципами і виробничими альтернативними засобами проведення правильної економічної політики, в основі якої були ці принципи.

В основі системного підходу – використання теорії систем [1, 2]. Найвагоміший внесок у розвиток системного підходу належить Честеру Бернарду, який розглядав організацію як соціальну систему; Пітеру Друкеру, який зосереджував виняткову увагу на ролі професіоналізму менеджера, самоуправлінні, організаційній спрямованості; авторам моделі Мак-Кінзі «7-S» – Томасу Пітерсу і Роберту Уотерману.

Подальші розробки П. Друкера, Р. Девіса, Л. Ньюмена, Д. Міллера та ін. стали основою «емпіричної» школи менеджменту, яка мала за мету застосування цільового управління.

Найповніше обґрунтована теорія управління в працях Джоана Вудворда, Джеймса Томпсона, Пола Лоуренса, Джона Гелбрейта, Тома Бернса та ін., чий міркування передували ідеям дослідження операцій, моделювання, організаційної поведінки.

Розвиток інформаційних і комп'ютерних систем, інформаційних технологій відкрив етап комп'ютеризації управлінських процесів з 80-х років ХХ ст. Останнім часом для досягнення цілей управління використовуються різні моделі.

Мета статті – визначення напрямків стратегічного розвитку підприємств згідно із сучасними тенденціями та швидкої адаптації до змін у економічній діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для того, щоб успішно управляти розвитком суб'єктів економіки, регулювати різноманітні процеси, необхідно точно визначати цілі, готувати науково-обґрунтовані заходи, що забезпечують досягнення цих цілей.

Приведення концепції управління у складних економічних системах у відповідність з указаними тенденціями потребує вдосконалення сучасної діяльності.

У бізнесі успіх фірми залежить від навколишнього середовища, тому менеджерам потрібно думати про компанію як про елемент екосистеми, де поєднані інтереси членів суспільства та інтереси всіх учасників бізнесу, де кожний виконує те, що в нього виходить найкраще і чим є бажання займатися.

У 1995 р. М. Тресі й Ф. Вірсема, представники консалтингової фірми CSC INDEX, радили кожній фірмі проаналізувати, чим вона найбільш приваблива для споживача, і перетворити власну унікальну цінність у довгострокову стратегію (тобто визначити свої сильні сторони й зміцнювати їх). Для цього рекомендували обрати один з трьох напрямків:

1. Постійно поліпшувати виробничі процеси.
2. Постійно поліпшувати продукцію.
3. Постійно поліпшувати прийоми обслуговування.

Вибір повинен був бути максимальним продуманим, інакше, стверджували автори концепції, фірма зійде зі шляху й зазнає поразки.

Відповіддю на цей підхід стало більш широке розуміння дій компанії, в яких однаково важливі як конкуренція, так і співробітництво. Психолог Дж. Ф. Мур з Гарвардського університету розвинув теорію підприємницьких екосистем.

Він порівнював бізнес-середовище з екологічною системою, в якій мають

місце не тільки боротьба, але й еволюція, співробітництво та взаємозалежність згідно з фазами життєвого циклу фірми в екосистемі.

1. Стадія зародження.

Необхідно знайти таку ринкову нішу, що не гальмуватиме її зростання, відкриває значні збутові перспективи і водночас є досить віддаленою від конкурентів.

2. Стадія розширення.

Екосистема зміцнюється за рахунок створення сприятливого оточення з постачальників, споживачів, інших учасників бізнесу та одержує механізми виживання, якщо вдається перебороти загрозу альтернативних продавців.

3. Стадія – боротьба за лідерство, де разом з партнерами присутні конкуренти.

Тут необхідні зниження витрат, реструктуризація, субпідряд, головним важелем підтримки життєздатності системи є інновації привабливі для клієнтів і партнерів.

4. Стадія – криза екосистеми через старіння, зіткнення з іншими підприємницькими структурами або несприятливу зміну середовища функціонування.

Замість стратегії, спрямованої на створення односторонніх переваг, фірмі потрібно стати чимось подібним до садівника або лісника, який вирощує й підтримує екосистему в цілому. У ній поєднуються вплив зовнішнього середовища, конкуренція й еволюція, тобто «коеволюція».

У цих умовах можна спробувати радикально трансформувати компанію, вивчаючи причини її занепаду й згуртувавши всі зацікавлені у виживанні сторони, але успіх ще не гарантований.

Наприкінці ХХ ст. у середині 90-х рр. формується і набуває широкого розповсюдження точка зору, що у конкуренції перемагає той, хто зможе формувати ринки майбутнього і домінувати на них.

Новаторську концепцію стратегічного розвитку (стратегія інтелектуального лідерства) першими запропонували Г. Хемел і К. Прахалад [3]. Вони відзначили, що галузі гігантів перемагають компанії, що відстають від них за фінан-

совими можливостями і мають порівняно незначні традиційні переваги щодо якості продукції або ефективності виробництва.

Стабільні раніше галузі стрімко змінюють конфігурацію, зливаються й роздроблюють у міру появи нових продуктів («злиття», інформаційних технологій і засобів на телебаченні), а перспективність фірми визначається першістю не на сьогоднішніх, а на майбутніх ринках. Такі ринки ще не існують, але для їх необхідно уявляти вже зараз і прагнути до їх формування, на що може знадобитися 5, 10 і більше років.

Успіх підприємства на ринку у сучасному світі є неможливим без врахування світових тенденцій та стратегічних пріоритетів розвитку. У світі інформаційних технологій третього тисячоліття відстань не має великого значення для організації і ведення бізнесу. Перемагати на «чужому полі» можливо лише за наявності надійного виробничого та ресурсного підґрунтя. Тому вміння створювати і зміцнювати національні конкурентні переваги на основі специфіки регіонального природно-економічного середовища набуває більшого стратегічного значення.

Фірми створюються, організуються і управляються залежно від характеру конкуренції на внутрішньому ринку, при цьому виробляються різні стратегії і цілі. При конкуренції на внутрішньому ринку створюються також переваги для національної галузі в цілому, а не тільки для окремих підприємств. Конкуренти запозичують один у одного прогресивні ідеї і розвивають їх. Ці переваги посилюються при концентрації конкурентів в одній географічній місцевості.

Динаміка сучасної економіки, швидкість та непередбачуваність процесів, що відбуваються у різних її сферах (економічній, фінансовій, політичній, природно-екологічній, технологічній), потребують залучення до аналізу ряду важливих конкурентних факторів:

- винахідництво;
- значні технологічні досягнення (біотехнологія, мікроелектроніка та ін.);

- різкі зміни цін на ресурси (нафтова криза);
- значні зміни на світових фінансових ринках або різке коливання обмінних курсів;
- різке підвищення зовнішнього або внутрішнього попиту;
- політичні рішення зарубіжних урядів;
- війни.

Ці фактори важливі тому, що вони впливають на позиції конкуруючих підприємств. У результаті цих подій можуть бути зведені нанівець переваги старих конкурентів і створені потенціали для нових фірм, які досягли достатнього рівня конкурентоспроможності в нових умовах. Зазначені фактори є необхідними передумовами активізації процесів кластеротворення.

Кластер – одна із форм об'єднання та взаємодії географічно локалізованих між собою взаємодоповнюючих підприємств для підтримки і координації дій. Приклади відомих кластерів – інформаційні технології у Силіконовій долині, виробництво кінофільмів у Голівуді, індустрія дизайну та моди (Італія).

Практика останніх років показує успішну діяльність великої кількості кластерів і доводить їх конкурентні переваги порівняно із діяльністю окремих фірм конкретної галузі. Зокрема дослідження, які проводилися банком Італії, доводять, що продуктивність і повернення інвестицій є на 2–5% вище, навіть під час спаду економіки.

Обґрунтування ролі та перспективності територіальних сітєвих економічних мереж у сучасній економіці знайшло відображення в роботі «Конку-

рентні переваги нації» (1990 р.) класика теорії конкуренції М. Портера.

Найважливішими функціональними елементами економічної системи є:

- міжнародне виробництво;
- міжнародна науково-технічна сфера;
- міжнародна валютно-фінансова сфера;
- міжнародна торгівля.

Поширення явищ регіональної інтеграції, взаємне пристосування національних економік та їх єдиний відтворювальний процес починають впливати на інші сторони суспільного життя, зумовлює розвиток практики міждержавних угод, створення наддержавних структур, формування загальних норм, правил та пріоритетів, тобто відбувається інституціоналізація глобальної інфраструктури.

Усі стратегії створення стійких конкурентних переваг так чи інакше поділяються за чотирма типовими варіантами (рис. 1).

Зважаючи на ці типові стратегії, які є універсальними, життєздатними та ефективними, М. Портер закликав менеджерів обирати тільки одну з них, щоб не розпорошувати ресурси. Для правильного вибору він рекомендував визначити ланцюжок створення споживчих цінностей, певну ланку якого варто зробити ключовою, тобто такою, що створює конкурентні переваги. Нею можуть бути виробнича діяльність, збут, обслуговування тощо.

Прогнозування майбутнього визнається важким, а планування на майбутнє означає неприйняття невизначеності у житті. Краще плисти течією і слід-

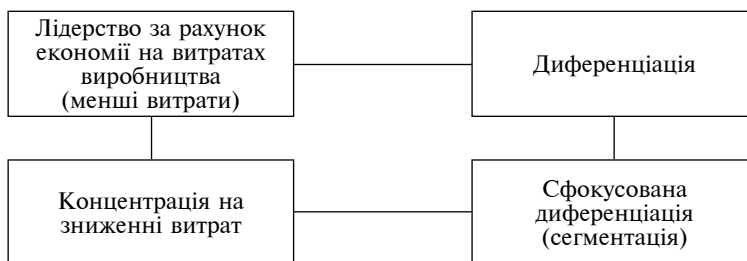


Рис. 1. Типові стратегії фірми, за М. Портером

кувати за реакцією ринку, ніж дотримуватися плану, який не буде працювати. Це пов'язане з тим, що стратегія повинна бути скоріше творчою, ніж старанно розробленою: вона повинна являти собою творчий, інтуїтивний процес взаємодії напрямів діяльності фірми і ситуації на ринку. Цей підхід підтримується канадським вченим Г. Мінцбергом.

У 1990 р. Г. Мінцберг узагальнив і окреслив 10 різних шкіл стратегічної думки:

1. Стратегія як загальна думка (праці К. Єндрюса, 1960 і SWOT-аналіз).

2. Стратегія як план (модель І. Ансофа, 1960 р.).

3. Стратегія як позиціонування (макроекономічний підхід в 1960 і 1970 рр. М. Портер).

4. Стратегія як навчання (теорія розумного зростання Б. Куїна, де стратегія розробляється як результат процесу задуму, дій і зовнішніх подій).

5. Стратегія як політика і влада.

6. Стратегія як культура й ідеологія.

7. Стратегія і зовнішнє середовище.

8. Стратегія згідно з часом, простором і станом.

У ХХІ ст. відбуваються зміни в економіці і стратегії розвитку фірм. До **суттєвих змін** в економіці слід віднести:

1. Зростання важливості мереж.

Мережі становлять все більш значущу частину економіки, і їм властиві економічні характеристики. Розвиток багатьох мереж, у тому числі функціональних операційних систем, Інтернету, доводить, що мережі набули важливості в економіці. Мережі є відображенням чіткої форми зростаючих доходів в економіці.

До ознак мереж відносять розповсюдження і відкритість.

У мережеві економіці криві пропозиції мають нахил зверху догори замість знизу-вгору, а криві попиту спрямовані наверх. Якщо ми робимо більше, дешевше стає робити більше. Коли мережі з'єднуються з іншими мережами, вони стають більш цінними. Мережі унікальні. Вони спричиняють дефляцію, тому що знижують ціни.

2. Інтернет і відокремлення потоків інформації від фізичних потоків.

В економіці відбувається інформаційна революція. Кожний у мережі має змогу зробити більше цінності, якщо усуває витрати, пов'язані з останнім ланцюжком цінності.

3. Поділ економіки і ланцюгів вартості на більшу кількість рівней, які становлять кращі частки більшої цінності, ніж інші.

Часткою конкуренції стає кожний окремий рівень.

Той, хто отримує інформаційні потоки, отримує конкурентну перевагу на відміну від володіння потоками.

Конкурентна перевага стає все більш нетривалою. Єдиний надійний захист – знайти наступний стандарт до того, як це зробить хтось інший, або зробити якісь неординарні кроки, коли нові стандарти ще тільки зароджуються. У того, хто має позицію лідера, немає ні хвилини покою.

Мала частка ланцюга вартості може приносити значну частку загального прибутку, який може надходити одному домінуючому конкуренту.

Постійні інновації стають доходами. Переможцями стануть ті, у кого будуть кращі товари, кращі послуги і краща стратегія.

Основи стратегії стають більш важливими, але вони, як і раніше, досить прості.

У минулому для того, щоб контролювати, необхідно було цим володіти. Зараз все змінюється. Сьогодні, щоб контролювати, може бути достатньою лише участь тільки в незначній частці мережі або володіння незначною кількістю активів.

Цінність залежить від розміру і ваги. Виникає новий світ бізнесу, який стратег повинен добре знати і використовувати власні знання у своїх намірах. Концепції стратегії не потрібно переписувати, їх слід адаптувати і коригувати до нового світу. Той, хто зможе це зробити, буде володіти ним.

Стратегія це не тільки процес аналізу, вона потребує інтуїції, детального опрацювання, творчих навичок, сприй-

мання тенденцій ринків і знання того, що кожна фірма може і чого не може зробити.

Слідування пропозиціям є недостатнім для успіху у бізнесі або отриманні високого становища в житті у цілому. Стратегія потребує як аналізу, так і роздумів.

Для того, щоб зробити стратегію більш успішною, необхідно:

1. Створити диференційовану стратегію.

2. Операційні менеджери повинні розробляти стратегію.

3. Корпоративні центри повинні робити менше і проводити поділ фірми або портфеля компанії.

4. Необхідно бути прагматичним у відношенні до формулювання стратегії (метод послідовного наближення).

5. Стратегію не треба розробляти в дрібних деталях. Вона повинна бути результатом постійного процесу роздумів і гіпотез, успіху і нових експериментів. Цей процес має включати аналіз та інтуїцію, а також повинен тривати постійно.

Найкраща стратегія – це та, яка проста і яку кожен може запам'ятати. Стратегія тільки тоді буде працювати, коли її не тільки зрозуміють усі, а також вірять їй, але не менш важливо й те, що всі мають право її удосконалювати.

Ніколи не повинно бути остаточного рішення, стратегія повинна постійно розвиватися і поглиблюватися. Тому, як підкреслює В.А. Ткаченко, перш ніж замовляти плани, необхідно вирішити питання щодо принципів, тобто поставити, науково обґрунтувати цільову функцію [10].

Слід враховувати, що майже завжди, коли ми отримали негативний результат, потрібно шукати одну з найголовніших найбільш імовірних причин:

1. Можливо була неправильно задана цільова функція.

2. Було порушено один із визначених принципів чи методів.

3. Коли загально визначені до цих пір наукові принципи і методи вже не спрацьовують.

Слід намагатися побачити, пізнати, усвідомити нові наукові факти, які ма-

ють замінити собою застарілі економічні твердження.

Детальний аналіз проблемної ситуації, правильна постановка мети і завдань, підготовка альтернатив і вибір оптимального варіанта згідно зі встановленим критерієм – необхідні фактори якості й ефективності управлінських рішень.

Нова стратегія повинна бути адаптована до реальної життєвої ситуації, відносин між працівниками, покупцями, постачальниками, поетапно здійснюватися і переглядатися у міру змін та перевірки правильності припущень, покладених в її основу.

Висновки. Неможливо йти тим самим шляхом, який домінував у ХХ ст., потрібно виживати та розвиватися у новому тисячоріччі, яке диктує нові умови і тенденції розвитку і враховувати нові виклики, які необхідні для успіху фірми у сучасних умовах, а саме:

- залежність від екосистем;

- перспективність та успіх фірми визначаються не сьогоднішніми, а майбутніми ринками, де пріоритет – за інтелектуальним лідерством;

- вміле використання базових характеристик продукту плюс ключові компетенції (знання, вміння та бажання людей);

- перемога не ресурсами, а вмінням;

- не володіти великою частиною сьогоднішнього ринку – це не критерій стратегічного успіху, а відзначатися вищою якістю та глибиною;

- процвітання можуть забезпечити лише принципово нові види бізнесу, нелінійні інновації й нестандартні рішення;

- важливо не відволікатися на реструктуризацію і перебудову, не прогнозувати майбутню діяльність, а проектувати майбутнє, тобто створювати ринки майбутнього і домінувати на них;

- потрібно не стратегічне планування, а стратегічні наміри, тобто стратегічна архітектура, тобто стратегічна гнучкість (здатність швидко змінити продукт, канали розподілу тощо).

Але разом з тим неможливо заперечувати значення традиційних факторів

конкурентоспроможності. Так, як і раніше, важливі:

– розмір фірми для використання ефекту масштабу;

– вигоди від асортиментів і галузевої стандартизації.

Але не всі фірми справді претендують на лідерство у високотехнологічних галузях і глобальному бізнесі. Значна кількість супутніх та підтримуючих компаній, серед яких переважають малі й середні підприємства, у своєму економічному розвитку можуть ефективно поєднувати традиційні підходи до створення конкурентних переваг з поступовим оновленням асортименту і вдосконаленням продукції, впровадженням ресурсозберігаючих та більш продуктивних технологій.

Список використаної літератури

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление, 6-е изд. / Д. Аакер. – СПб.: «ИД Питер», 2001. – 544 с.

2. Герасимчук В.Г. Управління підприємством як соціально-економічною системою: функціональний підхід / В.Г. Герасимчук // Економіка України. – 2003. – № 4. – С. 12–18.

3. Задоя А.О. Міжнародні стратегії економічного розвитку: навч. посібник / А.О. Задоя, В.В. Білоцерківець, О.О. Завгородня; за заг. ред. А.О. Задоя. – Д.: Вид-во ДУЕП. 2006. – 252 с.

4. Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации / Г. Минцберг. – СПб.: ИД Питер, 2001. – 512 с.

5. Мищенко А.П. Стратегическое управление: учеб. пособ. / А.П. Мищенко. – Д.: ДУЭП, 2003. – 332 с.

6. Сазонець І.Л. Корпоративне управління: уавч. посіб. / І.Л. Сазонець, П.І. Сокуренько, Ю.В. Вдовиченко. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, ЛТД», 2008. – 372 с.

7. Сокуренько П.І. Розвиток організаційно-правових форм господарювання в Україні / П.І. Сокуренько // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2005. – № 1. – С. 266–272.

8. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом Європейської інтеграції / А.С. Гальчинский, В.М. Геєць та ін. – К., ІВЦ Держкомстату України, 2004. – С. 36–45.

9. Ткаченко В.А. Практика удосконалення оперативного управління. монографія / В.А. Ткаченко, Б.І. Холод, І.Л. Сазонець. – Донецьк: ІЕП НАН України, 1997. – 186 с.

10. Ткаченко В.А. Філософія управління складними соціально-економічними системами / В.А. Ткаченко. – Д.: Наука і освіта, 2005. – 315 с.

11. Циба Т.Є. Економічні аспекти управління якістю: навч. посібник / Т.Є. Циба, І.М. Труніна, М.І. Сокур. – Кременчук: ПП Щербатих О.В., 2010. – 180 с.

12. Циба Т.Є. Удосконалення системи управління та стратегічні пріоритети соціально-економічного розвитку підприємств / Т.Є. Циба // Економіка і регіон / Полтавський нац. техн. університет. – 2009. – № 2. – С. 115–121.

В статье рассматриваются современные тенденции развития экономических систем и предприятий, которые требуют поиска более адаптированных к бизнесу экономических структур путем совершенствования системы управления.

Ключевые слова: стратегия предприятия, система управления, экосистема, жизненный цикл фирмы.

The given article describes modern tendencies in development of economic systems and enterprises that require the search of more acceptable to business economic structures by means of improving managerial system.

Key words: enterprise strategy, management system, ecosystem, company life cycle.

Надійшло до редакції 12.10.2010

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

УДК 621.1:004

І.М. ІЗВЕКОВА, старший викладач Національної металургійної академії України

Ю.О. РАСПОПОВА, кандидат економічних наук, доцент
Національної металургійної академії України

Г.О. КОРОЛЬ, кандидат економічних наук, доцент, зав. кафедри
Національної металургійної академії України

МОТИВАЦІЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДУВАННЯ ТА ЇЇ ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Розроблено методичний підхід до вдосконалення існуючої системи мотивації основного виробничого персоналу підприємств машинобудування до забезпечення належного рівня якості деталей, складальних одиниць та виробів, що виготовляються.

Ключові слова: мотивація, якість, основний виробничий персонал, деталь, складальна одиниця, виріб, інформаційне забезпечення, підприємство машинобудування.

Вступ. У сучасних умовах на багатьох підприємствах машинобудування гостро постає проблема підвищення якості продукції як одного з важливих факторів її конкурентоспроможності. Належний рівень якості продукції досягається не тільки завдяки передовим технологіям, новітньому обладнанню та якісним матеріалам, а значною мірою, також і завдяки сумлінності та професійності виробничого персоналу підприємства.

Зацікавленість персоналу підприємства у кількісних і якісних результатах своєї праці та забезпечення належного рівня якості продукції, що виготовляється, значною мірою залежить від підбору та використання відповідних методів мотивації, які забезпечують об'єктивне оцінювання персоналу підприємства за досягнення заданого рівня якості продукції [1, 2].

Постановка завдання. Об'єктивну оцінку результатів праці та мотивацію персоналу до випуску якісної продукції доцільно здійснювати відповідно до внеску кожного робітника основного виробничого персоналу, який виготовляє деталі, складальні одиниці або вироби в цілому, у досягнення заданого рівня якості продукції. При цьому необхідно проаналізувати і, при необхідності,

удосконалити систему контролю якості продукції, а також відповідне інформаційне забезпечення.

Результати. Засади щодо посилення мотивації праці основного виробничого персоналу підприємств машинобудування до випуску якісної продукції та розробки відповідного інформаційного забезпечення можна узагальнити у вигляді етапів, наведених на рис. 1.

Дослідження питання удосконалення системи мотивації основного виробничого персоналу підприємств машинобудування до випуску якісної продукції та розробки відповідного інформаційного забезпечення слід почати зі з'ясування складових цього процесу. Першим етапом є визначення напрямків методичного підходу до розробки показників для мотивації персоналу, що відповідає за рівень якості деталей, складальних одиниць та виробів з них. Персонал цехів підприємств машинобудування, який бере участь у процесі виробництва продукції та формуванні належного рівня її якості, складається з керівників різних рівнів, основних та допоміжних працівників. Відповідальність за забезпечення належного рівня якості продукції покладається на начальників дільниць, старших майстрів

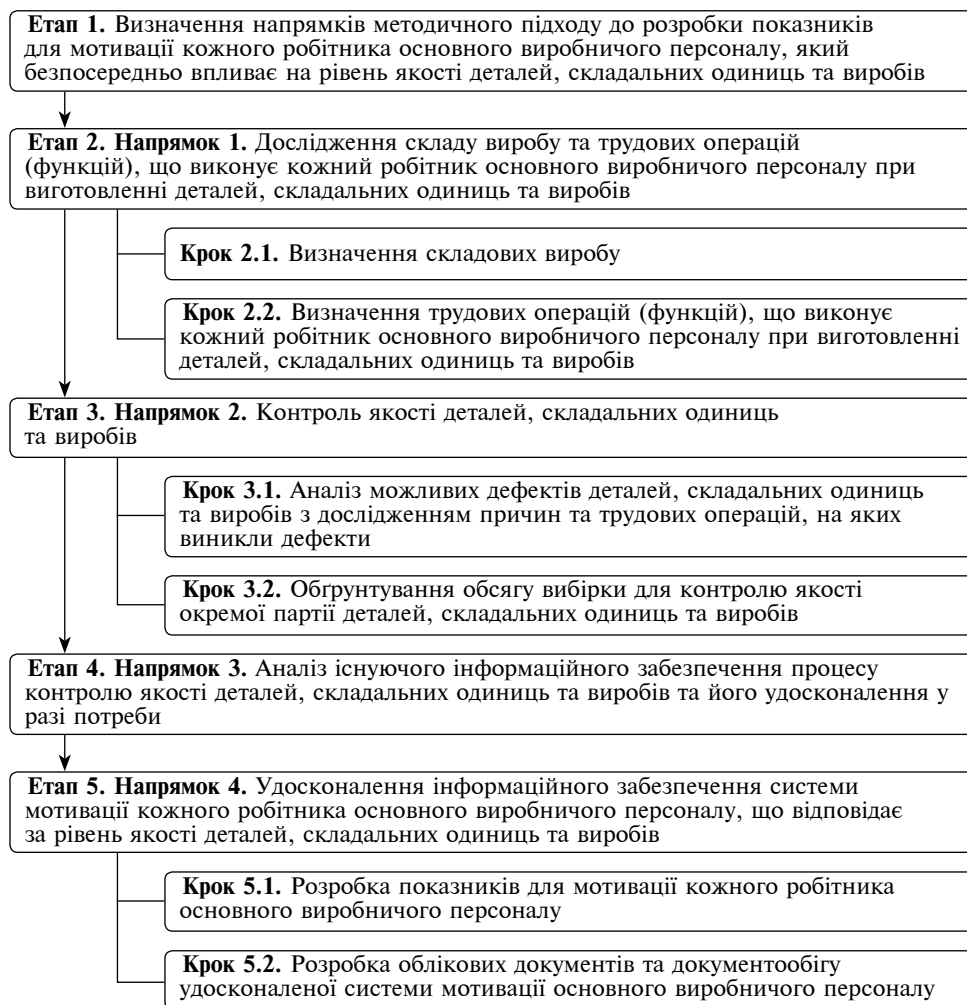


Рис. 1. Етапи методичного підходу до мотивації основного виробничого персоналу підприємств машинобудування

та майстрів, основний виробничий персонал. Діяльність начальників дільниць, старших майстрів та майстрів повинна бути спрямована на досягнення кінцевих результатів роботи підприємства, а основний виробничий персонал безпосередньо націлений на досягнення відносно закінченого проміжного результату, а саме формування належного рівня якості деталей, складальних одиниць та виробів на кожній з технологічних операцій процесу їх виробництва.

При цьому необхідно відзначити, що кожен працівник основного машинобудівного виробництва несе персональну відповідальність за рівень якості деталей, складальних одиниць та виробів,

виробництвом яких він займається на тій чи іншій технологічній операції.

Деталі, складальні одиниці та вироби проходять технологічний процес, кожен з технологічних операцій якого виконує конкретний працівник основного виробничого персоналу. Тому на другому етапі для розробки показників мотивації основного виробничого персоналу підприємств машинобудування до випуску якісної продукції необхідно докладніше дослідити склад виробу (перший крок другого етапу) та трудових операцій (функцій), що виконує кожний робітник основного виробничого персоналу при виготовленні деталей, складальних одиниць та виробів (другий крок другого етапу).

До складових виробу, який є кінцевим результатом процесу виробництва та призначений для поставки підприємством-виробником замовнику, належать деталі та складальні одиниці.

До деталей належать вироби, що виготовляються з однорідного за найменуванням та маркою матеріалу без застосування складальних операцій, які при цьому можуть підлягати покриттю незалежно від його виду, товщини та призначення. Щодо складальних одиниць, то до них належать вироби, складальні частини яких підлягають з'єднанню між собою на підприємстві-виробнику складальними операціями [3].

На другому кроці другого етапу необхідно дослідити технологічний процес виробництва, проаналізувати склад технологічних операцій, які виконуються основним виробничим персоналом при виготовленні деталей, складальних одиниць та виробів.

На третьому етапі дослідження при розробці показників для мотивації основного виробничого персоналу щодо якості продукції аналізується організація контролю якості деталей, складальних одиниць та виробів, для здійснення якого на першому кроці цього етапу необхідно провести аналіз можливих дефектів деталей, складальних одиниць та виробів з дослідженням причин та трудових операцій, на яких виникли дефекти. Для цього необхідно визначитися з характером дефектів, які виникають у ході технологічного процесу виробництва виробу. Причинами дефекту виробу може бути неправильно проведена збірка або / та дефект деталей та складальних одиниць, які входять до складу виробу. Якщо виріб є дефектним внаслідок неправильної збірки, то винуватця визначити досить легко, оскільки він є працівником складального цеху, особою яку можна встановити за документацією, яка супроводжує виріб при передачі його на склад готової продукції. Для визначення винуватця дефекту деталей та складальних одиниць, які входять до складу виробу, потрібно встановити, яка саме деталь або складальна одиниця є дефектною, а вже потім,

виходячи з характеру дефекту, необхідно встановити підрозділ, технологічну операцію, на якій допущено дефект, та конкретну особу-винуватця.

На другому кроці третього етапу обґрунтовується обсяг вибірки деталей, складальних одиниць чи виробів, які необхідно надавати для контролю якості окремої партії. При вибірковій перевірці якості партії деталей, складальних одиниць чи виробів є ймовірність невиявлення контролером дефектів на проміжних технологічних операціях. Потім ці невиявлені дефектні деталі та складальні одиниці, замість того щоб бути відбракованими, проходять всі наступні стадії обробки, тим самим збільшуються втрати від браку і, як наслідок, витрати, які буде понесено підприємством. Разом з цим впровадження суцільного контролю необґрунтовано збільшить витрати на оплату праці контролерів. Для оптимізації витрат та підвищення достовірності інформації про якість продукції виникає необхідність в обґрунтуванні обсягу вибірки деталей, складальних одиниць чи виробів, які необхідно надавати для контролю якості окремої партії.

Інформаційне забезпечення процесу контролю якості деталей, складальних одиниць та виробів повинно бути розроблено таким чином, щоб надавати необхідну інформацію для визначення винуватців браку деталей, складальних одиниць та виробів. На більшості підприємств машинобудування для документування переміщення деталей, складальних одиниць та виробів у процесі їх виготовлення за технологічною документацією застосовується маршрутна система. Вона дає можливість отримувати фактичну інформацію про стан процесу виготовлення виробів на будь-якій його стадії, у тому числі інформацію про учасників процесу: робітник, майстер, контролер і т. д.

На кожен партію деталей або складальних одиниць, що виготовляються в цехах і на дільницях, оформляються маршрутно-супровідні карти, в яких відображається в технологічній послідовності весь процес виготовлення деталей, складальних одиниць або виробів.

Маршрутно-супровідні карти, які пишуться у планово-диспетчерському бюро цеху на закріплену за ним номенклатуру деталей, складальних одиниць або виробів, супроводжують їх по усьому технологічному маршруту.

При виготовленні деталей на дільницях, зберіганні в коморах, прийманні, передаванні з цеху до цеху в маршрутно-супровідну карту записуються такі дані:

- номер маршрутно-супровідної карти;
- позначення деталі, складальної одиниці;
- шифр готового виробу, для якого призначено деталь, складальну одиницю;
- розмір партії деталей, складальних одиниць, що виготовляються;
- дата виписки, закриття маршрутно-супровідної карти;
- відомості про матеріал;
- перелік технологічних операцій;
- номери цехів, у яких деталь, складальна одиниця проходить обробку;
- прізвища виконавців технологічних операцій, їх табельні номери;
- відмітка про приймання першої деталі цієї партії на кожній операції;
- відомості про кількість виданих у роботу і прийнятих деталей;
- відомості про розподіл партії на частини;
- відомості про прийняті на остаточному контролі деталі;
- рішення щодо відхилень, що виникають у процесі виготовлення деталей;

– підписи виконавців, комірників, інженерів (техніків) з планування, контролерів, майстрів.

При передачі деталей, складальних одиниць або виробів з цеху до цеху, у цеху-одержувачі маршрутно-супровідній карті привласнюється новий номер, при цьому номер маршрутно-супровідної карти, який було привласнено в цеху-постачальнику, зберігається.

Кожній маршрутно-супровідній карті привласнюється номер за схемою, наданою на рис. 2.

При передачі деталей на обробку в цехи для виконання проміжних операцій, у термічне відділення, у цех покриття нові номери маршрутно-супровідним картам не привласнюються. У цеху покриттів і термічному цеху допускається видача деталей на робоче місце без маршрутно-супровідної карти. У цьому випадку робочому разом з деталями видається талон на виконання роботи з вказівкою в ньому номера маршрутно-супровідної карти.

Після обробки деталі разом з талоном і маршрутно-супровідною картою пред'являються для приймання майстрові, а потім контролеру бюро технічного контролю. Після приймання деталей контролером робітник здає їх разом з оформленою маршрутно-супровідною картою та нарядом на склад або на наступне робоче місце. Якщо при обробці або прийманні деталей виявляється брак або втрата, то в маршрутно-супровідній карті вказується кількість забракованих або загублених деталей, номери ак-

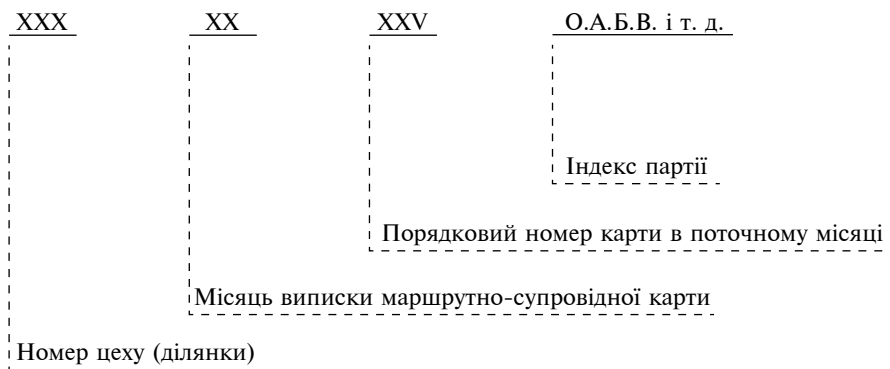


Рис. 2. Структура номера, що привласнюється маршрутно-супровідній карті

тів про брак або втрату деталей, причина (шифр) браку або втрат.

Маршрутно-супровідні карти випи-суються на оптимальні або облікові партії деталей відповідно до плану запуску деталей на поточний місяць. Якщо ж виникає необхідність розподілу партії деталей на частини, то заступник начальника цеху з виробництва спільно з начальником бюро технічного контролю можуть прийняти рішення про розподіл партії деталей, що виготовляється. У цьому випадку на окрему частину партії деталей випи-суються нова маршрутно-супровідна карта, якій привласнюється номер основної маршрутно-супровідної карти з індексом (А, Б, В і т. д.), а в основній маршрутно-супровідній карті вказується:

- дата розподілу партії;
- номер операції, починаючи з якої стався розподіл партії деталей;
- кількість деталей, на які випи-сано нову маршрутно-супровідну карту;
- номер нової маршрутно-супровідної карти.

У новій маршрутно-супровідній карті вказується:

- дата розподілу партії;
- номер операції, починаючи з якої стався розподіл деталей;
- кількість деталей;
- номер основної маршрутно-супровідної карти.

Після приймання усієї партії деталей, складальних одиниць та виробів бюро технічного контролю закриває маршрутно-супровідну карту і передає до планово-диспетчерського бюро цеху для зберігання і реєстрації її в журналі реєстрації маршрутно-супровідних карт. Закрита маршрутно-супровідна карта зберігається в планово-диспетчерському бюро цеху протягом трьох років.

Підбиваючи підсумки аналізу існуючого інформаційного забезпечення процесу контролю (четвертий етап), можна зазначити, що воно не потребує удосконалення, оскільки містить усю необхідну інформацію щодо якості деталей, складальних одиниць та виробів, які виготовляються на підприємствах машинобудування. Однак використання

існуючого інформаційного забезпечення процесу контролю для мотивації кожного робітника основного виробничого персоналу ускладнене тим, що інформація щодо контролю якості деталей, складальних одиниць та виробів групується в розрізі технологічних операцій, які вони проходять за технологічним процесом, а не за виконавцями цих операцій.

Тому інформаційне забезпечення системи мотивації основного виробничого персоналу потребує доповнення шляхом переформування інформації та накопичення її не за деталями, складальними одиницями або виробами в цілому, а в розрізі кожного робітника основного виробничого персоналу, який їх виготовляє, та розробки відповідних облікових документів.

Впровадження цих документів значно спростить процедуру визначення розміру втрат від браку деталей, складальних одиниць або виробів з вини конкретних осіб, що дасть змогу оцінити внесок кожного робітника основного виробничого персоналу в досягнення заданого рівня якості продукції.

Для мотивації кожного робітника основного виробничого персоналу до забезпечення ним належного рівня якості деталей, складальних одиниць та виробів необхідно застосовувати показник, який би враховував втрати від браку, які було понесено з вини конкретного працівника та можливість виправлення цього браку. Цей показник необхідно враховувати при розподілі фонду додаткової заробітної плати, розрахунку заробітної плати, продовження терміну роботи за контрактом та інших адміністративних покараннях та заохоченнях. Використання цього показника для мотивації кожного робітника основного виробничого персоналу потребує розробки додаткових облікових документів для його розрахунку, удосконалення існуючих облікових документів, таких як розрахункова відомість та інші, та розробки документообігу удосконаленої системи мотивації основного виробничого персоналу.

Висновки. Використання запропонованого методичного підходу до удосконалення існуючої системи мотивації

основного виробничого персоналу підприємств машинобудування дозволить мотивувати кожного робітника основного виробничого персоналу на досягнення належного рівня якості деталей, складальних одиниць та виробів, що виготовляються, і забезпечить випуск заданого обсягу виробництва продукції відповідного рівня якості при зменшенні витрат від браку і, як наслідок, витрат, які буде понесено підприємством.

Перспективою подальших досліджень у цьому напрямку є удосконалення системи мотивації основного виробничого персоналу підприємств машинобудування завдяки розробці й використанню показника, який би враховував втрати від браку, які було понесено з вини конкретного працівника та можливість виправлення цього браку.

Разработан методический подход к усовершенствованию существующей системы мотивации основного производственного персонала предприятий машиностроения к обеспечению надлежащего уровня качества изготавливаемых деталей, сборочных единиц и изделий.

Ключевые слова: *мотивация, качество, основной производственный персонал, деталь, сборочная единица, изделие, информационное обеспечение, предприятие машиностроения.*

The methodical going is worked out near the improvement of existent motivation of basic manufacturing staff of enterprises of engineer to providing of the proper level of quality of details, frame-clamping units and wares which are made.

Key words: *motivation, quality, primary production staff, detail, assembly units, product information, enterprise engineering.*

Надійшло до редакції 7.09.2010

Список використаної літератури

1. Король Г.О. Напряжки досліджень з питань посилення мотивації праці робітників підприємств машинобудування / Г.О. Король, І.М. Извекова, Н.П. Потрус // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – 2009. – № 247. – Т. 5. – С. 1295–1299.
2. Распопова Ю.О. Види та принципи мотивації персоналу підприємства / Ю.О. Распопова // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – 2008. – № 243. – Т. 3. – С. 700–705.
3. Балабанов А.Н. Технологичность конструкций машин / А.Н. Балабанов. – М.: Машиностроение, 1987. – 336 с.

УДК 621.1:330.341.1

М.К. УСИК, аспірант
Дніпропетровського університету економіки та права

СУТНІСТЬ І СТРУКТУРА ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розкрито теоретико-методологічну сутність інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств. Проаналізовано основні підходи до визначення нематеріальних активів підприємств.

Ключові слова: інноваційний потенціал, інноваційна активність, матеріальні активи, нематеріальні активи, інтелектуальний капітал.

Вступ. Перехід України до ринкових умов господарювання заохочує вітчизняні підприємства до активізації інноваційної діяльності, яка виявляється в ефективному та раціональному використанні матеріальних та нематеріальних активів, використанні менеджменту та маркетингу в організаціях, оновленні основних фондів, використанні інноваційних підходів в управлінні. Можна стверджувати, що тим самим підприємства формують основу для господарської діяльності, її базу, інакше кажучи, потенціал організації. Досвід свідчить, що не завжди нагромадження матеріальних та нематеріальних ресурсів указує на те, що підприємство формує свій потенціал, тим більше інноваційний.

Кризові явища в економіці України спонукають до використання принципово нових підходів щодо формування інноваційного потенціалу підприємства. Разом з тим під час розвитку інноваційного потенціалу промислових підприємств України виникає безліч протиріч та неузгодженостей його формування, оскільки використовуються як нематеріальні, так і матеріальні активи для досягнення поставлених цілей.

Аналіз досліджень та публікацій. Дослідженню проблематики формування потенціалу підприємства присвячено праці багатьох зарубіжних та вітчизняних учених. Тематиці нематеріальних активів присвячено праці таких науковців, як: І.М. Бойчук, М. Данько,

Д.М. Стеченко, С.В. Онишко. Проблематиці вивчення інновацій присвячено праці таких всесвітньо відомих учених, як: О.М. Гребешкова, О.В. Дейнега, М.Д. Кондратьєва, І.М. Репіна. Формування та розвиток інноваційного потенціалу висвітлено у дослідженнях В.І. Осипова, Г.О. Харламова, В.Т. Федоренко, Н.І. Чухрай. Інтелектуальну суть нематеріальних активів висвітлена у працях О.В. Дейнеги, який вважає, що в третьому тисячолітті найбільшу цінність матимуть такі складові, як кваліфікація робітників, відома торгова марка, передові технології, корпоративна культура. Автор пропонує їх включити в складову інтелектуального капіталу. О.В. Дейнега розглядає підприємство як суму матеріальних активів та інтелектуального капіталу, причому під інтелектуальним капіталом він розуміє: 1) ринкові активи (торгові марки, повторюваність контрактів, портфель замовлень, канали розподілу, різноманітні контракти та угоди, такі як ліцензія, франшиза тощо); 2) інтелектуальну власність як актив, що включає ноу-хау, промислові та торгові секрети, патенти та різноманітні авторські права; 3) людські активи – сукупність індивідуальних та колективних знань співробітників підприємства, їх творчих здібностей, умінь вирішувати проблеми, лідерські якості, підприємницькі та управлінські навички; 4) інфраструктурні активи або технології, методи та процеси, які роблять роботу підпри-

емства взагалі можливою [10]. Іншу точку зору щодо нематеріальних активів демонструють М. Данько та І.М. Бойчук, які пропонують розглядати нематеріальні активи як основне джерело створення вартості підприємства та поділяють їх на три складові: 1) людський капітал (уміння, талант, знання); 2) інформаційний капітал (бази даних, інформаційні системи, мережі та технології); 3) організаційний капітал (культура, лідерство, відповідний персонал, робота в команді, управління знаннями) [2, 6].

Вивчення та дослідження існуючих публікацій свідчить про проблематику формування інноваційного потенціалу шляхом розвитку його нематеріальної складової, яка недостатньо вивчена і потребує подальших досліджень та вирішення багатьох завдань, зокрема розвитку та оцінювання нематеріальних активів.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення теоретико-методологічних підходів до визначення інноваційного потенціалу підприємства та розкриття сутності його нематеріальних активів.

Основні результати дослідження. Інноваційна діяльність була і залишається, незважаючи на коливання економіки, однією з основних умов стабілізації та розвитку держави. На підтримку інноваційної діяльності українських підприємств 4 липня 2002 р. було прийнято Закон України «Про інноваційну діяльність». Цей Закон визначає правові, економічні й організаційні основи державного регулювання інноваційної діяльності в Україні, встановлює форми стимулювання державою інноваційних процесів і спрямований на підтримку розвитку економіки України інноваційним шляхом. Згідно з положеннями закону державну підтримку одержують суб'єкти господарювання усіх форм власності, що реалізують в Україні інноваційні проекти, і підприємства усіх форм власності, що мають статус інноваційних [1].

Машинобудівний комплекс – пріоритетна складова промисловості України. Саме ця галузь є продуцентом машин та устаткування для інших галузей та населення країни. Машинобуду-

вання визначає рівень розвитку країни в цілому. В умовах глобальної кризи саме машинобудування має стати осередком розробки та впровадження здобутків науково-технічного прогресу.

Особливості формування інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства визначаються специфічністю кінцевих результатів інноваційної діяльності, особливостями матеріального, техніко-технологічного, проектно-конструкторського забезпечення інноваційної діяльності, специфікою ринків збуту інновацій і т. д. Територіальне розташування підприємства визначає можливості для його інноваційної діяльності.

У нестабільних умовах господарювання досить важливо не втратити уже сформований інноваційний потенціал, що потребує активізації моніторингової діяльності з метою уникнення зовнішніх загроз та використання можливих ринкових шансів з метою точного визначення реального фінансово-економічного стану підприємства та оцінки наявних можливостей і здібностей персоналу. Разом із вирішенням поточних фінансових проблем підприємствам необхідно інтенсифікувати свою інноваційну діяльність, результати якої дозволять вийти на новостворені світові ринки з новою продукцією та технологіями. Це забезпечить високу продуктивність праці, низьку собівартість виробленої продукції, низьку енерго- та матеріаломісткість виробництва, що є основними складовими конкурентоспроможності в глобальному економічному просторі [3].

Звичайно, в умовах кризи досить важко активізувати інноваційну діяльність у державі. Але це практично єдиний і безальтернативний шлях стабілізації та розвитку економіки України в майбутньому. Завданням державних органів управління має стати формування сприятливого інноваційного клімату та мотиваційних умов у державі для активізації підприємницької ініціативи.

Тому особливо актуальним є завдання формування методичного підходу до визначення рівня інноваційної активності підприємства (ІАП) на підставі результатів діагностики його потенціалу та оцінки ефективності системи

стратегічного управління, розвиток якої характеризує спроможність підприємства до реалізації наявних можливостей і формування нових з метою досягнення успіху та отримання довгострокових конкурентних переваг.

Поняття інноваційного потенціалу є концептуальним відображення розвитку інноваційних процесів, воно розглядалося і уточнювалося в результаті теоретичних, методологічних і емпіричних досліджень і отримало розвиток з початку 80-х років ХХ ст. Останнім часом це поняття знаходить усе більше розповсюдження, з'являються самостійні дослідження, присвячені аналізу різних підходів до цього визначення.

Перший підхід. Такі автори, як М.В. Бендиков, І.В. Бойко, Ф.Ф. Глісін концентрують свої зусилля на вивченні окремих аспектів інноваційного потенціалу. Тому в літературі часто наводяться його специфічні визначення, які слабо співвідносяться між собою і часто ототожнюються з поняттям наукового, інтелектуального, творчого і науково-технічного потенціалів. Такий підхід, на нашу думку, видається необґрунтованим і потребує коригування з урахуванням специфіки і особливостей розвитку інноваційних процесів.

Другий підхід може бути умовно позначений як ресурсний. Його представники: О.А. Гиренко-Коцуба, О.П. Коробейников, І.А. Коршунов. У цьому випадку інноваційний потенціал розглядається як впорядкована сукупність ресурсів, що забезпечує здійснення інноваційної діяльності суб'єктом ринку. На наш погляд, використання такого підходу при дослідженні потенціалу не є повним, оскільки в різних умовах господарські ресурси може бути використано по-різному, і, зрештою, вони не є гарантією однакових економічних результатів, а отже, і не служать змістовною характеристикою інноваційного потенціалу.

Разом з тим використання ресурсного підходу має свої позитивні сторони, оскільки він дозволяє дати оцінку поточної ситуації розвитку інноваційних процесів (виділити сильні та слабкі сторони).

Третій підхід тісно пов'язаний з ресурсними характеристиками потенціалу і являє собою сукупність можливостей використання продуктивної сили ресурсу (представники: Л.М. Гохберг, І. Дежина, О.Н. Лосева). Тобто з точки зору змістовної функції тут ідеться про використані і невикористані (приховані) ресурсні можливості, які може бути задіяно для досягнення кінцевих цілей економічних суб'єктів. З точки зору структурної характеристики, інноваційний потенціал – це сукупність науково-технічних, технологічних, інфраструктурних, фінансових, правових та інших можливостей, що забезпечують сприйняття і реалізацію нововведень, тобто отримання інновацій.

Четвертий підхід (представники: А.І. Миколаєв, Г.В. Остапкович, Д.І. Симаков). У ньому акумулюються вищерозглянуті позиції, а інноваційний потенціал розглядається як ступінь здатності і готовності економічного суб'єкта здійснювати інноваційну діяльність. При цьому під здатністю розуміється наявність і збалансованість структури компонентів потенціалу, а під готовністю – достатність рівня розвитку потенціалу для формування інноваційної активної економіки.

Саме цей підхід, на думку автора, видається найбільш обґрунтованим і дозволяє сформулювати такі методологічні положення до визначення інноваційного потенціалу промислового підприємства:

– структурно інноваційний потенціал може бути розглянуто як з точки зору ресурсної компоненти, яка характеризує можливості окремих ресурсів для здійснення інноваційної діяльності на підприємстві, так і з точки зору результативної компоненти, яка відображає результат використання ресурсних можливостей, характеризуючи досягнутий рівень інноваційного потенціалу. Відповідно, для оцінки фактичного стану інноваційного потенціалу необхідна сукупність показників, що відображають його ресурсну і результативну компоненти. Тим чином буде визначено здатність підприємства до здійснення інноваційної діяльності;

— для визначення рівня достатності потенціалу має бути розроблено методику оцінки, що характеризує величину та ступінь використання інноваційного потенціалу. Це, зрештою, послужить основою для розробки заходів, спрямованих на підтримку позитивних і подолання негативних тенденцій інноваційного розвитку [12].

Проаналізувавши всі вище зазначені визначення інноваційного потенціалу підприємства, запропонуємо власний підхід до визначення цього поняття.

Отже, *інноваційний потенціал — це науково-технологічні, фінансово-економічні, виробничі, соціальні та культурно-освітні можливості підприємства на певний період часу, які може бути використано для вирішення завдання і досягнення певної мети розвитку машинобудівного підприємства в умовах ринку.* Він являє собою сукупність елементів, які необхідні для вирішення певних виробничих проблем, і готовність суб'єкта господарювання до їх вирішення.

Під інноваційним потенціалом підприємства треба розуміти спроможність підприємства здійснювати інноваційну діяльність. Відповідно, інноваційний потенціал характеризується системою ресурсів, яка необхідна для здійснення фундаментальних та прикладних наукових досліджень, проектно-конструкторських і технологічних робіт, які орієнтовані на вирішення наукових, науково-технічних, соціально-економічних та екологічних проблем підприємства. Інноваційний потенціал — це рівень готовності підприємства до реалізації проекту чи стратегічних змін.

Інноваційний потенціал будь-якого суб'єкта господарювання залежить від специфіки та масштабів його діяльності, а рівень розвитку визначає реальні інноваційні можливості, сприйнятливість до нововведень та інноваційну активність.

На величину інноваційного потенціалу впливають фінансування науки та інновацій, чисельність наукових працівників, кількість використаних об'єктів промислової власності, кількість залучених діючих ліцензій, активність створення нових зразків і освоєння продукції, інтенсивність винахідницької діяльності.

Інноваційний потенціал формується за допомогою двох складових:

1) матеріальної складової — інноваційного потенціалу матеріальних ресурсів;

2) нематеріальної складової — інтелектуального потенціалу.

Кожна складова інноваційного потенціалу має специфічні цілі використання та розвитку, перебуває під впливом різних факторів та може бути захищеною як до сильних, так і до слабких сторін підприємства.

До матеріальної складової інноваційного потенціалу підприємства належать основні та оборотні засоби, до інтелектуальної складової належать нематеріальні активи, маркетингові ресурси, управлінсько-інфраструктурні ресурси, трудові ресурси. До основних засобів матеріальної складової інноваційного потенціалу підприємства зараховують матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання під час виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних та соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року. Це машини, обладнання, транспортні засоби, інструменти та прилади, а також бібліотечні фонди.

До оборотних активів належать виробничі запаси, незавершене виробництво, готова продукція, дебіторська заборгованість, грошові кошти тощо, які залучаються під час інноваційної діяльності та визначають насамперед фінансові та товарно-матеріальні потоки супроводження інновацій.

Традиційно вважають саме матеріальні ресурси основою формування інноваційного потенціалу підприємства. Ця концепція не є актуальною, оскільки в часи стрімкого розвитку НТП, інформатизації суспільства на перше місце виходять нематеріальні активи. Інтелектуальний капітал стає фундаментом створення потенціалу підприємства.

ства, який дає змогу здійснювати інноваційну діяльність. Як свідчить практика господарювання вітчизняних підприємств, у структурі майна нематеріальні активи займають незначну частку, тоді як основні фонди як складова матеріальних активів морально застаріли. Фізичне та моральне зношення основних засобів подекуди сягає 80% структури майна промислових підприємств (у тому числі 60–70% на машинобудівних підприємствах) [8].

Інтелектуальний потенціал, як складова інноваційного потенціалу, являє собою систему таких компонентів: нематеріальні активи, маркетингові ресурси, управлінсько-інфраструктурні ресурси, трудові ресурси. Стосовно інноваційної діяльності об'єкти нематеріальних активів являють собою інтелектуальну власність підприємства, яка є узаконеним інструментом захисту нематеріальних активів.

Нематеріальні активи виступають важливою складовою потенціалу будь-якого підприємства. Як свідчить практика господарювання вітчизняних підприємств, частка нематеріальних активів у структурі майна підприємств незначна, тим самим керівництво підприємств не розглядає їх як потужне потенційне джерело конкурентних переваг. Нематеріальні активи – це права власності та захист доступу до нематеріальних ресурсів підприємства та їх використання у господарській діяльності з метою одержання доходу. Нематеріальні активи не мають матеріальної форми, можуть бути ідентифіковані (відокремлені від підприємства) та утримуються підприємством з метою використання протягом періоду більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він не перевищує один рік) для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях або надання в оренду іншим особам, і виступають у вигляді придбаних підприємством прав на об'єкти інтелектуальної власності. Отже, можна зробити висновок, що нематеріальні активи – це цінності, які належать підприємствам і організаціям та не є фізичними матеріальними об'єктами, що уособлюють цінність у своїй фізичній суті, але ма-

ють вартісну та грошову оцінку завдяки можливості використання та отримання від них доходу.

Характерною ознакою таких ресурсів є відсутність матеріального носія та надзвичайна складність визначення величини майбутнього прибутку від їх використання. За такого підходу до нематеріальних активів зараховують: 1) права, що з'являються в результаті володіння підприємством патентами на винаходи, корисні моделі, промислові зразки; свідоцтва на знаки, на товари і послуги, фірмове найменування; 2) права, що виникають у результаті володіння підприємством об'єктами авторського права та суміжних прав; 3) права на використання на підприємстві нетрадиційних об'єктів інтелектуальної власності; 4) права на користування земельними ділянками та природними ресурсами; 5) монополні права на використання рідкісних ресурсів; 6) права, які з'являються в результаті укладення з іншими суб'єктами ліцензійних угод на використання об'єктів інтелектуальної власності.

Враховуючи вищенаведене, потрібно відзначити, що нематеріальні активи – це багатогранне поняття. По-перше, це частина майна підприємства, яка не має матеріально-уречевленої форми. По-друге, це активи довгострокового користування з терміном понад рік. По-третє, вони є засобом отримання вигоди підприємством, створюючи конкуренту перевагу на ринку, приносять дохід.

Нематеріальні активи посідають вагоме місце у формуванні інноваційного потенціалу підприємства [5, 9].

Висновки. У результаті досліджень та аналізу праць вітчизняних та зарубіжних учених було визначено проблему теоретичної суті інноваційного потенціалу, головними складовими якого є нематеріальні та матеріальні активи, визначено основні складові нематеріальних активів, які формують інтелектуальну складову інноваційного потенціалу підприємства. Також було визначено проблематику формування інноваційного потенціалу шляхом розвитку його нематеріальної складової, що недостат-

ньо вивчена і потребує подальших досліджень. Було розглянуто чотири підходи до визначення інноваційного потенціалу підприємства і, враховуючи всі недоліки цих підходів, запропоновано авторське визначення цього поняття.

Як свідчить практика, частка нематеріальних активів у майні вітчизняних суб'єктів господарювання є незначною, що впливає на конкурентний статус підприємств на ринку. Завдяки високому інноваційному потенціалу підприємство може ефективно проводити інноваційну діяльність, підтримуючи тим самим свої позиції в галузі. Формування потенціалу шляхом пріоритетності інтелектуального капіталу дає змогу підприємству ефективно функціонувати, розвивати інфраструктуру галузі.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36.
2. Данько М. Інноваційний потенціал у промисловості України / М. Данько // Економіст. – 2009. – № 10. – С. 26–32.
3. Онишко С.В. Фінансовий потенціал інноваційного розвитку економіки / С.В. Онишко // Фінанси України. – 2008. – № 6. – С. 67–74.
4. Стеченко Д.М. Державне регулювання економіки: навч. посібник / Д.М. Стеченко. – К., 2008. – 176 с.
5. Гребешкова О.М. Базові положення стратегічного управління нематеріальними активами підприємства / О.М. Гребешкова, О.В. Мельник // Вісник Хмельницького національного університету. – 2008. – № 6. – Т. 2. – С. 132–135.
6. Бойчик І.М. Економіка підприємства: навч. посіб. для студентів вищих навчальних закладів / І.М. Бойчик. – К.: Атіка, 2007. – 480 с.
7. Осипов В.І. Економіка підприємства: підручник для вищих учбових закладів / В.І. Осипов / Одеський державний економічний університет. – О.: Маяк, 2005. – 724 с.
8. Чухрай Н.І. Моніторинг інноваційного потенціалу підприємств: Методичні рекомендації / Н.І. Чухрай; за наук. ред. Є.В. Крикавського, С.О. Маяковського. – Л.: Львівське обласне управління статистики Державного комітету статистики України, Інститут регіональних досліджень НАН України, 2008. – 48 с.
9. Репіна І.М. Бізнес-культура: системний аналіз нематеріального активу підприємства / І.М. Репіна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2008. – № 6. – Т. 2. – С. 81–85.
10. Дейнега О.В. Імідж і репутація: сутність та особливості / О.В. Дейнега // Вісник Хмельницького національного університету. – 2008. – № 5. – Т. 3. – С. 58–61.
11. Харламова Г.О. Вплив інвестицій на економічне зростання / Г.О. Харламова // Фінанси України. – 2008. – № 3. – С. 57–64.
12. Трансформація моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи) / Інститут економічного прогнозування; за ред. академіка НАН України В.М. Гейця. – К.: Логос, 2009. – 500 с.
13. Федоренко В.Т. Інвестиційний менеджмент: навч. посібник / В.Т. Федоренко. – К., 2009. – 184 с.

В статье раскрыта теоретико-методологическая сущность инновационного потенциала предприятий. Проанализованы основные подходы к определению нематериальных активов предприятий.

Ключевые слова: *инновационный потенциал, инновационная активность, материальные активы, нематериальные активы, интеллектуальный капитал.*

Theoretical and methodological essence of the enterprises' innovative potential is exposed in the article. The basic approaches are analysed in order to determine the non-material assets of enterprises.

Key words: *innovative capacity, innovative, tangible assets, intangible assets, intellectual capital.*

Надійшло до редакції 20.09.2010

УДК 330.1.142.211

А.А. ЄРЕМІЯ, аспірантка
Харківського державного університету харчування і торгівлі

ОСНОВНІ КОНЦЕПЦІЇ ТА ФУНКЦІЇ АМОРТИЗАЦІЇ

У статті розглянуто підходи вітчизняних та зарубіжних економістів щодо визначення сутності амортизації як економічної категорії, на їх підґрунті визначено основні концепції амортизації та проаналізовано функції амортизації.

Ключові слова: амортизація, концепції амортизації, функції амортизації, знос, відтворення.

Постановка проблеми. Однією з найважливіших складових процесу загального відтворення є відтворення основних засобів, без яких процес виробництва неможливий. Важливе місце у забезпеченні цих процесів належить амортизації. Проте чинна нині законодавча та нормативно-методична база більше пристосована до потреб оподаткування, ніж до процесу відтворення, і не дозволяє чітко визначити концептуальність амортизації. За таких умов актуальною є проблема визначення дійсної сутності амортизації та її функцій у господарській діяльності підприємств.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Як економічна категорія амортизація завжди привертала до себе пильну увагу економістів усього світу [1–13]. Вчені неодноразово висвітлювали у своїх працях загальні питання амортизації та амортизаційної політики [1–3], досліджували роль амортизаційних відрахувань як джерела фінансування у відтворенні основних засобів та пропонували методичні підходи до регулювання процесу відтворення основного капіталу [3, 4], аналізували зарубіжний досвід реалізації амортизаційної політики [2, 5, 6], висвітлювали проблеми державної амортизаційної політики та пропонували шляхи їх вирішення [5, 7], розглядали особливості нарахування амортизації в сучасних умовах господарювання, аналізували проблеми податкової амортизації, приділяли увагу гармонізації податкового та бухгалтерського обліку [7–9]. Але, незважаючи на постійний інтерес до амортизації як економічної

категорії, вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти не дійшли однозначного висновку щодо сутності амортизації та її значення у господарській діяльності підприємства.

Метою цієї статті є дослідження основних концепцій амортизації, уточнення сутності амортизації та її функцій у господарській діяльності підприємств.

Викладення основного матеріалу. В умовах ринкової економіки, подальшого розвитку підприємництва дискусії про сутність амортизації та її роль у господарській діяльності підприємств тільки загострилися. Навіть до тлумачення терміна «амортизація» є різні підходи.

Класична економічна теорія зазначає, що термін «амортизація» походить від лат. «amortisatio» – погашення, сплата, боргів [1, 2, 8]. Також існує трактування терміна «амортизація» як «а» – заперечення, «mors» – смерть, тобто цей термін характеризує постійне існування через відновлення засобів праці [5, с. 170–171]. Інше тлумачення терміна «амортизація» пропонує Н. Савельєв [6, с. 1], який зазначає, що буквально «амортизація» походить від «mort» – мертвий та означає дію, подібну до омертвіння. У США взагалі замість терміна «amortization» використовують термін «depreciation», що в перекладі з латинської («pretium») означає ціна або вартість, «de-pretium» – зниження ціни або вартості. Отже, наявність протилежних підходів до тлумачення цього терміна визначає наукову дискусію щодо трактування сутності амортизації.

Амортизація являє собою надзвичайно складне економічне явище. Вона поєднує ознаки витрат виробництва і джерела коштів, процесу руху вартості і важелі управління відтворенням, відшкодування зношених і нагромаджених нових засобів праці. Еволюція поглядів на амортизацію призвела до створення кількох концепцій, які уособлюють сучасний погляд на амортизацію як економічну категорію.

У зарубіжній економічній літературі амортизація розглядається з точки зору чотирьох концепцій: економічної, бухгалтерської, податкової, фінансової [10].

1. Згідно з економічною концепцією метою амортизації є відображення знецінення основних засобів унаслідок зносу (фізичного, морального, економічного). Під фізичним зносом розуміється поступова втрата основними засобами їх техніко-виробничих властивостей, під моральним – зменшення корисності під дією НТП, під економічним зносом у західній економічній літературі розуміється зменшення грошової вартості активу з перебігом часу. Причиною зменшення грошової вартості активу є його вік та зміна часового періоду. Економічний знос застосовується щодо аналізу податків, цін активу, при вимірюванні доходу тощо. Фізичний та моральний знос має відношення до фізичного капіталу.

2. Метою бухгалтерської концепції амортизації є систематичне визнання втрати частини вартості основних засобів, що використовуються, і бере участь у формуванні фінансового результату. Бухгалтерська концепція широко розповсюджена у зарубіжній економічній літературі [11–13].

Наприклад, Б. Нідлз, Х. Андерсен і Д. Колдуелл визначають амортизацію як процес перенесення вартості виробничих потужностей, яка повинна розподілятися протягом передбачуваного терміну їх експлуатації шляхом розподілу (списання) на звітні періоди, протягом яких ці потужності мають продуктивну корисність (здатність). Крім того, автори підкреслюють, що під терміном «амортизація», розуміється не фізичний

знос або зниження ринкової вартості об'єкта протягом тривалого часу, а списання вартості виробничих активів протягом терміну їх корисного функціонування. Тобто амортизація не є процесом оцінки, а є прийомом бухгалтерського обліку.

Такої ж думки Э.С. Хендріксен і М.Ф. Ван Бреда, які вважають, що «амортизація є методом раціонального та систематичного розподілу вартості придбаних активів за звітними періодами, протягом яких очікується отримання прибутку від використання цих активів» [13, с. 331]. Тобто кошти амортизації, які надійшли на підприємства, не мають цільового призначення і використовуються на різні цілі. За такого підходу користувачі інформації не можуть відстежувати як джерела формування основних засобів, так і напрями використання амортизаційних коштів, що, на наш погляд, є суттєвим недоліком.

К.Р. Макконел і С.Л. Брю під амортизацією розуміють річні відрахування, які показують обсяг капіталу, який було використано в процесі виробництва в окремі роки [11]. Тобто амортизація – це бухгалтерські нарахування, які призначені для точного визначення величини спожитого капіталу компанії.

3. Податкова концепція розглядає амортизацію як частину податкової політики держави, метою якої є зменшення скоригованого валового доходу для розрахунку суми податку на прибуток підприємства.

4. У фінансовій концепції амортизація розглядається як джерело фінансування відтворення основних засобів, однак «мова йде про розстрочку повернення позики з метою повного погашення боргу» [10, с. 86].

Вітчизняний науковець С. Голов [9] дає свою класифікацію концепцій амортизації. На його думку, амортизацію можна охарактеризувати п'ятьма концепціями: казуальною (причинною), концепцією витрат (ресурсною), концепцією відновлення, концепцією оцінки, концепцією зберігання капіталу.

1. Згідно з казуальною концепцією причиною амортизації є спрацьованість,

старіння основних засобів, що, у свою чергу, забезпечує правомірність визнання витрат на амортизацію в складі витрат підприємства. Ця концепція набула широкого використання у СРСР і відповідає економічній концепції І. Бернара і Ж.-К. Коллі.

2. Концепція витрат (ресурсна) вважає за мету амортизації розподіл вартості активів між відповідними обліковими періодами для розрахунку чистого прибутку. Вона не враховує відновлювальну функцію амортизації та фінансових аспектів її нарахування. Ця концепція широко використовувалась у зарубіжних країнах і в класифікації І. Бернара і Ж.-К. Коллі називається бухгалтерською концепцією. Потрібно також відзначити, що в Україні саме цю концепцію покладено в основу П(С)БО 7 «Основні засоби», де амортизація визначається як «систематичний розподіл вартості, яка амортизується, необоротних активів протягом строку їх корисного використання (експлуатації)» [14].

3. Згідно з концепцією відновлення причиною амортизації є забезпечення відновлення капітальних активів, що були використані в процесі діяльності, а метою – резервування коштів для заміни активів. На думку С. Голова, сама амортизація є теж грошовим активом з цільовим призначенням. Ця концепція відповідає фінансовій концепції.

4. Концепція оцінки причиною амортизації вважає зміну вартості активів під впливом інфляційних процесів і має на меті уточнення вартості активів. Вона відповідає економічній концепції.

5. Згідно з концепцією зберігання капіталу причиною амортизації є коригування прибутку в умовах зміни цін та інфляції. Використовується в системах інфляційного обліку.

Враховуючи викладені теоретичні підходи і погляди, ми схильні розглядати амортизацію як загальну економічну категорію, яка включає п'ять концепцій, в яких найбільш повно відображені всі визначення амортизації (рис. 1).

1. Вартісна концепція характеризує амортизацію як зменшення вартості та корисності об'єкта основних засобів у

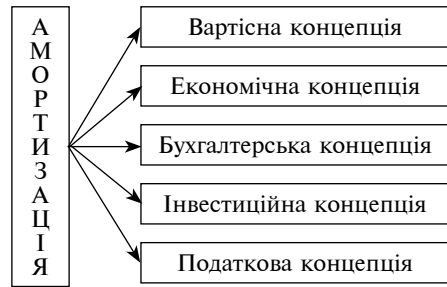


Рис. 1. Основні концепції амортизації

результаті дії зовнішніх факторів (фізичного і морального зносу), а також з перебігом часу.

Цей погляд на амортизацію відображено у сучасній економічній енциклопедії: «Амортизація – процес поступового перенесення вартості основних фондів (нарахування її до витрат виробництва чи обігу) у міру їх зносу на виготовлення продукції і використання цієї вартості для простого або розширеного відтворення зношених засобів праці» [15].

Прихильники цієї концепції, А.Е. Фукс, З.М. Борисенко, визначають амортизацію як процес перенесення вартості засобів праці на готову продукцію. З.М. Борисенко вважає, що «знос – це втрата споживної вартості, а отже, і вартості засобів праці... під амортизацією мається на увазі процес перенесення вартості на готовий продукт. Обидва процеси, незважаючи на їх відмінність, нерозривні...» [1, с. 9]

2. Економічна концепція амортизації характеризується вітчизняними науковцями як механізм перетворення коштів з необоротних активів в оборотні [8, с. 25]. Вона логічно впливає з бухгалтерського обліку.

3. В основу бухгалтерської (облікової) концепції амортизації покладено бухгалтерські операції щодо систематичного списання вартості основних засобів протягом терміну їх корисного використання на готову продукцію з метою відображення на бухгалтерських рахунках процесу нарахування і обліку амортизації. Цей, суто методологічний підхід, підкреслює, що амортизація не пов'язана зі зменшенням вартості об'єкта у зв'язку

з коливанням цін, не пов'язана зі зносом або спрацюванням активу внаслідок експлуатації і не має відношення до розрахунку вартості заміни активу.

4. Інвестиційна (фінансова) концепція розглядає амортизацію як внутрішнє джерело фінансування відтворення основного капіталу і стимулювання інвестицій. К. Маркс у другому томі «Капіталу» називає амортизацію «резервним грошовим фондом», який створюється з виручки за проданий товар для відтворення основних засобів. Н.В. Шем'якіна називає амортизацію «ресурсом відтворення... порядок її формування має сприяти відновленню основних засобів» [7, с. 18]. На сторінках наукових видань ведуться дискусії щодо спроможності амортизаційного фонду служити джерелом розширеного відтворення. Є думка, що амортизація може бути джерелом тільки простого відтворення, тому що з кожним роком вартість грошей, акумульованих в амортизаційному фонді, зменшується у зв'язку з інфляцією (навіть якщо вона і незначна), що ускладнює відтворення основних засобів навіть у початковій їх вартості. Інші вчені припускають можливість розширеного відтворення за рахунок амортизаційних відрахувань за умови зниження вартості основного капіталу або підвищення його ефективності.

5. Основною сутністю податкової (фіскальної) концепції є те, що амортизація є часткою прибутку, яка не підпадає під оподаткування і залишається в розпорядженні підприємства як компенсація витрат, здійснених у минулому. Основним завданням податкової амортизації є вплив на інвестиційну діяльність підприємства. Вплив може бути позитивним, нейтральним та негативним.

Отже, проаналізувавши наявні концепції трактування амортизації, нами вважається за доцільне запропонувати таке визначення: «Амортизація – це комплексна економічна категорія, яка характеризує систематичне поступове перенесення вартості активів внаслідок зносу на готову продукцію (виконані ро-

боти, надані послуги) з метою акумулювання коштів на відшкодування витрат на їх відтворення».

У цьому визначенні ми пропонуємо використовувати узагальнюючий термін «активи», тому що у світовій практиці амортизації підлягає не тільки основний капітал (основні засоби), а й суспільний капітал (акції), дебіторські вимоги (борги), дефектні активи та ін. Також ми не деталізуємо під впливом якого виду зносу активи втрачають свою вартість, тому що західні економісти, крім фізичного і морального зносу, виділяють ще економічний знос.

Повне розкриття сутності амортизації неможливе без окреслення її функцій. Потрібно відзначити, що в економічній літературі немає єдності думок і щодо функцій амортизації. На наш погляд, амортизація виконує такі функції (рис. 2).

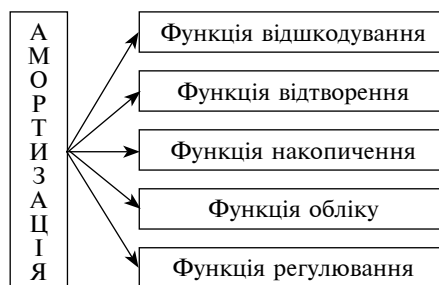


Рис. 2. Функції амортизації

1. Функція відшкодування вартості зносу основних засобів. Ця функція впливає з того, що за своєю економічною природою амортизаційні відрахування покликані відшкодувати вартість спожитих засобів праці. Інакше кажучи, амортизаційний фонд повинен відповідати вартості капіталу, який йому необхідно відшкодувати [1, 3]. У цьому випадку амортизація призначена для простого відтворення.

2. Сутність відтворювальної функції полягає в тому, що кошти амортизаційного фонду не є «замороженими», а здійснюють постійний рух з метою відновлення та відтворення фізичного та морального зносу засобів праці за рахунок акумулювання в амортиза-

ційному фонді необхідної кількості грошових коштів. Функція відтворення тісно пов'язана із попередньою, але передбачає, що амортизація призначена для здійснення як простого, так і розширеного відтворення основних засобів [3, 5, 6].

3. Крім того, амортизація може виконувати накопичувальну функцію – забезпечення акумулювання амортизаційних відрахувань в амортизаційному фонді. Ця функція цілком пов'язана із відтворювальною функцією, оскільки саме накопичені кошти є джерелом для розширеного відтворення засобів праці.

З накопичувальною функцією амортизації пов'язане також питання можливості та доцільності нецільового використання амортизаційного фонду, оскільки в процесі накопичення коштів, за умови браку оборотного капіталу, амортизаційний фонд може відігравати роль резерву коштів для поповнення обігового капіталу або служити джерелом одержання прибутку, якщо ці кошти будуть вкладатися в цінні папери.

4. Функція регулювання реалізується через встановлення та використання законодавчо закріплених норм та нормативів для здійснення амортизаційних розрахунків. У цьому випадку амортизація впливає на формування розміру бази податку на прибуток і створює можливості для регулювання підприємством рівня сплачених податків (реалізується через використання прискореної та неприскореної амортизації), а для держави – створює можливості для реалізації податкової політики. Ця функція логічно впливає з податкової концепції амортизації [8, 16].

5. Облікова функція пов'язана з відображенням реальних витрат засобів праці на виробництво продукції [1].

Деякі автори [3, 4] вважають, що амортизації властива функція стимулювання, яка пов'язана з впровадженням на підприємствах науково-технічних досягнень, підвищенням зацікавленості у якомога скорішому відтворенні зношених та оновленні діючих засобів праці. На нашу думку, це функція держави – шляхом виваженої амортизаційної політики стимулювати оновлення основного

капіталу, адже сама по собі амортизація не здатна його стимулювати.

Висновки. Очевидно, що питання сутності поняття «амортизація» в сучасній науковій економічній думці складне та багатогранне і жодна з існуючих концепцій нездатна дати задовільного пояснення.

Усі концепції є теоретично рівноправними та мають практичні можливості використання для обґрунтування амортизаційної політики. На підґрунті вартісної концепції амортизації формуються інші. Проте мета та завдання всіх п'яти концепцій є різними.

Вартісна концепція амортизації є універсальною для оцінки зносу основних засобів, і її застосування можливе навіть за відсутності їх експлуатації. Актуальність її застосування полягає у відображенні в бухгалтерському обліку реальної вартості основних засобів і розкритті цієї інформації у звітності.

Економічна, податкова та інвестиційна концепції амортизації є більш вузькоспеціалізованими та мають конкретну мету – формування амортизації як статті витрат.

Бухгалтерська концепція амортизації орієнтована на визначення фінансового результату. У ринкових умовах їй необхідно приділяти найбільшу увагу з метою інформування про використану методику амортизації у бухгалтерському обліку.

Отже, під амортизацією пропонується розуміти комплексну економічну категорію, яка характеризує систематичне поступове перенесення вартості активів унаслідок зносу на готову продукцію (виконані роботи, надані послуги) з метою акумулювання коштів на відшкодування витрат на їх відтворення.

Підбиваючи підсумок дослідження функцій амортизації, на нашу думку, слід відзначити, що в сучасних умовах господарювання амортизація виконує функції відшкодування, відтворення, регулювання, накопичення та обліку. Функція регулювання реалізується на рівні держави. Усі функції амортизації органічно взаємопов'язані та взаємообумовлені – їх розмежування можливе лише умовно та абстрактно. Усі вони

разом відображають глибинні об'єктивні процеси перенесення вартості основних засобів на продукт, їх відновлення на розширеній основі.

Список використаної літератури

1. Борисенко З.М. Амортизаційна політика / З.М. Борисенко. – К.: Наукова думка, 1993. – 135 с.
2. Веретенникова І.І. Амортизація і амортизаційна політика / І.І. Веретенникова. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 192 с.
3. Фукс А.Е. Амортизація і оновлення основного капіталу: теорія і практика / А.Е. Фукс. – К.: Київський держ. екон. ун-т, 1996. – 160 с.
4. Тальмина П.В. Финансовые рычаги повышения фондоотдачи / П.В. Тальмина. – М.: Финансы и статистика, 1990. – 207 с.
5. Амортизація і оптимальні строки служби техніки / С.Н. Козьменко, Т.А. Васильєва, С.П. Ярошенко и др. – Сумы: Деловые перспективы, 2005. – 223 с.
6. Савельєв Н. Амортизаційна політика для економічного росту і структурного розвитку (обзор зарубіжного опыта) / Н. Савельєв // Труды центра изучения истории глобализации СНГ // www.tpprf.ru/common/upload/files/2004102210184793.doc
7. Шем'якіна Н.В. Амортизація основних засобів: проблеми та методи вирішення / Н.В. Шем'якіна. – Донецьк: Ін-т економіки пром-ті, 2009. – 98 с.
8. Городянська Л.В. Відтворення основних засобів на підприємствах України: теорія і практика обліку та аналізу / Л.В. Городянська. – К.: КНЕУ, 2008. – 224 с.
9. Голов С.Ф. Концепции амортизации и их влияние на учет и управление в современных условиях / С.Ф. Голов // Бухгалтерский учет и аудит. – 2004. – № 8. – С. 9–15.
10. Бернар И. Толковый экономический и финансовый словарь. Французская, русская, английская, немецкая, испанская терминология: в 2 т. Т. 1; пер. с фр. / И. Бернар, Ж.-К. Колли. – М.: Междунар. отношения, 1994. – 784 с.
11. Макконелл К.Р. Экономикс: в 2 т. Т. 1 / К.Р. Макконелл, С.Л. Брю; пер. с англ. 14-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 983 с.
12. Нідлз Б. Принципы бухгалтерского учета / Б. Нідлз, Х. Андерсон, Х. Колдуэлл; пер. с англ.; под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 496 с.
13. Хендриксен Э.С. Теория бухгалтерского учета / Э.С. Хендриксен, М.Ф. Ван Бреда; пер. с англ.; под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 576 с.
14. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом Міністерства фінансів від 27.04.2000 р. № 92 // <http://zakon.nau.ua/doc/?code=z0288-00>
15. Економічна енциклопедія: у 3 т. Т. 1 / за ред. С.В. Мочерного. – К.: Академія, 2000. – 864 с.
16. Боброва О.Г. Амортизаційна політика у відтворенні основних засобів / О.Г. Боброва // Економіка АПК. – 2000. – № 4. – С. 54–61.

В статті розглянуті підходи вітчизняних і зарубіжних економістів щодо визначення амортизації як економічної категорії, на їх основі визначені основні концепції і функції амортизації.

Ключевые слова: амортизація, концепції амортизації, функції амортизації, знос, воспроизводство.

In this article observed the approaches of the native and foreign economists about define the essence of depreciation like the economics' category, on their suggestions were put the main concepts of depreciation and were analyzed the functions of depreciation.

Key words: depreciation, the concept of depreciation, amortization features, wear and tear, reproduction.

Надійшло до редакції 12.10.2010

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

УДК 361.311.1:658.115.3

Е.П. БУТИН, аспирант Института проблем рынка
и экономико-экологических исследований НАН Украины

В.М. ЛЫСЮК, кандидат экономических наук, старший научный сотрудник
Института проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины

С.Г. АЖНАКИН, ведущий инженер Института проблем рынка
и экономико-экологических исследований НАН Украины

ПРИНЦИПЫ ПРИВЕДЕНИЯ УРОВНЯ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ В ЖКХ К МИРОВЫМ СТАНДАРТАМ

В статье рассматривается проблема увеличения роли энергосбережения в ЖКХ страны, которое должно способствовать более эффективному использованию энергоресурсов. Авторами предлагаются возможные пути решения этой проблемы.

Ключевые слова: энергосбережение, ЖКХ, природные монополии, экономическая эффективность.

Вступление. Основа реформирования ЖКХ и приведения его к мировым стандартам заключается в комплексе мер, направленных на снижение издержек при производстве услуг. Экономической основой осуществления этого процесса является энергоресурсосбережение.

Конечные цели энергосберегающей политики в ЖКХ – сокращение затрат на содержание и эксплуатацию жилья, и, соответственно, обеспечение экономических интересов населения при переходе отрасли ЖКХ на режим безубыточного функционирования.

Для достижения указанных целей необходимо обеспечить:

– повсеместное внедрение приборного учета и регулирования потребления тепловой энергии и воды, организацию взаиморасчетов за потребление ресурсов по показаниям приборов;

– реализацию комплекса мер по энергосбережению, обеспечивающего надежное тепло- и водоснабжение ЖКХ и объектов бюджетной сферы практически без расширения существующих энергоисточников;

– создание экономического механизма, стимулирующего процесс энергосбережения;

– совершенствование системы тарифов, стандартизации, сертификации и метрологии, направленных на энергосбережение.

Главная задача участников процесса энергосбережения и энергопотребления состоит не только в комплексном использовании всех рычагов управления спросом на ресурсы и стимулирования энергосбережения, но и создание условий, побуждающих население принять заинтересованное участие в управлении снижением спроса на энергоносители [1].

Основными целями реформирования жилищно-коммунального хозяйства являются:

– обеспечение условий проживания, отвечающих стандартам качества;

– снижение издержек производителей услуг и, соответственно, тарифов при поддержании стандартов качества предоставляемых услуг;

– смягчение для населения процесса реформирования системы оплаты жилья и коммунальных услуг при переходе отрасли на режим безубыточного функционирования.

Основными способами достижения указанных целей являются:

– совершенствование системы управления, эксплуатации и контроля в жилищно-коммунальном хозяйстве;

– переход на договорные отношения, развитие конкурентной среды, предоставление потребителям возможности влиять на объем и качество потребляемых услуг, преимущественно конкурсный отбор организаций, осуществляющих управление жилищным фондом и его обслуживание, обеспечивающих коммунальные предприятия материалами, оборудованием и выполняющих проектно-строительные работы;

– совершенствование системы оплаты жилья и коммунальных услуг, в том числе: установление повышенных тарифов на сверхнормативную площадь жилья и сверхнормативное потребление коммунальных услуг, а также дифференциация оплаты в зависимости от качества и местоположения жилья; совершенствование системы социальной защиты населения: упорядочение существующей системы льгот, усиление адресной направленности выделяемых на эти цели средств [2].

Анализ публикаций. Данной проблемой занимались такие выдающиеся отечественные и российские ученые: В.В. Бузырев, Н.В. Воронина, А.С. Жуков, Ю.Ф. Маршалова, Л.А. Симонов, В.З. Черняк.

Постановка задачи. Опыт реализации энергосберегающих мероприятий и проектов показывает, что директивного администрирования энергосбережения недостаточно для достижения значительного эффекта экономии энергоресурсов. Ключевым условием развития энергосбережения в стране является создание таких условий экономической среды, при которых энергосбережение становится бизнесом с хорошей рентабельностью. Сегодня практически незадействованными остаются методы экономического стимулирования, заключающиеся в создании благоприятных условий для развития рыночных отношений в сфере энергосервисных услуг, в появлении товаров и услуг, позволяющих получать дополнительные выгоды от экономии энергоресурсов. В це-

лях создания благоприятных экономических условий для развития энергосбережения как отдельной сферы бизнеса необходимо:

1. Разработать правила и стандарты оказания энергосервисных услуг.

2. Разработать правила учета энергосберегающего эффекта.

3. Разработать формы типовых договоров и правил взаимоотношений между заинтересованными сторонами в процессе оказания энергосервисных услуг.

4. Разработать правила использования экономии, получаемой в результате проведения энергосберегающих мероприятий (в основном для бюджетных организаций).

5. Разрабатывать и поддерживать инфраструктуру рынка энергосервисных услуг (в том числе рынок оборота присоединенной мощности).

Кроме того, осуществляя экономическое регулирование, необходимо учитывать ряд специфических особенностей, присущих отдельным категориям потребителей

Результаты. Анализ текущей ситуации в ЖКХ показывает, что энергопотребление в коммунально-бытовом секторе в последнее время растет опережающими темпами и становится преобладающим в структуре энергобаланса. Обусловлено это ростом количества и разнообразия бытовых приборов. Одновременно растет и потенциал энергосбережения в этом секторе. Однако высвобождению этого потенциала очень сильно препятствует несколько факторов:

– огромное количество мелких конечных потребителей, работать с которыми адресно не представляется возможным;

– невозможность прямого регулирования объемов энергоснабжения и выставления соответствующих требований по энергосбережению к квартирам – частная собственность [3].

Таким образом, основными инструментами реализации потенциала в квартирах становятся методы косвенного воздействия на потребителей и создания условий, когда энергосбережение объек-

тивно выгодно или иной альтернативы просто не существует. К числу таких инструментов можно отнести:

- информирование и просвещение, т. е. информационно-пропагандистская работа – использование любых инструментов информирования потребителей о возможностях и выгодах энергосбережения, о частной и общественной пользе таких действий. Это и стенды в подъездах, и письма, и общественная реклама, и многое другое;

- маркировка энергопотребляющих приборов и устройств – общераспространенная мировая практика заключается в том, что практически все энергопотребляющие приборы маркируются на соответствие принятому классу энергоэффективности. Эта информация является неотъемлемой и публичной характеристикой прибора и потребитель при приобретении товара может принимать решение не только с учетом покупной стоимости, но и стоимости дальнейшей эксплуатации, которая, в свою очередь, будет определяться в основном стоимостью потребляемых энергоресурсов;

- ликбез по простейшим техническим решениям, т. к. существует достаточно большой набор простейших решений, реализация которых под силу непосредственно жильцам, и которые могут повышать эффективность конечного энергопотребления. Например, «не загоразивание батарей», установка теплоотражающих экранов между стеной и батареей, применение термопленки на окна, отладка вентиляции, установка терморегуляторов на батареи (радиаторные термостаты), установка форточных рекуператоров и т. д. Эти простейшие и очевидные решения могут быть реализованы как непосредственно самими жильцами, так и представителями управляющей компании. Затраты на такие мероприятия минимальны и позволяют получить пусть и незначительный в общем балансе, но очевидный эффект [4];

- организация учета энергоресурсов. Несмотря на то, что сами приборы учета непосредственно не экономят энергоресурсы, их внедрение в подавля-

ющем большинстве случаев приводит к снижению энергопотребления. Это обусловлено тем, что потребители начинают получать точную достоверную информацию о своем потреблении, появляется возможность регулировать свои расходы на коммунальные услуги (тариф на количество) и, в результате, потребители естественным образом оказываются мотивированы на энергосбережение. Поэтому вопрос установки приборов учета всех энергоресурсов и организации расчетов за потребляемые энергоресурсы по показаниям счетчика (к сожалению, достаточно распространена практика, когда счетчики установлены, а учет не ведется) является одним из основных инструментов повышения эффективности потребления энергоресурсов.

Применительно к учету потребления энергоресурсов в квартирах речь идет о следующих шагах:

- установка водомеров в каждую квартиру – в новых домах, как обязательное условие госприемки здания, в старых либо через личную инициативу граждан, либо через воздействие на управляющие компании;

- установка двухставочных (двухзонных) поквартирных счетчиков электроэнергии – позволяет потребителям получить возможность часть своих энергоемких бытовых процессов перенести на время, когда действует пониженный тариф. Например, стирку автоматическими стиральными машинами (автоматические посудомоечные машины) возможно проводить в ночное время, когда тариф на электроэнергию существенно ниже дневного. Как показывает анализ, таким образом потребители получают возможность снижать свои счета на электроэнергию до 30%. Введение пиковых тарифов (повышенные тарифы в часы максимума потребления) еще более повысит привлекательность и выгоду потребителей от установки таких счетчиков;

- установка газовых счетчиков (там, где есть бытовое потребление газа). В настоящее время бытовое потребление газа в большинстве случаев не учи-

тывается квартирными приборами учета, расчет потребления идет по нормативам. Установка счетчиков потребляемого газа позволит ввести «отрицательную мотивацию» на использование газа как дополнительного средства обогрева помещения или использование его в поквартирных газовых колонках;

– наличие поквартирных приборов учета, которое не устраняет необходимость использовать общедомовые приборы управляющими компаниями. Достоинством жилого дома является возможность как общего учета (общедомовой прибор), так и поквартирного учета. Появление управляющих компаний должно сопровождаться переходом на оплату по общедомовым приборам. Это создаст новые экономические стимулы как управляющей компании, так и жителей по повышению эффективности конечного энергопотребления.

Использование общедомовых приборов учета позволяет управляющей компании:

– посредством контроля показаний приборов учета воды (поквартирных и общедомовых) и водоразборной арматуры через контроль ночного водопотребления выявлять повышенные утечки и точно устранять их. Аналогичные эффекты дает и контроль суточных тепловых режимов потребления, выявление и оценка объема электроэнергии, потребляемой на термические нужды (электрообогрев);

– выявлять случаи хищения и повышенного энергопотребления, что, в свою очередь, позволяет адресно работать с потребителями которые избыточно или нерационально тратят энергию, повышать уровень собираемости и принимать решения, дающие максимальный эффект.

Дополнительными возможностями и стимулами от установки приборов учета, является возможность повышения эффективности выделения субсидий из бюджета отдельным категориям граждан (потребителей). Более того, во многих случаях, приборный учет позволяет снижать объемы субсидирования, что высвобождает дополнительные

средства бюджета, которые возможно использовать более рационально, в том числе и на стимулирование энергосбережения [5].

Для приведения уровня ЖКХ до мировых стандартов необходимо также рассмотреть вопрос требований при капитальном ремонте зданий / помещений.

Традиционно при капитальном ремонте здания основное внимание уделяется восстановлению капитальных характеристик здания/помещения и в меньшей степени вопросам повышения энергоэффективности здания. В то же время именно при проведении капитального ремонта возможно внедрение ряда технических и технологических решений, которые снижают общедомовое потребление энергии и, как следствие, снижают бремя оплаты коммунальных услуг для жителей этого дома. К числу таких мероприятий и решений относятся:

– установка автоматизированных систем коммерческого учета энергоресурсов;

– внедрение горизонтальной разводки труб системы отопления в квартирах (в совокупности с регуляторами и термостатами позволяет осуществлять локальное регулирование температуры в квартирах);

– заделка швов, щелей, капитальное утепление;

– наладка системы вентиляции и т. д.;

– дополнительные механизмы стимулирования потребителей со стороны управляющих компаний.

Однако следует учитывать, что даже в пределах одного подъезда живут семьи с разным уровнем благосостояния, отношением к энергоресурсам и т. д. При этом основным критерием оплаты коммунальных услуг являются обезличенные характеристики – метр квадратный и количество членов семьи (проживающих). Таким образом, зачастую даже совершенно одинаковые квартиры могут отличаться по эффективности энергопотребления в разы. При этом в одной квартире всегда будет открыта форточка, использованы электрообогрев, уте-

плены полы и т. д., в другой будут изменять все возможные технические решения по снижению энергопотребления — а в результате в пересчете на квадратные метры оплата, например, отопления будет одинаковой. Необходимо дать возможность управляющим компаниям вводить коэффициенты, которые бы позволяли учитывать в платеже за коммунальные услуги уровень энергоэффективности потребления в квартирах. Для этого потребуется хотя бы один раз в год осматривать квартиру и давать ей оценку. Полученные результаты в дальнейшем использовать при расчете платежей. При этом конечный потребитель сам принимает решение, предъявлять квартиру или нет. При отсутствии желания должна иметься возможность оплачивать по стандартной стоимости или по повышенному коэффициенту. При предъявлении квартиры и внедрении энергосберегающих мероприятий возможна плата с учетом понижающего коэффициента.

У управляющих компаний (в таком случае) появляется возможность использовать нетрадиционные методы стимулирования энергоэффективности у жителей, в том числе и посредством стимулирования и помощи в приобретении более эффективных бытовых приборов. Таким образом, будет возможна система, при которой жилец может приобрести энергоэффективную технику или осуществлять энергосберегающие мероприятия в кредит, получая прибыль от снижения квартплаты. Для управляющих компаний такая услуга может стать дополнительным бизнес-процессом: с одной стороны, как дополнительная прибыль (например, покупая энергоэффективную продукцию дешевле по оптовым ценам и продавая по розничным); во вторых — продажа такой продукции подразумевает, что она будет установлена и будет снижено энергопотребление, что также даст дополнительный эффект для бизнеса управляющих компаний. В то же время для жителя (за счет простоты принятия решения и возможности оплачивать энергоэффективную технику в рассрочку в составе квартплаты) появ-

ляются дополнительные стимулы к энергосбережению. [6]

Основными заинтересованными сторонами во внедрении энергосберегающих проектов и мероприятий в жилищно-коммунальном хозяйстве должны стать управляющие компании (исполнители коммунальных услуг). Основной доход управляющие компании будут получать от предоставления жителям коммунальных услуг, для качественного оказания которых они приобретают соответствующие энергетические ресурсы. И чем больше разница между стоимостью приобретенных энергоресурсов и стоимостью оказанных коммунальных услуг, тем более эффективен бизнес управляющей компании. Внедрение энергосберегающих мероприятий позволит снизить потребление энергоресурсов при сохранении качества оказываемых коммунальных услуг.

Основными препятствиями к внедрению энергосберегающих мероприятий управляющими компаниями являются:

- 1) отсутствие базовых знаний о возможностях энергосбережения;
- 2) отсутствие необходимой технической компетенции для реализации конкретных мероприятий;
- 3) отсутствие необходимых финансовых ресурсов для реализации энергосберегающих мероприятий.

Первая проблема (отсутствие необходимых знаний) решается путем разработки и распространения (при необходимости с обучением) методических материалов, описывающих типовые технические и организационные решения по энергосбережению, доступно объясняющие выгоду и экономический эффект от внедрения мероприятий. Эту роль должны возложить на себя уполномоченные в области энергосбережения органы государственной власти. Проблема отсутствия необходимой технической компетенции для реализации мероприятий решается через привлечение специализированных энергосервисных компаний, которых на сегодняшний день на рынке имеется достаточное количество [7].

Проблему отсутствия необходимых финансовых средств у управляющих компаний, возможно решить посредством:

1) формирования целевых адресных программ поддержки внедрения энергосбережения в жилищно-коммунальном хозяйстве за счет средств бюджетов соответствующих уровней;

2) привлечения внебюджетных источников на базе реализации схем энергосервисных контрактов, когда инвестиции в энергосберегающие мероприятия возвращаются через снижение платежей за потребляемые энергоресурсы. Для этого необходима разработка типовых форм таких контрактов.

Выводы. Глобальная экономия – это стратегия не самих предприятий жилищно-коммунального хозяйства, а органов власти по отношению к ним, что является правомерным ввиду их финансовой и административной зависимости от городской администрации. Глобальная экономия не предусматривает в краткосрочном периоде прямого сокращения выделяемых бюджетных средств или повышения тарифов при прочих равных условиях.

Огромные текущие расходы на ЖКХ и необходимость капитальных вложений нацеливают на формирование системы многовариантности источников их финансирования.

Для формирования системы многовариантного развития городской инфраструктуры в органе местного самоуправления должен быть разработан комплекс мер, способствующий притоку финансовых ресурсов. Этот комплекс основан на маркетинговых инструментах. Полученные средства направляются на внедрение ресурсосберегающих технологий, автоматизацию, механизацию, страхование и другие мероприятия, дающие в будущем сокращение текущих расходов в жилищно-коммунальной сфере.

Основным направлением стратегии глобальной экономии применительно к жилищным организациям является связанная диверсификация деятельности жилищно-коммунальных предпри-

ятий. Широкий, но гармоничный номенклатурный ряд оказываемых услуг приведет к появлению новых источников финансирования предприятий ЖКХ при сохранении профиля их деятельности и более полном удовлетворении потребностей населения.

Стратегия глобальной экономии – это стратегия органов власти по отношению к ЖКХ, предполагающая комплексное сокращение затрат за счет реализации стратегии диверсификации внутри предприятия, организационного и финансового реинжиниринга и механизации. Для коммунальных предприятий стратегия глобальной экономии выражается в экономической заинтересованности внедрять энергоресурсосберегающие технологии, что и позволит ускорить решение проблемы приведения уровня ЖКХ страны к мировым стандартам.

Список использованной литературы

1. Бузырев В.В. Экономика жилищной сферы / В.В. Бузырев. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 256 с.
2. Жуков Д.М. Экономика и организация жилищно-коммунального хозяйства города: учеб. пособие / Д.М. Жуков // ВЛАДОС – ПРЕСС. – 2003. – 96 с.
3. Воронина И.В. Особенности построения системы управления ЖКХ малых муниципальных образований / И.В. Воронина // ЖКХ. – 2003. – № 10. – С. 20–28.
4. Кривоносов Л.А. Технология социального проектирования / Л.А. Кривоносов. – К.: Логос, 2009. – 73 с.
5. Маршалова А.С. Экономическая и социальная сущность реформы системы управления жилищно-коммунальным хозяйством / А.С. Маршалова // Регион: экономика и социология. – 2006. – № 2. – С. 185–19.
6. Симонов Ю.Ф. Экономика жилищно-коммунального хозяйства / Ю.Ф. Симонов. – Одесса: Пальмира. – 2004. – 208 с.
7. Черняк В.З. Экономика строительства и коммунального хозяйства / В.З. Черняк. – К.: Логос, 2003. – 623 с.

У статті розглядається проблема збільшення ролі енергозбереження в ЖКГ держави, яке повинне сприяти більш ефективному використанню енергоресурсів. Авторами пропонуються можливі шляхи вирішення цієї проблеми.

Ключові слова: енергозбереження, ЖКГ, природні монополії, економічна ефективність.

The problem of increasing role of saving energy that has to allow more effective using of energy resources by the state are considered. Authors propose possible ways of solving this problem.

Key words: energy saving, utilities and communal services, natural monopolies, economic efficiency.

Надійшло до редакції 7.09.2010

УДК 658.11:331.108

С.В. ДУБІНСЬКИЙ, старший викладач
Дніпропетровського університету економіки та права

СТРАТЕГІЯ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ АУТСОРСИНГУ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті розглянуто питання впровадження стратегії системи аутсорсингу персоналу промислового підприємства. Наведено зарубіжний досвід використання аутсорсингу персоналу та його вплив на результати діяльності підприємств.

Ключові слова: аутсорсинг, концепції аутсорсингу, стратегія аутсорсингу персоналу.

Вступ. В умовах розвитку ринкової конкуренції, яка ускладнюється наслідками світової економічної кризи, кожний суб'єкт змушений займатися пошуками нових форм і методів ведення бізнесу, оптимізації управлінської системи, економії ресурсів тощо. У цьому сенсі певний інтерес викликає відносно новий підхід до управління та прийняття організаційних рішень, який називають аутсорсингом.

Попередні дослідження показали, що досвід використання аутсорсингу є ефективним, широко застосовуваним і достатньо популярним, за висновками відомих фахівців та практиків ринку. Аутсорсинг широко використовується в практичній діяльності підприємств країн з розвинутою ринковою економікою (прикладом можуть бути такі компанії, як: Dell, Nike, Ford, Compaq, General Motors, Chrysler), також його застосовують у країнах, де ринкові відносини щойно сформовані і розвиваються, зокрема в Росії (наприклад, Лукойл). Серед фахівців, які висвітлюють поняття аутсорсингу, особливо вирізняються такі, як: Б.А. Анікін, Ф.Н. Філіна, С.О. Календжян, С.Н. Лепіхіна, І.І. Заводовська, І.Д. Хаджієва, С.Г. Чувакова, М.Н. Руденко, В.І. Алешнікова, Є.А. Уткін, О.В. Манойленко, Д.М. Михайлов, Е. Йордон, Дж.Б. Хейвуд та ін. Накопичена інформація різнобічна, не завжди однозначна і потребує наукового вивчення з метою визначення основних критеріїв, показників, класифікації ви-

дів, функцій, забезпечення ефективності тощо. Виходячи з цього, можна стверджувати, що дослідження аутсорсингу як нового методу в системі менеджменту підприємства в умовах ринку є актуальним і може мати певний практичний інтерес.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення та систематизація визначень, методів реалізації аутсорсингу в системі управління підприємствами, а також розробка пропозицій щодо їх розвитку.

Для досягнення поставленої мети необхідно:

- систематизувати та класифікувати існуючі види та форми аутсорсингу;
- визначити основні сфери та механізми впровадження аутсорсингового підходу до реалізації спеціалізації підприємств;
- розробити процес впровадження аутсорсингу в систему менеджменту підприємства.

Є ряд підходів до визначення поняття «аутсорсинг», а саме:

- за визначенням американського фахівця Дж. Брайана Хейвуда [6], – це переведення внутрішнього підрозділу чи підрозділів підприємства та всіх пов'язаних із ним активів до організації постачальника послуг, що передбачає надання певної послуги протягом визначеного часу за обумовленою ціною;
- за визначенням російського автора Б.А. Анікіна [2], – це спосіб кооперування, але на відміну від інших спосо-

бів кооперування – підряду, субпідряду та сервісного обслуговування – аутсорсинг – стратегія управління компанією, а не вид партнерської взаємодії, він передбачає певну реструктуризацію виробництва корпорації та її зв'язків;

– за визначенням російського фахівця В.І. Алешникова [1] – це відмова від власного виробництва чи бізнес-процесу та придбання послуг у іншій компанії.

Слід також відзначити, що в науковій літературі функціонують ряд термінів, аналогічних аутсорсингу: *shrinking* – скорочення, стискання організації; *downsizing* – зменшення організації; *spin off* – виділення одиниць бізнесу або «відстібання» структури; екстерналізація – передача контролю за виконанням якої-небудь функції компанії, яка спеціалізується в певній сфері [1].

Наведені терміни є лише окремим випадком застосування методології аутсорсингу. На відміну від послуг сервісу і підтримки, що мають разовий, епізодичний, випадковий характер та обмежені початком і кінцем, на аутсорсинг зазвичай покладаються функції із професійної підтримки безперервної працездатності окремих систем та інфраструктури на основі тривалого контракту (не менше 1 року).

Результати дослідження. Можливості аутсорсингу, як і сфера його застосування, досить широкі. Проте сама ідея залучення зовнішніх ресурсів не є новою. Екстерналізація функцій стороннім виконавцем існує багато років, і виправдано вважається логічним продовженням принципів, закладених в ідеї поділу праці. Сьогодні наявність великої кількості близьких за значенням понять (кооперація, субконтракція, управління потужностями), а також активний розвиток і розширення сфер застосування нової методології ускладнюють однозначне тлумачення суті аутсорсингу.

Важливою відмінністю аутсорсингу від інших видів міжфірмових відносин є його стратегічний характер. Нова методологія спрямована на корінне перетворення, трансформацію бізнес-системи організації на основі глибокого і все-

бічного аналізу її функціонування. Реальні попередні розрахунки доцільності застосування аутсорсингу, безперервний контроль і оцінка поточної реалізації аутсорсинг-проектів характеризують процес впровадження аутсорсингу як планового, стратегічного рішення компанії [4].

Однак слід враховувати небезпеку втрати контролю над бізнесом у разі не виправдано глибокого аутсорсингу. Не варто передавати функції, що базуються на унікальних технологіях чи знаннях та навичках працюючих. Не можна укладати угоди аутсорсингу з фірмами, що є монополістами у цій сфері. Важливо враховувати те, що використання аутсорсингових технологій значно підвищує вірогідність витоку інформації через несумлінність партнера. Відрив керівництва компанії від частини виробничих функцій може спричинити прийняття неадекватних рішень. Крім того, аутсорсинг часто супроводжується скороченням штату власних працівників, що різко знижує мотивацію до праці.

Як вже зазначалося, рішення про укладення угоди аутсорсингу у кожному випадку приймається окремо. Для цього часто використовуються спеціалізовані матриці.

Матриця аутсорсингу являє собою досить простий і ефективний інструмент двофакторного аналізу. Аналіз проводиться за двома основними показниками (факторами) [5].

Фактор, що описує якісні характеристики підприємства (по осі абсцис). У цьому розрізі можуть використовуватися для аналізу такі об'єкти, як окремі функції діяльності, внутрішні продукти і т. д., але оптимальним параметром є оцінка компетенцій за окремими напрямками діяльності. Оцінка має провадитися шляхом експертної оцінки з якісного визначення відповідності компетенцій порівняно із зовнішнім ринком. Поля повинні застосовуватися такі, як «слабше», «так само» і «сильніше» – стосовно конкурентів або позицій послуг на зовнішньому ринку (наприклад, від кадрових, рекламних,

еккаунтингових, інжинірингових і т. д. агентств).

Щодо стратегічної важливості, оцінюваний параметр, тобто компетенції в якійсь сфері діяльності, важливий з погляду наших стратегій підприємства. Відповідно, по осі ординат має бути відкладено зони «низьку», «середню» і «високу».

Аналіз компетенцій провадиться із залученням експертної групи як власних, так і сторонніх фахівців. У результаті роботи експертної групи, кожної з розглянутих компетенцій (функцій) присвоюється усереднений ранг, що і служить відправною точкою для ухвалення рішення. У результаті групування компетенцій за полями матриця аутсорсингу пропонує рішення зі збереження, розвитку, купівлі на стороні або виділення в самостійний бізнес наявних компетенцій так, як це зазначено на рис. 1.

Безумовно, для України дуже важливий світовий досвід. Особливо цікавим може бути вивчення процесів, що відбуваються в країнах, які нещодавно перебували в умовах, подібних до вітчизняних. Розглянемо для прикладу результати впровадження аутсорсингу бізнесовими структурами Польщі. Порівняємо, наскільки очікування від впровадження цих технологій відповідають кінцевому результату (рис. 2).

Аутсорсинг персоналу – це одна зі сфер кадрового менеджменту, що передбачає виведення частини персоналу зі штату компанії замовника й оформлення в штат компанії-провайдера. Усю юридичну відповідальність за найманий персонал, включаючи такі моменти, як ведення бухгалтерії і кадрового діловодства, повна і своєчасна виплата заробітної плати, сплата відповідних податків, соціальні та медичні гарантії тощо, несе провайдер. При цьому співробітники продовжують працювати на колишніх робочих місцях, виконуючи свої колишні функції, але їхнім роботодавцем тепер є компанія-провайдер [7].

Ця послуга полягає в передачі якоїсь частини певних функцій із забезпечення діяльності однієї фірми (замовника) іншій компанії (провайдеру або виконавцеві).

Переваги аутсорсингу полягають у зменшенні числа співробітників у штатному розписі замовника, що у свою чергу веде до зниження видатків на персонал, які несе компанія. Крім того, відбувається помітне зниження адміністративного навантаження, оскільки, як згадувалося вище, компанія-провайдер, що здійснює аутсорсинг, управління позаштатним персоналом бере на себе. Далі: компанія замовник тепер має можли-

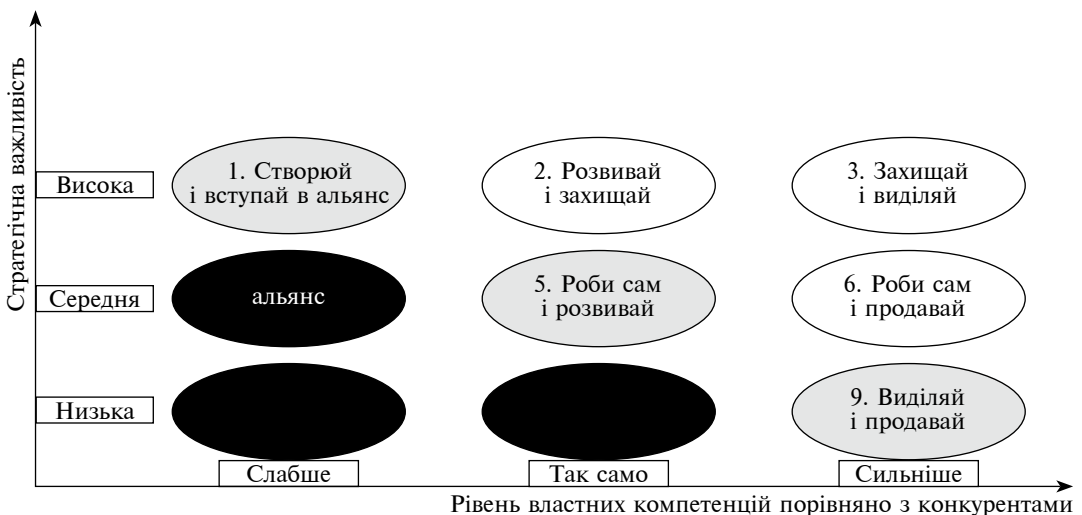


Рис. 1. Матриця аутсорсингу

дачі управління персоналом іншій стороні [6].

Саме по собі скорочення персоналу при використанні HR-аутсорсингу – дуже серйозна проблема. Однак, відповідно до умов договору між компанією-замовником і аутсорсером, останній бере на себе не тільки зобов'язання з розрахунку заробітної плати, сплати податків і соціальних зборів, проблем лікарняних і відпусток, але й судові спори з персоналом. Так, у 2001 р. HR-аутсорсинг дозволив телекомунікаційній компанії Nortel Networks скоротити 25% (25000 чоловік) персоналу, Ericsson – 19% (21700 чоловік), Motorola – 14% (15000 чоловік).

Таким чином, розумне використання аутсорсингу персоналу може привести до таких довгострокових ефектів для бізнесу:

- відкриття нових проектів у найкоротший термін;
- контроль витрат на персонал і створюваної додаткової вартості;
- збільшення ефективності роботи компанії;
- скорочення витрат на фонд оплати праці;
- зосередженість на основному бізнесі компанії;
- зниження ризиків [8].

Щодо використання підприємствами зовнішніх працівників розрізняють кілька видів аутсорсингу: аутсорсинг бізнес процесів (BPO) і аутсорсинг персоналу (PO). Ці два види аутсорсингу досить часто ототожнюються, хоча насправді мають як спільні риси, так і істотні розбіжності.

Висновки. Узагальнюючи проведені дослідження, можна зробити висновки, що аутсорсинг – новий прогресивний метод організації управління діяльністю, який полягає в передачі непрофільюючих функцій іншим виконавцям з певним організаційно-економічним і юридичним забезпеченням, який практично розвиває принцип спеціалізації в системі менеджменту підприємств.

Аутсорсинг, як метод ефективно організації бізнесу, має ряд переваг та недоліків. Головною перевагою є забезпечення механізмів ефективно ре-

алізації з точки зору ресурсної складової (економія коштів, організаційно-управлінські та інституційні перетворення), кадрового супроводу (кадрової політики, юридичного забезпечення).

Запропонований процес застосування аутсорсингу в системі менеджменту підприємства певним чином вирішує прикладні завдання впровадження методу і пов'язує їх з цілями та функціями діяльності підприємства.

Однією з причин повільного впровадження аутсорсингу в Україні називають відсутність відповідного законодавчого визначення й регулювання процесів аутсорсингу. Однак Господарський Кодекс України досить чітко визначає права кожної із сторін через господарські договори, а Конституцією гарантовано право кожного громадянина здійснювати підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом. Тому, на нашу думку, відсутність спеціального Закону не є перешкодою на шляху поширення аутсорсингу.

Виходячи з того, що застосування операцій аутсорсингу містить досить високі ризики, пов'язані з можливою втраченою контролю з боку замовника над технологічним процесом, якістю виконання, імовірністю можливої втрати власної конкурентоспроможності, подальші дослідження у цьому напрямі передбачають розробку методик оцінки ризиків застосування аутсорсингових операцій та розробку регламентів взаємодії замовника і виконавця з погляду дотримання балансу їх інтересів та розподілу економічного ефекту в стратегічній перспективі.

У розвинутих країнах аутсорсинг став важливим інструментом забезпечення конкурентних переваг підприємства. На українському ринку цей процес відбувається не так швидко, однак із загостренням конкуренції на споживчому ринку все більше підприємств визнають його переваги і доцільність використання.

Список використаної літератури

1. Алешникова В.И. Аутсорсинговая модель управления организацией /

В.И. Алешникова // Вестник ВГУ: Экономика и управление. – № 1. – 2008. – С. 111–114.

2. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций: учеб. пособие; под ред. проф. Б.А. Аникина. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 187 с.

3. Календжян С.О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний: монография / С.О. Календжян. – М.: Дело, 2009. – 272 с.

4. Клементс С. Аутсорсинг бизнес-процессов. Советы финансового директора: пер. с англ. / С. Клементс, М. Доннеллан. – М.: Вершина, 2008. – 416 с.

5. Кутуева Д.З. Аутсорсинг: нова концепція в проектуванні бізнес-процесів компанії / Д.З. Кутуева // Про-

блеми сучасної економіки. – 2007. – № 1 (21). – С. 95–98.

6. Хейвуд Дж. Брайан. Аутсорсинг. В поисках конкурентных преимуществ / Хейвуд Дж. Брайан; под ред. И.С. Половицы. – М.: Вильямс, 2007. – 174 с.

7. Дубинский С.В. Зарубежный опыт аутсорсинга трудовых ресурсов и его влияние на организационную эффективность производственных предприятий / С.В. Дубинский // Харьков «Бізнес-інформ». – 2010. – № 6. – С. 111–113.

8. Дубинский С.В. Аутсорсинг как Инструмент усовершенствования организационно-экономического механизма управления предприятием / С.В. Дубинский // Харьков «Бізнес-інформ». – 2010. – № 7. – С. 159–162.

В статье рассмотрены вопросы внедрения стратегии системы аутсорсинга персонала на промышленном предприятии. Приведен зарубежный опыт использования аутсорсинга персонала и его влияние на результаты деятельности предприятий.

Ключевые слова: аутсорсинг, концепции аутсорсинга, стратегия аутсорсинга персонала.

The present article examines the issues of implementing personnel outsourcing system strategy at industrial enterprise. The author provides an international experience personnel outsourcing and its influence on enterprise performance.

Key words: outsourcing, the concept of outsourcing, HR strategy.

Надійшло до редакції 20.09.2010

УДК 658.11:334.012.42

Л.К. БЕЗМЕНКО, кандидат економічних наук, доцент
Національної металургійної академії України

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Статтю присвячено питанням удосконалення системи показників економічної діагностики комерційної діяльності підприємства на основі адаптивного підходу, яка дозволить сформулювати оптимальні замовлення на товари.

Ключові слова: економічна діагностика, комерційна діяльність, система показників, адаптивний підхід, оптимальні замовлення.

Актуальність проблеми. Дослідження умов ефективного управління українськими підприємствами є актуальним у сучасних умовах. На думку дослідників, підприємства торговельної мережі є кінцевою ланкою в процесі руху товарів від виробника до споживачів, замикаючи ланцюг господарських відносин. Однією з ознак, що обумовлюють становлення ринкових відносин, є підвищення купівельної спроможності населення і, як наслідок, зростання кількості підприємств роздрібною та оптовою торгівлі.

Оскільки торговельне підприємство одержує певну суму доходу з кожної гривні реалізованих товарів, то завдання максимізації прибутку викликає необхідність постійного збільшення обсягу товарообороту як основного фактора зростання доходів і прибутку, відносно зниження витрат обігу й видатків на оплату праці. При оптимізації товарообороту, створюються умови для зростання і розвитку торговельної мережі.

Ускладнення характеру діяльності торговельних підприємств у сучасних умовах висуває нові вимоги до інструментів управління і, зокрема, до методів дослідження й оцінки їх діяльності. Саме тому сьогодні склалися об'єктивні передумови для застосування в системі управління діяльністю торговельного підприємства такого інструменту, як економічна діагностика, яка класифікує

економічні діагнози за напрямками діяльності торговельного підприємства, а також формує шляхи вдосконалення діяльності підприємства за результатами діагностики.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Проблемам розвитку і функціонування вітчизняних підприємств торгівлі, питанням планування, організації комерції, рекламно-інформаційної діяльності зі збуту товарів і технології торгівлі присвячено наукові праці Н.Ф. Байдакова, Л.П. Дашкова, Ш.В. Опельбаума, Ф.Г. Панкратова, В.К. Памбухчиянца. Розробкам методологічних засад оцінки конкурентоспроможності товару, ринково-цінових підходів до аналізу кооперативних систем, удосконалення діяльності підприємств роздрібною торгівлі присвячено праці вчених В.В. Апопія, П.Ю. Балабана, Г.І. Башнянина, І.О. Бланка, А.А. Мазаракі та ін., які стосуються переважно структурних змін у комерційних системах.

Питання вдосконалення методів аналізу та діагностики у процесі управління діяльністю підприємства розглядаються в працях учених: М.І. Баканова, О.С. Варганова, О.М. Виборової, М.М. Глазова, Л.М. Крепкого, А.Д. Шеремета та ін.

Проте у розрізі цих досліджень виникають питання, що потребують розв'язання, а саме: удосконалення сис-

теми показників економічної діагностики комерційної діяльності торговельного підприємства з метою формування оптимальних замовлень на товари.

Метою роботи є формування системи показників економічної діагностики комерційної діяльності в умовах підприємства торговельної мережі на основі адаптивного підходу, яка дозволить здійснювати оптимальні замовлення на товари.

Вклад основного матеріалу дослідження. Під час організації своєї діяльності підприємства стикаються із проблемою реалізації продукції. Найважливішою необхідною умовою, без якої не може бути досягнуто цієї мети, є товарооборот, що являє собою планово-організаційний процес обігу засобів виробництва, від якого багато в чому залежать й інші економічні показники. Товарооборот відображає пропорції між виробництвом і споживанням, попитом та пропозицією, реалізацією і грошовим обігом, обсягом і структурою торговельної мережі, матеріальними і трудовими ресурсами. Таким чином, товарооборот – це ключовий фактор, що визначає ефективність роботи торговельної мережі. У загальний обсяг товарооборот включають усі товари, реалізовані підприємством, тобто отримані від підприємств постачальників продукції. Також товарооборот показує, наскільки швидко підприємство використовує отриману

продукцію, тобто якими темпами воно здійснює свою діяльність: чим більше на підприємство здійснюється поставок, тим стабільніше працює це підприємство.

Показники роботи основних галузей України за період січень–травень 2010 р. свідчать про те, що оборот підприємств оптової торгівлі в економіці України складає 42%, а роздрібною торгівлі – 22%, тобто ця галузь значно випереджає промисловість (31%), сільське господарство (4,0%) і будівництво (1,0%) (рис. 1). Крім того, галузь торгівлі заснована на приватній власності і зайняла лідируюче становище в економічному розвитку в умовах переходу до ринкової економіки, що підкреслює значення галузі торгівлі для першочергового застосування економічної діагностики при оздоровленні торговельних підприємств [3]. Динаміку обсягу роздрібною та оптового товарообороту підприємств України за період 2005–2009 р. наведено на рис. 2.

За даними Держкомстату України, оборот підприємств оптової торгівлі за січень–травень 2010 р. становив 359,7 млрд грн. Фізичний обсяг оптового товарообороту порівняно із січнем–травнем 2009 р. збільшився на 4,7%, а показники обороту роздрібною торгівлі за січень–травень 2010 р. становив 188,6 млрд грн, що на 1,1% більше обсягу січня–травня 2009 р.

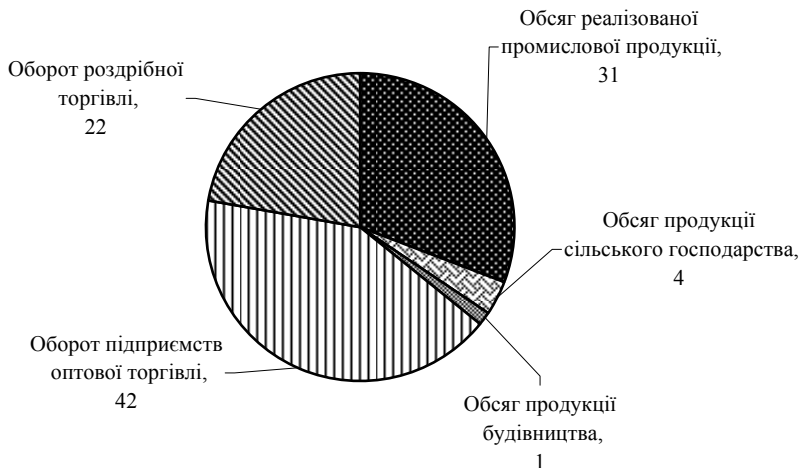


Рис. 1. Структура основних галузей України за період січень–травень 2010 р., % [5]

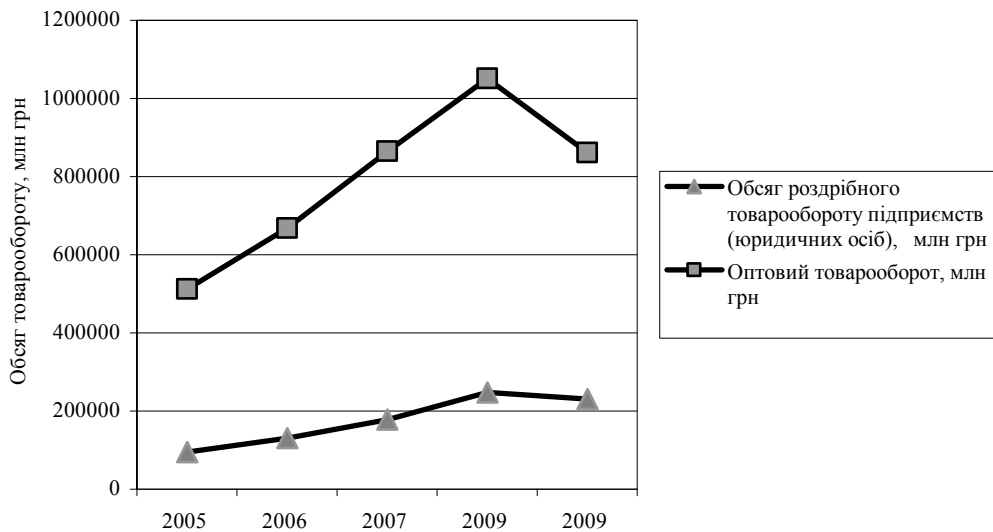


Рис. 2. Динаміка обсягу роздрібного та оптового товарообороту підприємств України за період 2005–2009 [5]

Об'єктом цього дослідження є корпорація «Fozzy Group», яка працює в Україні з 1997 р. і є однією з найбільших торгово-промислових груп України. Динаміку обороту торговельних мереж, що входять до «Fozzy Group», наведено на рис. 4. Провідним напрямком діяльності цієї корпорації є роздрібна та оптова торгівля мережі супермаркетів.

Відзначимо, що, на думку дослідників, поняття «діагностика» означає розпізнавання стану об'єкта, що визнача-

ється, за непрямими ознаками [1]. Економічна діагностика підприємства спрямована на вивчення результатів підприємницької діяльності всієї організації і роботи її структурних підрозділів, підсумком здійснення якої є обґрунтування причин порушень і відхилень у роботі організації. Одержувана інформація дозволяє менеджерам ідентифікувати реальний економічний стан організації, включаючи: надійність, стабільність, критичність і катастрофічність. Як пока-

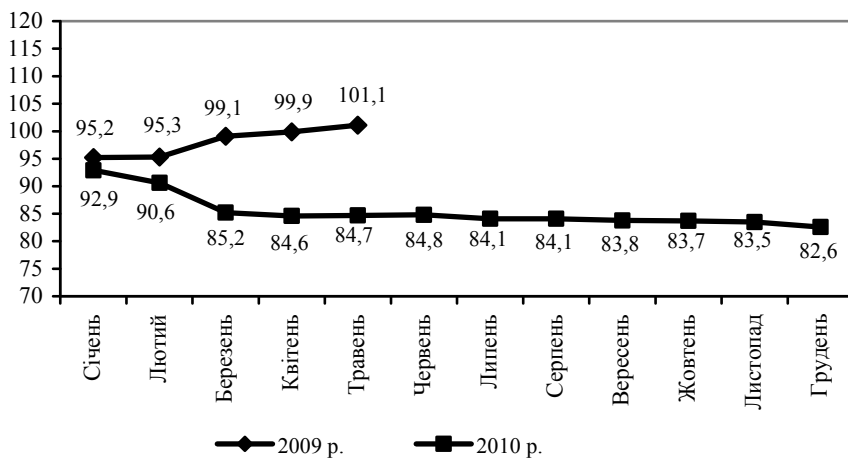


Рис. 3. Зміни обсягів обороту роздрібної торгівлі (наростаючим підсумком у відсотках до відповідного періоду попереднього року) [5]

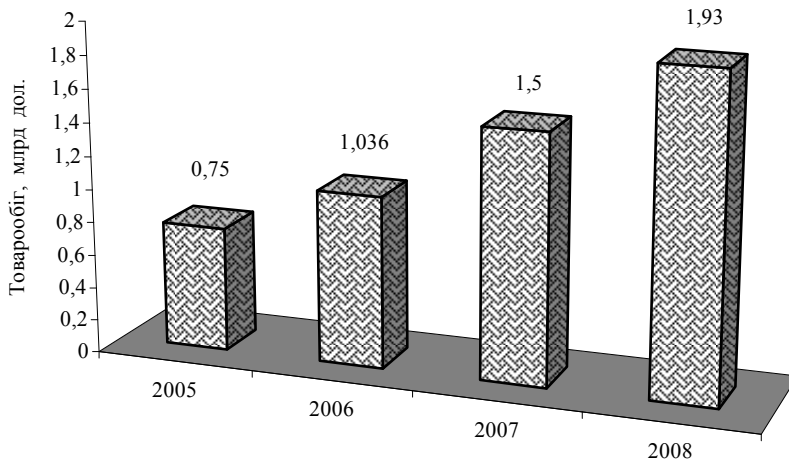


Рис. 4. Динаміка обороту торговельних мереж, що входять до корпорації «Fozzy Group» [6]

зує практика, діагностика окремих видів діяльності підприємства дозволяє чітко й недвозначно виявляти їх позитивні й негативні сторони, а діагностика підприємства в цілому передбачає синтез, тобто з'єднання, сполучення, узагальнення і зіставлення, даних про окремі види діяльності, що дозволяють визначити стан підприємства як єдиного цілого, виділивши при цьому найбільш «хворі» місця [3].

Як відомо, є ряд класифікацій до показників, що характеризують комерційну діяльність, а саме – товарооборот торговельного підприємства (табл. 1).

Загальновідомо, що в теорії прийняття управлінських рішень виділяють чотири рівні рішень: рутинні, селективні, адаптаційні та інноваційні. Ваго-

мим напрямком цієї теорії є адаптаційні рішення, які потребують ситуаційного пристосування вже відпрацьованих можливих рішень у динаміці управлінського процесу [7]. У цій роботі пропонується реалізація адаптивного підходу до економічної діагностики управління діяльністю торговельної мережі. Подано підприємство як кібернетичну систему (рис. 5).

Адаптація, тобто корекція всієї системи управління або, точніше, – всіх етапів управління, виступає в ролі більш глибокого зворотного зв'язку, що поліпшує процес управління складною системою, а саме: збір даних з аналізу товарообороту для формування оптимальних замовлень для коректних поставок, які перевищують відвантаження на міні-

Таблиця 1

Система показників економічної діагностики діяльності торговельного підприємства [4, 8]

Блок	Показники
Комерція	<ul style="list-style-type: none"> – обсяг товарообороту у вартісному вираженні в поточних цінах; – обсяг товарообороту у вартісному вираженні в порівняльних цінах; – асортиментна структура товарообороту за окремими групами товарів (грн, %); – одноденний обсяг товарообороту (грн); – обсяг товарообороту, розрахований на одного працівника, у тому числі працівника торговельної групи; – обсяг товарообороту на 1 м² загальної площі, у тому числі торговельної площі; – час обігу товарів, дні обороту; – швидкість товарообороту, число оборотів; – виручка від реалізації товарів (послуг) на 1 м² торговельної площі; – рівень витрат обігу до виручки від реалізації товарів; – рівень валового доходу до виручки від реалізації товарів; – товарооборотність; – частка торговельного підприємства на ринку

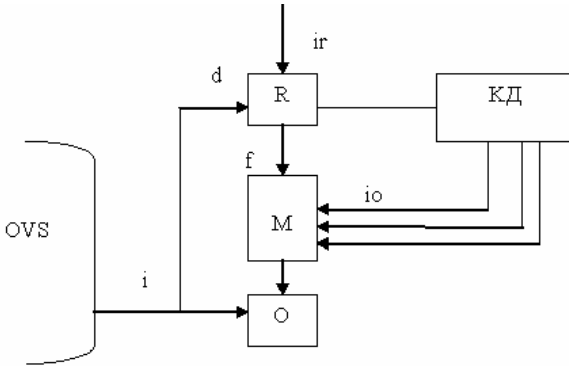


Рис. 5. Модель керованого об'єкта

R – суб'єкт управління (керуюча система); O – об'єкт управління (керована система); M – блок аналізу; OVS – зовнішнє середовище; d – канал передачі інформації про стан об'єкта; f – канал передачі керуючої інформації; i – вплив середовища на об'єкт керування; i_r – канал передачі інформації про стан об'єкта; i_o – канал передачі інформації про стан об'єкта; $КД$ – блок критеріїв економічної діагностики.

мальну кількість одиниць товару. У цій моделі блок критеріїв економічної діагностики (блок КД) використовується для формування показників, за якими оцінюється економічний стан (блок аналізу – М), і потім обумовлюється діагноз досліджуваної системи. Тому для реалізації моделі автором пропонується доповнити існуючу систему показників економічної діагностики комерційної діяльності підприємства торговельної мережі такими показниками:

1. Ефективність виконання замовлення за окремими видами товару і за певний період.
2. Ефективність товарообороту за окремими видами товару і за певний період.
3. Ліквідність товару, %.
4. Частка виторгу.

Розглянемо запропоновані показники. Ефективність виконання замовлення за окремими видами товару і за певний період розраховується за такими формулами:

$$EVZ_i = \sum_{i=1}^n \sum_{d=d1}^{d2} Kp_{id} / \sum_{i=1}^n \sum_{d=d1}^{d2} Kz_{id} \cdot 100, \quad (1)$$

якщо $Kp_{id} \leq Kz_{id}$

$$EVZ_i = 100 - \left(\sum_{i=1}^n \sum_{d=d1}^{d2} Kp_{id} - \right. \quad (2)$$

$$\left. - \sum_{i=1}^n \sum_{d=d1}^{d2} Kz_{id} \right) \cdot 100 / \sum_{i=1}^n \sum_{d=d1}^{d2} Kz_{id},$$

якщо $Kp_{id} \geq Kz_{id}$,

де EVZ_i – ефективність виконання замовлення за окремим видом товару (%);

i – вид товару;

d – дата або період запиту, $d = \overline{d1, d2}$;

Kp_{id} – кількість приходу i -го товару за певний період;

Kz_{id} – кількість замовлення за i -им товаром за певний період.

Ефективність товарообороту за кожним товаром і за певний період визначається таким чином:

$$ET_i = \sum_{i=1}^n \sum_{d=d1}^{d2} Kr_{id} \cdot 100 / \left(\sum_{i=1}^n \sum_{d=d1}^{d2} Ko_{id} + \sum \sum Kp_{id} \right), \quad (3)$$

де ET_i – ефективність товарообороту за i -им товаром (%);

Kr_{di} – кількість відпуску i -го товару за певний період;

Ko_{id} – залишок i -го товару на початок місяця.

Високий показник ліквідності товару свідчить про швидку оборотність товару. У той же час необхідно враховувати фактор того, що запас товару є оптимальним для задоволення попиту. Ліквідність товару визначається за формулою:

$$L_i = \frac{\sum_{j=1}^m \sum_{d=d1}^{d2} O_{jd}}{Z_{sr}} \cdot 100, \quad (4)$$

де L_i – ліквідність товару;

O_{jd} – виторг за групою товару за певний період;

Z_{sr} – середній товарний запас у продажних цінах.

Виторг за групою – це сума виторгу за обраний період при формуванні звіту:

$$O_{jd} = \sum_{i=1}^n \sum_{d=d_1}^{d_2} V_{id}. \quad (5)$$

Середній товарний запас у продажних цінах – товарний запас поділений на кількість днів обороту:

$$Z_{sr} = \frac{\sum_{i=1}^n T_i}{D}, \quad (6)$$

де D – кількість днів обороту.

Товарний запас у продажних цінах – це сума денних товарних запасів на складі:

$$T = \sum_{i=1}^n Z d_i, \quad (7)$$

де $Z d_i$ – денні товарні запаси на складі.

Частка виторгу являє собою кількісну характеристику швидкості оборотності товару і обчислюється як різниця між відсотком виторгу до товарного запасу в продажних цінах і відсотковою часткою виторгу від суми товарного запасу за певний період.

Якщо обсяг продажу дорівнює середньому товарному запасу, ліквідність дорівнює 100%. Якщо продажі рівні 0 при наявності товарного запасу, тоді ліквідність дорівнює 0%.

$$L_i \rightarrow \max. \quad (8)$$

Висновки. Підбиваючи підсумки, відзначимо, що застосування розробленої системи показників діагностики комерційної діяльності для підприємства дозволить:

- визначити характер впливу оцінюваних факторів на вихідний показник;
- дослідити «вузькі» місця в управлінні діяльністю;
- формувати дані з аналізу товарообороту для подальшого формуван-

ня оптимізації замовлень для коректних поставок на підприємство.

У подальшому дослідженні передбачається розробити адаптаційний алгоритм діагностики комерційної діяльності підприємства.

Список використаної літератури

1. Вартанов А.С. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология / А.С. Вартанов. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 81 с.

2. Глазов М.М. Диагностика промышленного предприятия: новые решения: монография / М.М. Глазов. – СПб.: РГГМУ, 2006. – 480 с.

3. Крепкий Л.М. Экономическая диагностика предприятия. Методология, методика, организация, диагнозы, пути совершенствования / Л.М. Крепкий. – М.: Экономика, 2006. – 216 с.

4. Марюта А.Н. Целевой экономический и управленческий анализ (контролинг): монография / А.Н. Марюта, К.Ф. Ковальчук. – Д.: Системные технологии, 2005. – 342 с.

5. Матеріали Державного комітету статистики України // <http://www.ukrstat.gov.ua>

6. Матеріали сайту корпорації fozyy // <http://www.fozyy.ua/ru/>

7. Савчук Л.М. Діагностика фінансового забезпечення в процесі управління підприємством: монографія / Л.М. Савчук, І.Г. Сокиринська. – Д.: ВАТ «Видавництво «Зоря», 2005. – 128 с.

8. Сагалакова Н.О. Роль економічної діагностики в системі управління діяльністю торговельного підприємства / Н.О. Сагалакова // Вісник Донецького державного університету економіки і торгівлі. Сер.: Економічні науки. – 2005. – № 4 (28). – С. 179–184.

Статья посвящена вопросам совершенствования системы показателей экономической диагностики коммерческой деятельности предприятия на основе адаптивного подхода, которая позволит сформировать оптимальные заказы на товары.

Ключевые слова: экономическая диагностика, коммерческая деятельность, система показателей, адаптивный подход, оптимальные заказы.

Article is devoted to questions of perfection of system of parameters of economic diagnostics of commercial activity of the enterprise.

Key words: economic diagnostics, commercial activity, index system, adaptive approach, optimal order.

Надійшло до редакції 12.10.2010

УДК 658.11:331.108

Л.В. АЛЕКПЕРОВА, старший викладач Ренійського інституту
Дніпропетровського університету економіки та права

ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВ АПК: ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА НАПРЯМИ ВІДТВОРЕННЯ

Розглянуто проблеми державного регулювання процесів розвитку трудового потенціалу підприємств АПК на регіональному рівні. Встановлено, що останнім часом на підприємствах АПК загострюється дефіцит кваліфікованих кадрів робітничих професій. Обґрунтовано напрямки та розроблено пропозиції, спрямовані на вирішення проблем відтворення та розвитку трудового потенціалу підприємств АПК.

Ключові слова: *трудоий потенціал, відтворення, розвиток, державне регулювання, робітничі професії, інвестиції.*

Постановка проблеми. Останнім часом спостерігаються яскраво виражені негативні тенденції скорочення та зниження якості трудового потенціалу підприємств АПК Одеської області, особливо в аграрному секторі виробництва. Необхідні термінові радикальні зміни в демографічній, соціальній, міграційній, політиці держави, а також в освітній сфері, сфері охорони здоров'я та врахування економічних факторів відтворення робочої сили. Це є одним з головних завдань забезпечення соціально-економічної безпеки держави.

Аналіз останніх досліджень. Актуальним проблемам розширеного відтворення трудового потенціалу підприємств АПК приділяється особлива увага в українській науковій літературі. Зокрема звертають на себе увагу в цьому аспекті праці Д.П. Богині, М.П. Бутка, Н.М. Глевацької, Т.І. Грінки, О.А. Дороніна, С.М. Задорожної, Г.О. Зелінської, Л.М. Ільч, Г.Т. Кулікова, Л.С. Лисогор, Н.В. Романова, С.М. Самойленко, Г.В. Середи, Н.М. Сливінської, Л.В. Шаульської. У працях цих та інших учених акцентується увага на тому, що серед соціальних пріоритетів особливе місце має посідати державна допомога селу. Тому при розробці і реалізації державної політики формування та розвитку трудового потенціалу, а також зайнятості, на їх думку, необхідно

враховувати процеси реформування агропромислового комплексу, під впливом яких змінюється мотивація праці, соціальний статус, доходи працівників, трудові і майнові відносини, форми організації виробничої діяльності і господарювання. При цьому соціальні перетворення слід спрямовувати на створення привабливих, насамперед для молоді, умов проживання в сільській місцевості, сприятливого соціального середовища для підвищення престижності та мотивації сільськогосподарської праці.

Однак, незважаючи на зазначені вище дослідження, слід констатувати, що процес кількісного та якісного скорочення трудового потенціалу підприємств АПК, і особливо в аграрному секторі виробництва, сьогодні продовжується. Стало очевидним, що державний вплив на формування та розвиток трудового потенціалу АПК потребує нових підходів та інструментів і має стати системним та комплексним.

Мета дослідження – обґрунтувати необхідність комплексного системного підходу при формуванні державної політики, спрямованої на створення сприятливих умов для відтворення трудового потенціалу підприємств АПК і особливо його аграрного сектора, з урахуванням позитивного зарубіжного досвіду.

Результати досліджень. У розвинутих країнах втручання держави в еконо-

мічні процеси відбувається шляхом проведення організаційних заходів з ліквідації диспропорцій у попиті і пропозиції робочої сили та шляхом проведення правових і фінансових заходів (рис. 1).

грантів, прийом їх країною-імпортером, характер діяльності, оплату праці.

З метою посилення соціальної орієнтації економіки, досягнення ефективного використання трудових ресур-

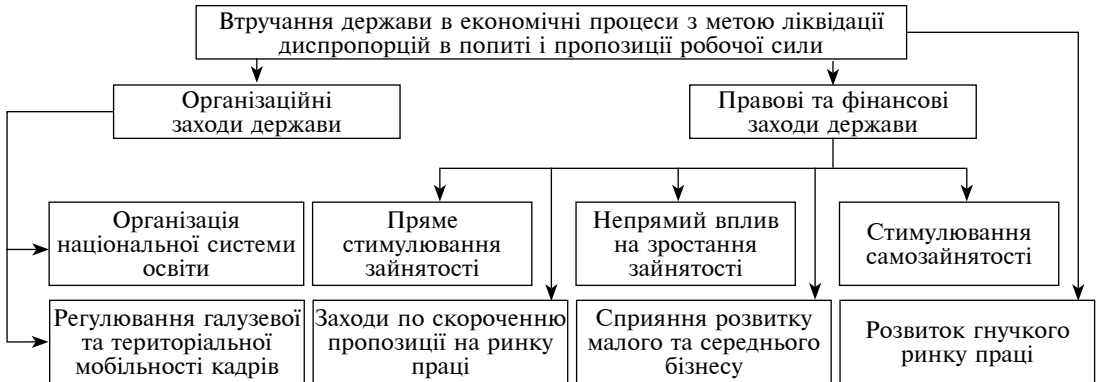


Рис. 1. Активні форми державного регулювання зайнятості на підприємствах АПК [2]

Як свідчить зарубіжний досвід, для подолання негативних тенденцій у сільській місцевості центральним державним органам та органам публічної влади на місцях необхідно враховувати наслідки руйнівних демографічно-розселенських процесів і сприймати їх як один з визначальних факторів впливу на зайнятість у сільському господарстві та переробці сільськогосподарської продукції. Наприклад, щоб процес трудової міграції був ефективний не лише для мігрантів, але і для суспільства, має бути вироблено державну ефективну міграційну політику. Доцільно розробити цільову комплексну програму, яка визначатиме порядок добору, виїзду, роботи і повернення мігрантів. Наступним кроком може стати укладання міжурядових угод, які регламентують кількість мі-

сів та забезпечення необхідних умов для створення і збереження робочих місць в аграрному секторі економіки необхідно вдосконалити механізм регулювання регіонального сільського ринку праці. Враховуючи досвід розвинутих країн світу, доцільна така модель процесу регулювання використання трудових ресурсів у системі АПК України (рис. 2).

Активними заходами регулювання зайнятості трудових ресурсів вважаються: створення додаткових сфер зайнятості (додаткові робочі місця на державних підприємствах, субсидування, створення нових робочих місць у приватному секторі, створення умов для іноземного інвестування, самозайнятості громадян, організація громадських робіт); підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації кадрів; посилення тери-



Рис. 2. Схема процесу державного регулювання використання та розвитку трудових ресурсів підприємств АПК

торіальної та професійної мобільності робочої сили; субсидування частини витрат підприємств на заробітну плату, перепідготовку і підвищення кваліфікації працівників, застосування гнучких форм зайнятості, надання допомоги у працевлаштуванні [1].

До *пасивних методів* регулювання зайнятості належить асигнування коштів на часткове відшкодування безробітним їхніх втрат у доходах [1].

Для зменшення міграції із сіл та малих міст необхідно провести комплекс заходів з метою підвищення престижності роботи на сільськогосподарських підприємствах та підприємствах харчової промисловості, зокрема шляхом створення умов для проживання, праці і відпочинку, а також посилення мотиваційних факторів. Необхідно створити сучасну виробничу і соціальну інфраструктуру, щоб життя і побут селян були не гіршими, ніж у міського населення.

Одним з факторів покращання використання трудових ресурсів у сільському господарстві є розвиток агропромислової форми виробництва шляхом формування кооперативного ведення господарства. Дослідженнями науковців встановлено, що в сільськогосподарських підприємствах, де діяльність здійснюється за схемою: виробництво – переробка – зберігання – торгівля – послуги – підсобні промисли, навіть за умов неврегульованості цінкових паритетів для сільськогосподарського виробника, така діяльність є прибутковою [3].

У зв'язку з цим трудове законодавство України має передбачати умови професійного навчання працівників, зокрема порядок організації різних форм професійного консультування персоналу, гарантії і норми соціальної підтримки працівників, які поєднують роботу і навчання, заходи державної підтримки підприємств, що забезпечують розвиток персоналу. Крім цього потребують вирішення соціальні проблеми, пов'язані з проведенням реформ на селі. Персонал закладів соціальної сфери в багатьох селах вивільнено, перспектив їх подальшого працевлаштування за фахом та місцем проживання немає, а для створен-

ня нових робочих місць в інфраструктурі села необхідна допомога держави. З урахуванням цих факторів і має формуватися державна політика зайнятості.

Водночас слід відзначити, що регулювання зайнятості досягає найвищого ефекту в тих країнах, де:

- по-перше, політика зайнятості вмонтована до загальноекономічного механізму функціонування суспільного господарства, в який закладено основний важіль політики зайнятості – стимулювання попиту, у тому числі і попиту на робочу силу;

- по-друге, заходи державної політики зайнятості враховують як галузевий, так і територіальний рівні реалізації, тобто передбачають взаємодію державної служби зайнятості, галузевих міністерств і підприємств різних форм власності; по-третє, у сферу політики зайнятості включено основні аспекти регулювання заробітної плати, посилення трудової мотивації тощо.

Розробка та реалізація механізму, який регулює динамічну рівновагу попиту та пропозиції робочої сили в системі АПК, має будуватися на принципах активної політики зайнятості, яка має бути спрямована на поживлення економічної ситуації та інвестиційної активності в регіоні, створення умов для динамічного руху капіталу. Серед основних заходів – розвиток системи робочих місць і збільшення потреби підприємств у робочій силі, вдосконалення системи оплати праці, розширення можливостей одержання населенням додаткових доходів, професійна орієнтація та підготовка, розвиток системи соціальної допомоги, дотацій і пільг, які знижують потребу в праці окремих соціально-демографічних груп населення, особливо жінок, молоді і пенсіонерів тощо. Деякі із перелічених заходів уже здійснюються, але не на достатньому рівні. Тому для досягнення ефективного використання трудових ресурсів підприємствами АПК необхідне комплексне застосування основних напрямів державного регулювання зайнятості.

З урахуванням наведеного вище, механізм регулювання використання

трудових ресурсів підприємств АПК має передбачати:

- створення робочих місць у перспективних галузях сільськогосподарського виробництва та переробки сільгосппродукції шляхом реалізації державних інвестиційних програм;

- забезпечення зайнятості незайнятого населення завдяки розширеному проведенню громадських робіт;

- організацію робочих місць для соціально вразливих категорій населення за рахунок Державного фонду сприяння зайнятості населення;

- організацію професійної переорієнтації працівників, яким загрожує звільнення, та розробку дійових механізмів соціального захисту вивільнених працівників;

- державну підтримку сільськогосподарського виробництва незалежно від форм власності і господарювання;

- реформування оплати праці, яке забезпечило б обґрунтовану диференціацію заробітної плати та виконання нею основних функцій;

- розвиток систем безперервної освіти як найбільш дійового засобу підвищення якості робочої сили та зміцнення її конкурентоспроможності;

- проведення міграційної політики, спрямованої на раціональне територіальне переміщення населення, захист національного сільського ринку праці.

Отже, механізм регулювання розвитку та використання трудових ресурсів на підприємствах АПК має вдосконалюватися відповідно до суспільних умов розвитку економіки, зрушень у галузевій і технологічній структурі виробництва, змін у сфері соціально-трудових відносин. Крім цього оцінка закономірностей розвитку зайнятості на ринку праці дає підстави стверджувати, що її регулювання потребує комплексного підходу через поєднання зусиль держави та місцевої влади. Тому регіональна програма зайнятості, як інтегруючий інструмент реалізації політики на ринку праці, має виходити з чітко визначених параметрів макроекономічних пропорцій структурної перебудови, поєднаних з орієнтирами розвитку регіональної економіки, де

формується структура, попит і пропозиція робочої сили.

Для зміни структури зайнятості в селі, створення нових робочих місць і формування ефективного використання трудових ресурсів необхідно сприяти розвитку малого і середнього бізнесу. Місцевим органам влади особливу увагу доцільно приділити фінансовій підтримці аграрних підприємств, що створюють додаткові робочі місця. Державному центру зайнятості, у зв'язку з тим, що більшість безробітних зорієнтовані на пасивну поведінку щодо пошуку роботи та обирають пріоритетом допомогу з безробіття, необхідно сприяти організації безробітними власної підприємницької діяльності. Реалізована політика зайнятості стає активною тоді, коли кошти центру зайнятості використовуються повністю, а в структурі витрат переважає фінансування витрат на збереження існуючих і створення додаткових робочих місць, надання субсидій для організації власної справи, покриття витрат на професійне навчання, перепідготовку і профорієнтацію тощо.

У процесі реформування виникла необхідність у діяльності, спрямованій на розвиток ринкової і соціальної інфраструктури села, підвищення рівня життя селян, зростання конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва і відновлення його потенціалу, одним з базових факторів якого є суттєве збільшення продуктивності сільськогосподарської праці. Тому важливим кроком у розбудові сільської ринкової інфраструктури є створення мережі аграрних дорадчих служб – організацій, які існують у різних формах у 120 країнах світу та надають комплексну допомогу у вирішенні проблеми зайнятості у сільській місцевості.

Аграрні дорадчі служби надають сільгоспвиробникам і сільському населенню комерційні консультації з питань розвитку рослинництва і тваринництва, створення і функціонування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів і кредитних спілок, розвитку кооперації, навчання бухгалтерського і податкового обліку, контрольно-ревізійної

роботи, складання бізнес-плану, аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств тощо, а також суспільно-корисні послуги (навчання безробітних, розвиток сільських громад, розвиток об'єктів соціальної сфери, різні послуги з переліку комерційних послуг за умов укладання контракту на їх фінансування з бюджету, розвиток третейських судів в аграрній сфері тощо).

Паралельно з аграрними дорадчими службами для допомоги селянам мають створюватися кредитні спілки та товариства взаємного страхування. Їх завданням є мікрокредитування власників особистих селянських господарств для розширення своїх господарств, вирішення соціально-побутових проблем, створення нових робочих місць та досягнення ефективної зайнятості трудових ресурсів на селі. Процедура отримання кредиту в сільських міні-банках набагато простіша, ніж у звичайних банках, а процентні ставки значно нижчі. Щоб стати членом кредитної спілки, селянам потрібно зробити вступний внесок і покласти на депозитний рахунок незначну суму.

Очевидно, що зазначений вище комплекс заходів потребує розробки відповідної програми та системного підходу до її впровадження. Враховуючи величезний обсяг роботи з виправлення становища, яке склалось у сфері формування, розвитку та використання трудового потенціалу, особливо в галузі АПК, стає очевидним, що участь у формуванні та реалізації цих заходів ма-

ють брати як органи центральної виконавчої влади, місцевої влади, так і промислові і сільськогосподарські підприємства, установи і заклади (незалежно від форми їх власності), підприємства, установи і заклади Міністерства охорони здоров'я України, Міністерства освіти і науки України, профспілки, організації роботодавців та ін. Зрозуміло, що і кошти на реалізацію цих заходів мають бути дуже великими. З метою реального впровадження заходів щодо збереження і розвитку трудового потенціалу України та підприємств АПК особливо, одного джерела фінансування буде явно недостатньо. У цій надзвичайно важливій справі має бути задіяно кошти на основі змішаної форми фінансування за рахунок державного та місцевого бюджетів, фінансових ресурсів підприємств та організацій, благодійних внесків, а також інвестиційної допомоги вітчизняних і зарубіжних інвесторів, інших внесків відповідно до чинного законодавства України.

На рівні підприємств, установ та організацій сфери АПК має бути задіяно і численні внутрішні фактори. У сукупності зовнішні та внутрішні фактори становлять єдиний системний комплекс, який може спричинити, у тому числі, і синергетичний ефект, якщо запроваджувати відповідні комплексні заходи синхронно, швидко і радикально, забезпечуючи їх належним фінансуванням.

На рис. 3 показано як зовнішні, так і внутрішні фактори, активізація яких

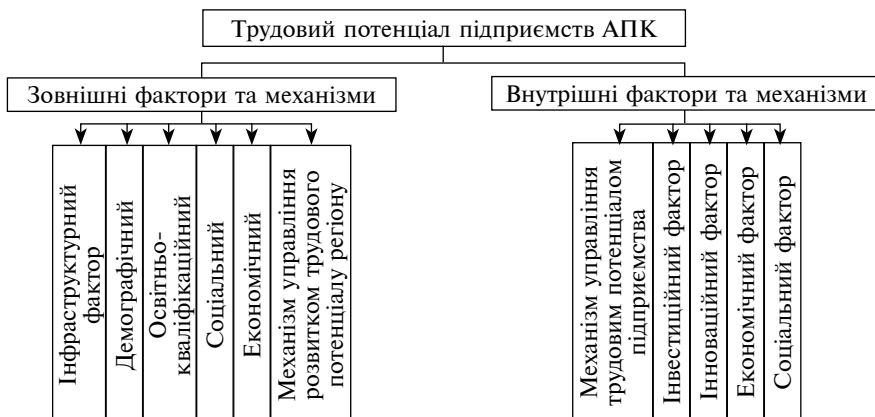


Рис. 3. Факторна схема формування, розвитку та використання трудового потенціалу підприємств АПК

має забезпечити перелом дуже небезпечних негативних тенденцій у сфері забезпечення підприємств АПК робочою силою.

На нашу думку, загальна схема управління розвитком трудового потенціалу на регіональному рівні має виглядати таким чином (рис. 4).

вого потенціалу на підприємствах АПК, має враховувати в першу чергу світові тенденції до підвищення вартості робочої сили та її соціального захисту, а також забезпечити значні інвестиції (як державні, так і приватні) у навчання, підготовку та перепідготовку кадрів для сфери АПК згідно ринкових запитів на потребами.



Рис. 4. Схема комплексного управління трудовим потенціалом регіону

У зв'язку з вищевикладеним автор вважає, що вирішити задовільно проблему забезпечення підприємств АПК робочою силою та сформувати якісний та потужний трудовий потенціал, здатний до самовідтворення та саморозвитку, без реалізації найбільш важливих факторів через активну та ефективну політику центральних та місцевих органів влади неможливо.

Висновки

1. В останні роки в ряді галузей агропромислового комплексу накопичуються проблеми, які великою мірою пов'язані із загостренням дефіциту кваліфікованих кадрів робітничих професій.

2. Державне регулювання, спрямоване на відтворення та розвиток трудо-

3. Має бути прийнято регіональну програму розвитку трудового потенціалу АПК. Сформувані якісний та потужний трудовий потенціал, здатний до самовідтворення та саморозвитку, без реалізації потужних факторів через активну та ефективну політику центральних та місцевих органів влади неможливо.

Список використаної літератури

1. Грінка Т.І. Ефективність використання робочої сили в харчовій промисловості України: оцінка та напрями підвищення: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.09.01 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / Т.І. Грінка; НАН України, Ін-т демографії та соц. дослідж. – К., 2006. – 225 с.

2. Задорожна С.М. Відтворення людського потенціалу в умовах трансформації регіональних соціально-економічних систем: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.09.01 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка та політика» / С.М. Задорожна; НАН України, Рада з вивчення продуктивних сил України. – К., 2005. – 205 с.

3. Лич В.М. Науково-методичні основи відтворення трудового потенціалу України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук: спец. 08.02.03 «Організація управління, планування і регулювання економікою» / В.М. Лич; Науково-дослід. екон. ін-т М-ва економіки України. – К., 2005. – 39 с.

Рассмотрены проблемы государственного регулирования процессов развития трудового потенциала предприятий АПК на региональном уровне. Установлено, что в последнее время на предприятиях АПК обостряется дефицит квалифицированных кадров рабочих профессий. Обоснованы направления и разработаны предложения, направленные на решение проблемы воспроизводства и развития трудового потенциала предприятия АПК.

Ключевые слова: *трудовой потенциал, воспроизведение, развитие, государственное регулирование, рабочие профессии, инвестиции.*

The problems of labour development potential government control at the industrial-agricultural complex enterprises are considered at a regional level. It is suggested that recent deficit of skilled labour becomes increasingly urgent and challenging. The areas and proposals aimed at tackling the issue and solving the problem of labour potential development at the industrial – agricultural complex enterprises were justified and elaborated.

Key words: *labour force, reproduction, development, government regulation, trades, investments.*

Надійшло до редакції 7.09.2010

УДК 621.311.1:331.108

К.В. УЩАПОВСЬКИЙ, аспірант

Харківського національного університету радіоелектроніки

Ю.Д. КОСТИН, доктор економічних наук, професор

Харківського національного університету радіоелектроніки

КОМПЛЕКСНА ПРОГРАМА ЗАХОДІВ ЩОДО ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ В УМОВАХ КРИЗИ

У статті набула подальшого розвитку комплексна програма заходів щодо формування мотивації персоналу з урахуванням специфіки підприємств електроенергетики в умовах фінансово-економічної кризи.

Ключові слова: мотивація персоналу, матеріальна та нематеріальна мотивація, економічна криза, кадрова стратегія підприємства.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Управління персоналом – складний і важливий процес, який в умовах фінансово-економічної кризи, що триває в Україні, стає ще більш складним та суперечливим. З одного боку, в умовах кризи підприємства вимушені реалізовувати стратегію скорочення, в тому числі скорочення витрат на персонал, тому що це є життєво необхідним для виживання підприємств. З іншого – скорочуючи штати, звільнюючи працівників, запроваджуючи відпустки без збереження заробітної плати, скорочуючи або зовсім скасовуючи премії, керівництво підприємств залишає своїх працівників без матеріальної мотивації до продуктивної праці, що негативно позначається на ефективності підприємств. Можна зауважити, що в умовах безробіття вже сам факт наявності роботи у людини можна вважати мотивацією, але при неадекватній винагороді за неї працівник не прагне до підвищення свого особистісного потенціалу, до розвитку своїх професійних якостей і в кінцевому підсумку – до покращання результатів праці, відпрацьовуючи лише «у межах мізерної зарплати».

Електроенергетика – одна з базових галузей економіки України, від якої

залежить ефективність функціонування кожного підприємства промисловості, а також добробут населення і якість його життя (через ціни на електроенергію та обсяг її споживання). Фінансово-економічна криза торкнулася і її: так, обсяг проданої виробниками електроенергії у 2008 р. порівняно з 2007 р. скоротився на 1,62%, що пов'язано зі значним зменшенням у IV кв. 2008 р. споживання електроенергії підприємствами гірничо-металургійного та хімічного комплексу. У 2009 р. порівняно з попереднім роком цей показник скоротився на 9,23% що пов'язано зі значним зменшенням у 2009 р. споживання електроенергії основними категоріями промислових та непромислових споживачів. Рентабельність енергопостачальних компаній за основними видами діяльності, а саме продажем електричної енергії споживачам, зменшилася в середньому удвічі – з 4,75% у 2008 р. до 2,71% у 2009 р. і є хоча і низькою, проте прийнятною у цій ситуації. Тільки за окремими енергопостачальними компаніями спостерігається зростання рентабельності – за ВАТ «Донецькобленерго», ВАТ «Запоріжжяобленерго», ЗАТ «А.Е.С. Київобленерго», ВАТ «ЕК «Миколаївобленерго», ВАТ «Прикарпаттяобленерго» та ВАТ «ЕК «Чернігівобленерго» [1].

Тому актуалізується проблема формування і функціонування на підприємствах електроенергетики такої системи мотивації, яка б в умовах кризи спонукала працівників до саморозвитку, підвищення продуктивності, роботи у команді. Це потребує дослідження сутності та видів мотивації персоналу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, виділення невирішених раніше частин проблеми. Методологічні основи дослідження мотивації праці були закладені рядом зарубіжних учених – А. Смітом, Ф. Тейлором, А. Файолем, А. Маслоу, Ф. Герцбергом, Е. Мейо, М. Месконом, Л. Портером, В. Врумом та багатьма іншими.

Провідне місце у теорії мотивації праці належить також працям: С. Адамса, К. Альдерфера, Е. Лока, Е. Лоулера, Д. МакГрегора, Д. МакКлеланда, Т. Ратена, Б. Скінера, У. Оучі. Значний внесок у розвиток сучасних теорій мотивації зробили українські вчені: Д. Богиня, П. Беленький, А. Гальчинський, В. Герасимчук, О. Грішнова, В. Гриньова, О. Єськов [2], Ю. Зайцев, М. Карлін, А. Колот, Т. Костишина, Л. Кривенко, Г. Куліков, В. Лагутін, В. Липов, В. Мандибура, В. Новіков, О. Павловська, І. Петрова, М. Семікіна, М. Чумаченко, А. Чухно та ін., а також російські науковці: Л. Абалкін, В. Автономов, Б. Генкін, О. Зінов'єв, В. Іноземцев, В. Ракоті, Г. Слезінгер та ін.

Слід відзначити дисертаційні дослідження в цій галузі останніх років молодих українських учених: з мотивації персоналу підприємств – О.В. Бойко, А.В. Гольди, І.А. Грузіної, М.В. Гунченко, О.А. Докучаєва, Г. Кіндерманна, Т.В. Кулинич, Н.О. Мазур, З.І. Осадци, Н.С. Пасенко, М.О. Табахарнюка, Я.В. Тимохиної, О.В. Толстікової, О.О. Чернушкіної, Д.М. Ядранського, в яких вони розглядають різні аспекти формування мотиваційного механізму підприємств; з мотивування керівного персоналу підприємств – І.С. Кошелупова, І.С. Процика, а також зі стимулювання продуктивної праці – В.В. Іван-

ченка, І.Я. Лико, О.В. Чумаченко, Г.Ю. Шульги.

Незважаючи на велику кількість наукових праць та значні досягнення в теорії і практиці мотиваційної діяльності [3–7 та ін.], є низка питань, які залишаються постійним об'єктом дискусій. Дотепер у працях сучасних учених уточнюється категоріальний апарат теорії мотивації: поняття мотиву, фактора мотивації, самої мотивації і мотивування та їх різниці тощо. Проаналізувавши визначення наведених вище понять, наявних у вищезазначених джерелах, ми дійшли висновку, що мотивація – це вид управлінської діяльності, який забезпечує процес спонукання себе та інших працівників на діяльність, спрямовану на досягнення особистих цілей та цілей організації.

Мотивація буває внутрішня та зовнішня (або, за новітніми термінами М.В. Гунченко [8, с. 5], «інтринсивна» та «екстринсивна», які необґрунтовано фігурують як такі, що з'явилися «вперше», хоча задовго до її дослідження в літературі існували поняття зовнішньої та внутрішньої мотивації, наприклад, у російського ученого Б.М. Генкіна [9, с. 117]). Внутрішня – це спонукання працівника до продуктивної праці без зовнішнього впливу (цікава робота, можливість самореалізації, відчутність важливості дорученої справи тощо, корисність для суспільства, відповідність її переконанням працівника, його етичним цінностям тощо); зовнішня – це вплив на працівника, заохочення його ззовні (гідна оплата праці, премії, перспектива кар'єрного зростання та деякі види нематеріальної мотивації). Зовнішня мотивація може виступати у двох формах: адміністративній та економічній. Іноді зовнішню мотивацію називають стимулюванням.

Ефективність мотивації оцінюється за результатами діяльності працівників підприємства, а також за характеристиками, які визначають ставлення до праці (зусилля, старанність, наполегливість, уважність, добросовісність, контактність).

Як визначають усі дослідники, система мотивації персоналу кожного підприємства повинна бути специфічною, враховувати особливості галузі, мотиваційних настанов працівників, етапу життєвого циклу підприємства (підйом, спад або криза тощо) та інші фактори.

Недостатньо уваги учених приділено мотивації персоналу в електроенергетиці. Наявні лише декілька досліджень у цій галузі, серед яких слід виділити статтю О.М. Ведернікової, присвячену дослідженню мотивації та оплати праці в енергопостачальній компанії «Хмельницькобленерго» [10] та статтю Д.Ю. Костіна [11], в якій аналізується структура фонду оплати праці Північної енергетичної системи, що входить до складу НЕК «Укренерго».

Недостатньо дослідженою залишається проблема формування мотивації працівників підприємств електроенергетики в умовах кризи. Більшість керівників не зважають на необхідність змін у системі мотивації персоналу свого підприємства, працюючи старими методами (матеріальне мотивування через систему зарплати та премій, нематеріальне – вельми примітивне сполучення подяк, доган та мінімального соціального пакета). Але саме в умовах кризи назріває необхідність реформування неефективної системи мотивації. Треба погодитися з позицією керівництва російської енергогенеруючої компанії «ОГК-1» у тому, що розробка системи мотивації є актуальним на будь-якому етапі розвитку компанії [12], навіть кризовому, і не треба зважати на керівників, які вважають, що у кризовій ситуації – не до мотивації. Як відзначають В. Рутицька та Л. Сирик [13, с. 32], у період кризи значущість роботи з персоналом багаторазово зростає, оскільки її ефективність прямо впливає на стійкість бізнесу. Автори стверджують, що саме в період кризи можна працювати більш ефективно. Спеціаліст з управління персоналом може досягти більш високих показників: результативності роботи працівників; загального рівня їх кваліфікації; поліпшення роботи з кадровим резервом; підвищення мотивації людей;

покращання привабливості компанії як роботодавця.

Постановка завдання. Метою цієї статті є розробка програми заходів з формування мотивації персоналу підприємств електроенергетики в умовах фінансово-економічної кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження з обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У результаті проведених досліджень ми дійшли висновку, що першим етапом формування ефективної системи мотивації працівників підприємств електроенергетики є розробка комплексної програми відповідних заходів у взаємозв'язку зі стратегією підприємства. Нами взято за основу комплексну програму заходів щодо формування мотивації персоналу у взаємозв'язку зі стратегією підприємства українських учених Г.А. Дмитренка, Е.А. Шарапатової та Т.М. Максименко [3, с. 81–83]. У ній містяться різні способи вирішення економічних завдань підприємства, показаний взаємозв'язок мотивації персоналу і кінцевих результатів діяльності фірми.

Проаналізувавши вищенаведену комплексну програму заходів з формування мотивації персоналу, нами зроблено такі висновки:

– по-перше, вона створена у взаємозв'язку зі стратегією підприємства, як відзначають її автори [3, с. 81], а формування такої важливої функціональної стратегії, як кадрова (що прямо пов'язано з формуванням системи мотивації) у ній не відображено;

– по-друге, у другому програмному заході зазначені тільки функціональні та тимчасові цілі фірми, а такий поділ цілей порушує принцип класифікації: можна було б структурувати цілі згідно з ієрархією стратегій А.А. Томпсона і А.Дж. Стрікланда на корпоративні, ділові, функціональні та операційні, або за часовим проміжком – на постійні та тимчасові, тобто має місце некоректність, яку необхідно усунути;

– по-третє, у четвертому програмному заході зазначено, що треба запровадити систему оплати за цілями і ре-

зультатами. І тут же автори роблять припущення, що зробити це вельми складно, пропонуючи впроваджувати гнучку непряму систему мотивації праці. Треба зазначити, що система оплати і система мотивації – не тотожні поняття, хоч оплата праці і є, звісно, важливим мотиваційним фактором, а в умовах кризи, напевне, найважливішим для працівників. Тому доцільним видається як засіб забезпечення створення системи мотивації персоналу на досягнення кінцевих результатів запровадити гнучку систему матеріального стимулювання праці персоналу (із зазначенням, що вона повинна враховувати специфіку конкретного підприємства);

– по-четверте, у цьому ж четвертому програмному заході як другий засіб забезпечення вказується створення системи експертної оцінки праці робітників та підрозділів без урахування того факту, що на всіх (принаймні державних) підприємствах регулярно проводиться атестація працівників. Тому вважаємо, що треба доповнити перелік засобів забезпечення четвертого програмного заходу атестацією, яку треба проводити не формально (як це здебільшого має місце на підприємствах), а з дотриманням усіх необхідних вимог, неупереджено та об'єктивно.

Крім вищезазначеного, ця комплексна програма потребує доопрацювання і уточнення згідно з цілями цього дослідження і урахуванням специфіки діяльності підприємств електроенергетики, а саме тих, які здійснюють передачу і постачання електроенергії споживачам, та НЕК «Укренерго», яка здійснює диспетчерське управління Об'єднаною енергетичною системою України та експлуатацію і розвиток магістральних та міждержавних електромереж.

Також вважаємо за доцільне відзначити, що в ситуації фінансово-економічної кризи, що триває в Україні та позначилася і на електроенергетичній галузі (як зазначалося вище), в умовах обмеженості фінансових ресурсів доцільно робити акцент як на матеріальну мотивацію працівників (витрати на

оплату праці повинні бути оптимізовані), так і на нематеріальну мотивацію.

Щодо матеріальної мотивації працівників електроенергетичної галузі: необхідно зауважити, що рівень оплати праці сьогодні не відповідає вимогам до нього (виконання відновлювальної та стимулюючої функції), що викликає збільшення соціальної напруженості і вплив кваліфікованих кадрів. Великі зусилля з підвищення заробітної плати працівників докладає Незалежна галузева профспілка енергетиків України, за допомогою якої 20 травня 2010 р. наказом НКРЕ було збільшено фонди оплати праці для енергопостачальних компаній, внаслідок чого очікується середнє зростання заробітної плати для їх працівників у межах 6,8% [14].

Необхідно відзначити пропозицію Д.Ю. Костіна в статті [11], він проаналізував систему оплати праці працівників підприємства електроенергетики як засобу їх мотивації та зниження плинності кадрів та дійшов висновку, що значна частина надбавок і доплат нараховується за стаж роботи в енергетиці. Проте на практиці це означає, що нові співробітники, що не мають стажу роботи в енергетиці, не можуть розраховувати на істотну надбавку до основної зарплати, що може спровокувати плинність кадрів. Новим співробітникам також важко буде відразу досягти високих показників у роботі, що відображається і на розмірі премій. Автор також запропонував у структурі компенсацій і доплат ввести окрему статтю доплат для нових співробітників, що стимулюватиме їх продовжувати роботу на підприємстві.

Отже, у результаті виконаних досліджень ми дійшли висновку про доцільність розробки у нашій роботі такої моделі матеріального стимулювання, яка дозволила б оптимально сполучити витрати на персонал та віддачу від нього.

Стосовно нематеріальної мотивації, враховуючи досвід учених та спеціалістів-практиків [15, 16], доцільним є використання таких 10 способів:

1) по можливості надання цікавої роботи;

2) публічне визнання (для кращих працівників);

3) надання вільного часу (для працівників творчої праці – фахівців тощо);

4) надання працівникам інформації про стратегію підприємства, його цілі;

5) наявність зворотного зв'язку;

6) залучення працівників до прийняття рішень, в яких вони можуть бути корисними;

7) незалежність у методах виконання роботи (для працівників творчої праці);

8) святкування ювілеїв на роботі (такі заходи проводяться на підприємствах електроенергетики);

9) надання перспективи кар'єрного зростання кращим працівникам;

10) підвищення відповідальності кожного працівника за результати своєї праці (це буде стимулювати підвищення самоповаги і задоволеності результатами праці).

Отже, враховуючи специфіку діяльності підприємств електроенергетики та вищенаведені зауваження, ця комплексна програма після уточнень та допрацювань отримала такий вигляд (табл. 1).

Висновки та перспективи подальших досліджень. Як видно з табл. 1, елементом наукової новизни цієї статті є подальший розвиток комплексної програми заходів

Таблиця 1

Комплексна програма заходів з формування мотивації персоналу підприємств електроенергетики в умовах фінансово-економічної кризи

Програмний захід	Засоби забезпечення	Передбачуваний ефект (матеріальні та соціальні вигоди)
1. Визначити місію і стратегію підприємства електроенергетики	1. Структурувати управління підприємства електроенергетики відповідно до сучасних вимог розвитку менеджменту 2. Підвищити координацію діяльності між підрозділами: – у реформуванні свідомості відповідальності за цілями; – у конкретизації посадових обов'язків керівників (щоб виключити невиправдану діяльність)	А. Розвиток корпоративної культури підприємства електроенергетики. Б. Формування нової якості організації праці В. Підвищення продуктивності діяльності працівників, зниження витрат виробництва, втрат робочого часу і морального збитку, зростання прибутку
2. Визначити цілі підприємства електроенергетики	1. За рівнями стратегії: – корпоративні; – ділові; – функціональні (маркетинг, виробництво, фінанси, персонал, менеджмент); – оперативні. 2. За тривалістю: – постійні; – тимчасові	А. Конкретна деталізація діяльності підрозділів, керівників і підлеглих щодо цілепокладання (тобто, стратифікація діяльності підлеглих) Б. «Ущільнення» трудового процесу, створення умов для здійснення творчого підходу до вирішення виробничих завдань, вивільнення індивідуального потенціалу співробітників, а, як наслідок, підвищення продуктивності праці і прибутку В. Покращання іміджу підприємства електроенергетики, формування корпоративної свідомості
3. Розробити кадрову стратегію підприємства електроенергетики	1. Аналіз зовнішнього середовища. 2. Аналіз внутрішнього середовища (зокрема сильних і слабких сторін наявної системи управління персоналом) 3. Формування кадрової стратегії з урахуванням наявних на підприємстві ресурсів 4. Реалізація кадрової стратегії	А. Підвищення рівня системності управління персоналом і, відповідно, рівня ефективності роботи кадрової служби Б. Прийняття керівниками всіх рівнів більш обґрунтованих і якісних кадрових рішень. В. Підвищення свідомості працівників і мотивації до продуктивної праці

Програмний захід	Засоби забезпечення	Передбачуваний ефект (матеріальні та соціальні вигоди)
4. Створити систему інформаційного забезпечення підприємства електроенергетики	1. Інформувати працівників про результати діяльності підприємства, його цілі та завдань 2. Створити систему інформаційного забезпечення цільової програми фірми 3. Створити індивідуальну програму для керівника з інформаційного забезпеченню контролю і аналізу	А. Підвищення довіри до керівництва підприємства, стабілізація діяльності працівників Б. Підвищення якості аналізу і контролю виробничого процесу і фінансової діяльності, зниження витрат виробництва
5. Створити систему мотивації персоналу на досягнення кінцевих результатів	1. Удосконалити систему матеріального стимулювання праці робітників (з урахуванням обмеженості фінансових ресурсів підприємства та результатів праці конкретних працівників) 2. Розробити і запровадити ефективну систему нематеріальної мотивації персоналу 3. Удосконалити систему атестації працівників, проводити атестацію не формально, не упереджено, максимально об'єктивно 4. Створити систему експертної оцінки праці робітників і підрозділів	А. Стимулювання підвищення продуктивності праці працівників Б. Забезпечення стабільності в накопиченні потенціалу робочої сили і зниження плинності кадрів В. Забезпечення додаткового прибутку підприємства
6. Запровадити систему безперервного підвищення кваліфікації працівників	1. Здійснювати навчання за конкретною спеціалізацією: в інститутах від фірми, диференційовано за розробками фірми на науковій основі 2. Здійснювати експертне дослідження потенціалу працівників в усіх підрозділах підприємства і на його основі (з урахуванням результатів атестації) приймати кадрові рішення на підприємстві	А. Обґрунтоване використання можливостей працівників у трудовій діяльності Б. Накопичення власного висококваліфікованого компетентного персоналу В. Більш справедливе ставлення до працівників з урахуванням конкретно досягнутих ними результатів
7. Створити і запровадити систему роботи із замовником за принципом зворотного зв'язку	1. Здійснювати роботу за відхиленнями, критичними факторами успіху 2. Досліджувати психологію поведінки споживача 3. Удосконалювати роботу сервіс-центрів регіональних підприємств електроенергетики (обленерго)	А. Закріплення наявних споживачів підприємства Б. Підвищення конкурентоспроможності. Отримання додаткових вигод при освоєнні нових ринків
8. Організувати неформальні контакти керівництва з персоналом, великими споживачами, постачальниками	1. Підвищувати рівень психологічної обізнаності керівництва (можливі короткострокові курси з психології та мотивації персоналу) 2. Організувати неформальні зустрічі керівництва з персоналом, великими споживачами, постачальниками	А. Зближення інтересів співробітників і підприємства електроенергетики Б. Підвищення довіри до керівництва В. Покращання стилю управління вищих керівників Г. Покращання іміджу підприємства електроенергетики Д. Створення «атмосфери успіху»

щодо формування мотивації персоналу з урахуванням специфіки підприємств електроенергетики в умовах фінансово-економічної кризи, а саме – доповнений перелік програмних заходів через включення розробки кадрової страте-

гії підприємств та уточнена і доповнена система засобів забезпечення програмних заходів та передбачуваного ефекту з урахуванням специфіки діяльності енерготорговельних підприємств та обмеженості їх коштів в умовах кризи.

Перспективою подальших досліджень є удосконалення системи мотивації праці на підприємствах електроенергетики з урахуванням їх галузевих особливостей та інших факторів.

Список використаної літератури

1. Річні звіти НКРЕ за 2007–2009 рр. // www.url. http:// nerc.gov.ua
2. Єськов О.Л. Розвиток механізму мотивації праці в системі виробничого менеджменту великого підприємства: автореф. дис. ... д-ра екон. наук. / О.Л. Єськов. – Донецьк: НАН України, Інститут економіко-правових досліджень. – 2006. – 36 с.
3. Дмитренко Г.А. Мотивация и оценка персонала: учеб. пособ. / Г.А. Дмитренко, Е.А. Шарাপатова, Т.М. Максименко. – К.: МАУП, 2002. – 248 с.
4. Капустянський П.З. Мотивація праці персоналу сучасних організацій (організаційно-управлінський аспект): монографія / П.З. Капустянський. – К.: ІПК ДСЗУ, 2007. – 155 с.
5. Гриньова В.М. Проблеми мотивації праці персоналу підприємства: монографія / В.М. Гриньова, І.А. Грузіна. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 184 с.
6. Уткин Э.А. Мотивационный менеджмент / Э.А. Уткин, Т.В. Бутова. – М.: ТЕИС, 2004. – 236 с.
7. Довгань Л.Є. Сучасні технології управління людськими ресурсами організації: монографія / Л.Є. Довгань, Ю.В. Каракай, Н.О. Сімченко. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 320 с.
8. Гунченко М.В. Мотивація праці в умовах трансформації економіки України: автореф. дис. ... канд. екон. наук. /

М.В. Гунченко. – Д.: Дніпропетровський університет економіки та права. – 2006. – 17 с.

9. Генкин Б.М. Экономика и социология труда: учеб. для вузов / Б.М. Генкин. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: НОРМА-ИНФРА-М, 2000. – 412 с.

10. Ведернікова О.М. Дослідження мотивації та оплати праці в енергопостачальній компанії «Хмельницькобленерго» / О.М. Ведернікова, А.В. Москалюк // Наука й економіка. – 2007. – № 2(6). – С. 75–84.

11. Костин Д.Ю. Распределение фонда оплаты труда и мотивация персонала на примере предприятий электроэнергетики / Д.Ю. Костин // Коммунальное хозяйство городов. Научно-технический сборник. – 2009. – № 87. – С. 344–352.

12. Мотивация труда в период изменений в компании // www.url. http:// www.hr-portal.ru/article/motivatsiya-truda-v-period-izmenenii-v-kompanii

13. Рутицкая В. Система нематериального стимулирования персонала / В. Рутицкая // Менеджер по персоналу. – 2007. – № 3. – С. 30–34.

14. НКРЕ підвищила фонди оплати праці енергопостачальним компаніям на 6,8% // www.url. http://www.npec.com.ua/

15. Гиндич И. Чудо нематериального стимулирования / И. Гиндич // Менеджмент и менеджер. – 2005. – № 3. – С. 31–35.

16. Семакова А. 10 лучших бесплатных способов поощрения работников / А. Семакова // Менеджмент и менеджер. – 2005. – № 3. – С. 27–30.

В статье получила дальнейшее развитие комплексная программа мероприятий по формированию мотивации персонала с учетом специфики предприятий электроэнергетики в условиях финансово-экономического кризиса.

Ключевые слова: *мотивация персонала, материальная и нематериальная мотивация, экономический кризис, кадровая стратегия предприятия.*

In the article the complex program of measures on forming of motivation of personnel taking into account the specific of enterprises of electroenergy in the conditions of financial -economic crisis is development.

Key words: *motivation of personnel, material and immaterial motivation, economic crisis, Human Resource Enterprise Strategy.*

Надійшло до редакції 20.09.2010

УДК 658.11:65.011.7

А.І. ПІВЕНЬ, старший викладач, аспірант
Дніпропетровського університету економіки та права

ВИКОРИСТАННЯ СТРУКТУРНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ ПРОГНОЗУВАННЯ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА НА ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті проаналізовано переваги, недоліки та можливості застосування існуючих методик оцінки фінансового стану підприємства та вірогідності настання його банкрутства та обґрунтовано використання методу структурного моделювання для підвищення якості економіко-математичних моделей діагностики кризового стану на підприємстві.

Ключові слова: фінансовий стан, діагностика, фінансова неспроможність підприємства, структурне моделювання.

Актуальність теми дослідження. Розробка науково-обґрунтованої моделі діагностики фінансового стану підприємства є одним із найважливіших завдань стабілізаційного фінансового управління підприємством. Фінансовий стан підприємства характеризується сукупністю показників, усебічне оцінювання та цілеспрямоване планування яких дає змогу істотно підвищити ефективність виробничо-господарської діяльності, попередити неплатоспроможність та своєчасно розробити адекватні заходи стабілізації.

Саме тому проблеми розробки та використання методик діагностики фінансової неспроможності підприємства відносять до числа найбільш актуальних питань економічної теорії і сучасної господарської практики. Застосування таких методик на практиці дає можливість значною мірою зменшити інформаційну асиметрію між підприємством та його капіталодавцями [6].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові основи аналізу та оцінки неспроможності і банкрутства підприємств були вперше розроблені зарубіжними економістами, серед яких У. Бівер, Ю. Бриггем, Л. Гапенскі, Г. Тішоу, Ч. Празана, Ж. Дєпаліяна та ін.

Особливий інтерес викликають закордонні методики, засновані на мульті-

типлікативному дискримінантному аналізі в галузі кризового розвитку підприємства. До їх числа відносять моделі Альтмана, Ліса, Таффлера, Спрингейта, Фулмера, Конана і Гольдера, Беєрмана та ін., які враховують різні фактори, що впливають на платоспроможність і фінансову стійкість підприємства. Однак, на думку багатьох вітчизняних економістів, ці моделі не підходять для діагностики банкрутства українських підприємств, оскільки вагові коефіцієнти-константи в цих моделях розраховані за фінансовими умовами, що склалися в США [3]. Більш адекватно оцінюють економічний стан українських підприємств моделі, розроблені такими вітчизняними вченими, як О. Терещенко, Л. Лігоненко, О. Стоянова, О. Сметанюк та ін., однак, незважаючи на ряд переваг кожної, вони не можуть повною мірою розв'язати завдання адекватного діагностичного аналізу з урахуванням специфіки галузей.

Мета і завдання дослідження. Метою цієї статті є аналіз ефективності використання різних методів і підходів до діагностики фінансового стану підприємств щодо економіки України.

Для досягнення поставленої мети дослідження необхідне вирішення таких завдань:

1) проаналізувати переваги, недоліки та можливості застосування існуючих

напрацювань щодо оцінки фінансового стану підприємства та вірогідності настання його банкрутства;

2) розробити пропозиції щодо підвищення якості економіко-математичних моделей оцінки фінансового стану та вірогідності настання банкрутства на вітчизняних підприємствах.

Вивчення автором існуючого теоретико-методологічного забезпечення антикризового управління засвідчує наявність значного числа емпіричних та теоретичних напрацювань щодо оцінки фінансового стану підприємства та вірогідності настання його банкрутства. Незважаючи на наявність великої кількості різноманітних методів, що дозволяють прогнозувати настання банкрутства підприємства з тим або іншим ступенем імовірності, у цій сфері надзвичайно багато проблем. З метою вдосконалення існуючих методологічних підходів проаналізуємо їх сильні і слабкі сторони та зупинимось на найбільш дискусійних питаннях у цій сфері.

Залежно від методу, що покладений в основу розробки моделі діагностики фінансової неспроможності підприємства, виділяють:

– моделі аналізу коефіцієнтів (Методичні рекомендації з аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій, розроблені ДПАУ, Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, розроблені МКУ, тощо);

– моделі дискримінантного аналізу (Z-рахунки);

– методики, що використовують метод формалізованих критеріїв (модель Аргенті, методичні рекомендації Комітету Великобританії з узагальнення практики аудиту, тощо);

– методики аналізу грошових потоків (модель Л. Лігоненко та Г. Ковальчука);

– моделі, побудовані за допомогою нечітко-множинного методу (нечітко-множинний метод Недосекіна, нечіткі нейронні мережі з різними алгоритмами виводу).

На більшості українських підприємств оцінка фінансової стійкості підприємства проводиться за допомогою аналітичних коефіцієнтів. Методики аналізу коефіцієнтів, що запропоновано вітчизняними вченими, розрізняються за своєю суттю лише кількістю використовуваних для аналізу показників і способами їх групування. При цьому в більшості методик оцінка фінансового стану підприємства проводиться за такими шістьма напрямками: оцінка майнового стану, оцінка ліквідності, оцінка фінансової стійкості, оцінка ділової активності, оцінка рентабельності, оцінка стану підприємства на ринку цінних паперів. Розрахунок показників за кожною групою дозволяє досить швидко і просто оцінити фінансовий стан підприємства, але не дає узагальнюючої оцінки, характеризує лише окремі аспекти загрози виникнення ситуації банкрутства.

Варто зазначити, що такий аналіз має ряд недоліків. Найвагоміший – це складність остаточного висновку про стан підприємства, оскільки загальна картина за показниками часто неоднорідна. Так, якщо за одним параметром підприємство має досить непоганий вигляд, то за іншими може вражати своїми поганими показниками. Крім того, цей фактор часто підсилює суб'єктивність думки самого аналітика, тобто його схильність вважати певний параметр головним або брати його до уваги меншою мірою. Ще одним істотним недоліком є те, що у процесі аналізу можна довідатися чи виконано планові або нормативні показники, але не можна повною мірою оцінити способи досягнення заданого стану, що, звісно, є вирішальним при аналізі фінансової стійкості.

Перевагами ж цього аналізу слід вважати його методологічну прозорість, велику інформаційну місткість та можливість регулярного проведення. Перелік показників при потребі дасть відповідь на питання майже з усіх аспектів діяльності підприємства. Обчислення показників не потребує спеціальних математичних знань і знання лише економічної термінології дає змогу розібратися у значенні показників.

Моделі другої групи є результатом застосування багатofакторного дискримінантного аналізу, зміст якого полягає в тому, що за допомогою математично-статистичних методів будується функція та розраховується інтегральний показник, на підставі якого можна з достатньою ймовірністю передбачити банкрутство суб'єкта господарювання. Більшість із наявних моделей дискримінантного аналізу побудовані за даними закордонних компаній (моделі Альтмана, Тафлера і Тішоу, Ліса, Спрінгейта, Бівера, Фулмера, Конана і Гольдера, Беєрмана), які широко використовуються у зарубіжній практиці, але, як вже зазначалося, не враховують специфіку економічної ситуації та організації бізнесу України. Крім того, за роки, які пройшли з часу розробки моделей, відбулися суттєві зміни в макро- та мікросередовищі функціонування підприємств, податковому законодавстві, механізмах державного регулювання та інших факторах, що зумовлюють появу кризових явищ. Усе це не може не вплинути на значення дискримінантних коефіцієнтів та перелік параметрів розробленої моделі. Багато хто з вітчизняних дослідників висловлює пропозиції щодо розробки української моделі прогнозування банкрутства. Вченими були запропоновані методики визначення ймовірності банкрутства для підприємств певних галузей. Наприклад, розроблено моделі для підприємств харчування, торгівлі, будівництва та деяких видів промисловості. Авторами таких методик для українських підприємств є О. Терещенко, Л. Лігоненко, О. Стоянова, О. Сметанюк. Зазвичай такі моделі включають показники ліквідності, фінансової стійкості, рентабельності, ринкової активності та ін.

У математичному плані мова йде про моделювання складних систем, коли досліджуваний об'єкт описується безліччю взаємозалежних показників $\Omega = \{x_1, x_2, \dots, x_M\}$, інформація про які задається результатами пасивного експерименту у вигляді матриці спостережень. Використання цього методу дає змогу здійснювати класифікацію ана-

лізованої сукупності підприємств на дві або більше групи залежно від їх індивідуальних характеристик. Результатом використання методу є формування функції, яка характеризує взаємозв'язок між зміною кількісних характеристик та якісною ознакою відповідної групи.

Проблема моделювання прогнозного фінансового стану підприємства полягає насамперед у структурній невизначеності такої системи, коли взаємозв'язки між елементами заздалегідь невідомі, що викликає певні труднощі у виборі наборів незалежних змінних, які можуть служити інформативними показниками для опису заданих відгуків.

Традиційні методи моделювання, наприклад, такі як методи дискримінантного аналізу, вважають даними набори двох типів:

– $M \subset \Omega$ – набір змінних, що оголошується набором незалежних змінних;

– $Y = (\Omega \setminus M)$ – набір змінних, що визначаються за моделлю.

Вибір найкращого набору інформаційних показників (предикторів) визначається в процесі розв'язування задачі параметричної ідентифікації, що призводить до перебирання багатьох варіантів математичних моделей, навіть, коли розмір Ω невеликий, при цьому зміна одного з показників безпосередньо під впливом зміни іншого не враховується. Тобто до недоліків цього методу можна також віднести суб'єктивність думки розробника моделі в питанні вибору критерію визначення найкращого набору предикторів. Різні методики прогнозують певний вид кризи, і жодна з методик поки не може претендувати на універсальну. Більше того, використовуючи вже розроблені ті чи інші методики оцінки, інколи можна одержати протилежні судження про рівень кризового стану підприємства. Адже широка розмаїтість фінансових показників діяльності підприємств, що виступають інформаційними показниками в дискримінантних моделях, робить актуальною проблему вибору найбільш ефективних з них з метою прийняття обґрунтованих рішень.

Уникнути перелічених вище недоліків при розробці моделі діагностики фінансового стану підприємства може метод структурного моделювання, коли математичне моделювання складних систем проводиться на основі відновленої структури об'єкта, що, на думку А.А. Босова, Н.А. Мухіної, «дозволяє визначити не тільки найкращі набори предикторів, не вирішуючи завдання параметричної ідентифікації, але й визначити ступінь їх впливу на досліджуванний об'єкт» [1].

Інформація про фінансовий стан підприємства, що відображена у фінансовій звітності, часто недостовірна, адже керівництво ряду підприємств свідомо коригує показники у фінансових звітах задля мінімізації оподаткування. Тому завдання оцінки фінансового стану підприємства має вирішуватися в умовах невизначеності, неповноти вихідної інформації, і для її вирішення пропонується використання адекватного апарату прийняття рішень, що дозволяє відновити всі зв'язки у системі, що аналізується – структурне моделювання.

Метод структурного моделювання реалізується у вигляді послідовного розв'язку трьох задач [1]:

– задача структурного моделювання – визначення локальних взаємозв'язків між елементами множини Ω (визначення відношення толерантності τ) і побудова множини наборів незалежних змінних $M(\tau)$;

– задача структурної ідентифікації – на множині $M(\tau)$ згідно з бінарним відношенням переваги Q вибір «кращої» структури математичної моделі, що відображає ступінь нелінійності та розмір структури математичної моделі;

– задача параметричної ідентифікації – для заданого набору незалежних змінних $M \in M^Q(\tau)$ згідно з відношенням переваги P , визначення залежності між змінними із M та змінними із $Y = \Omega \setminus M$ у класі параметричних неперервних відображень $f_i \in F(x, c)$.

Якість моделі можливо оцінювати відповідно до відношення переваги P , що відображає ступінь відповідності між розрахунковими та експериментальними даними.

При розв'язку задач параметричної ідентифікації при побудові дискримінантних моделей оцінки ймовірності настання банкрутства і вітчизняні, і закордонні вчені-економісти для визначення оцінок параметрів використовували критерій найменших квадратів. Необхідно відзначити, що параметрична ідентифікація моделі суттєво залежить від апріорної інформації про об'єкт. При цьому одним з важливих недоліків даних, що аналізуються для побудови моделі діагностики фінансового стану підприємства, є наявність одиничних викидів, які суттєво впливають на оцінку параметрів моделі. Захистити модель від впливу такого роду зашкалювань вдається за допомогою критеріїв робастної ідентифікації, одним з яких може бути критерій найменших модулів. Його використання при побудові моделі діагностики фінансового стану підприємства дозволить поліпшити її якість.

Під структурою математичної моделі розуміють трійку об'єктів $\langle \Omega_n, \tau, M \rangle$, де $\Omega_n = \{x_1, x_2, \dots, x_n\}$ – перелік змінних, що характеризують реальний об'єкт, τ – відношення толерантності, визначене на Ω_n , причому, якщо має місце $x_i \tau x_j$, то це означає, що змінні x_i та x_j взаємозалежні, M – набір незалежних змінних.

Вважаємо, що множина Ω_n задана, отже, необхідно відновити τ на підставі такої апріорної інформації, яку представимо у вигляді матриці:

$$X = \begin{Bmatrix} x_{11} & x_{21} & \dots & x_{n1} \\ x_{12} & x_{22} & \dots & x_{n2} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{1N} & x_{2N} & \dots & x_{nN} \end{Bmatrix},$$

кожен рядок таблиці представляє значення змінних (x_1, x_2, \dots, x_n) у відповідному спостереженні.

Відновлення структури проводиться за таких припущень:

Вважаємо, що $V_i = \{x_i : 0 \leq x_i \leq 1\}$, $i = \overline{1, n}$. Якщо це не виконується для елементів таблиці X , то, виконавши перетворення

$$\left(x_{ij} - \min_{1 \leq j \leq N} x_{ij} \right) / \left(\max_{1 \leq j \leq N} x_{ij} - \min_{1 \leq j \leq N} x_{ij} \right) \rightarrow x_{ij},$$

доходимо необхідної вимоги, що всі x_{ij} приймають значення з відрізка $[0,1]$.

Між двома елементами системи має місце локальний взаємозв'язок, якщо зміна одного з них приводить до зміни іншого [2].

Таким чином, основні елементи розв'язку задачі побудови моделі діагностики фінансового стану підприємства містять:

- відновлення бінарного відношення толерантності на основі кореляційного аналізу матриці результатів пасивного експерименту;

- перевірку розкладності множини показників $\Omega = \{x_1, x_2, \dots, x_m\}$ на непересічні класи еквівалентності (незалежні підмножини показників);

- у кожному з отриманих класів еквівалентності побудову множини наборів можливих предикторів;

- відповідно до заданого відношення переваги формування множини раціональних у деякому плані наборів предикторів;

- розв'язок задачі параметричної ідентифікації для заданих наборів предикторів і перевірка отриманих моделей на адекватність.

Висновки. Незважаючи на наявність великої кількості підходів та методів, в Україні на сьогодні немає єдиного підходу до діагностики фінансового стану підприємства, що пояснюється, по-перше, неврахуванням моделей, що розроблені закордонними авторами, особливостей господарювання вітчизняних підприємств та рядом недоліків, що характерні для моделей вітчизняних та зарубіжних авторів (суб'єктивність формування вибірки показників та критичних точок, відсутність для розрахунків параметрів моделі достатньої та достовірної інформації, а також проблеми з її отриманням). Таким чином, усі відомі на сьогодні традиційні методи діагностики фінансового стану підприємства мають певні вади. Це зумовило потребу подальшого розвитку інструментарію оцінки вірогідності банкрутства. Для скорочення певних недоліків, що притаманні дискримінантним моделям та моделям аналізу коефіцієнтів, запропоно-

вано використання методу структурного моделювання, що дозволить визначити не тільки найкращі набори фінансових показників, не вирішуючи завдання параметричної ідентифікації, але й визначити ступінь зміни одного з показників безпосередньо під впливом зміни іншого, що дозволить підвищити точність моделі, уникнути суб'єктивності при формуванні вибірки показників, відновити достовірну структуру зв'язків фінансових показників.

Отже, проведений аналіз визначив потребу в розробці практично орієнтованої багатофакторної функції фінансового стану підприємств за допомогою методу структурного моделювання, яка б надавала можливість оцінити ймовірність появи фінансової кризи підприємств певної галузі, зменшила б виявлені вади методологічного забезпечення певного напрямку антикризового управління і могла б бути підставою для вироблення рекомендацій щодо подальшого підвищення фінансової стійкості підприємства.

Список використаної літератури

1. Босов А.А. Про вибір предикторів у математичному моделюванні // А.А. Босов, Н.А. Мухіна. – Вісник ВПІ. – Вінниця, 1999. – № 4. – С. 90–93.
2. Кулинич М. Взаємозв'язок суттєвих факторів у структурному моделюванні управління фінансовим результатом / М. Кулинич // Економічний аналіз, 2010. – № 6. – С. 426–429.
3. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій: монографія / Л.О. Лігоненко. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. – 580 с.
4. Матвійчук А.В. Прогнозування розвитку фінансових показників із використанням апарата нечіткої логіки / А.В. Матвійчук // Фінанси України, 2006. – № 1. – С. 107–115.
5. Сметанюк О.А. Методика діагностики кризи підприємства за оцінкою показників фінансового стану в

умовах організаційних змін / О.А. Сметанюк // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький: ХНУ, 2005. – № 6, Т. 1. – С. 128–131.

б. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: монографія / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2008. – 272 с.

В статье проанализированы преимущества, недостатки и возможности применения существующих методик по оценке финансового состояния предприятия и вероятности наступления банкротства и обосновано использование метода структурного моделирования для повышения качества экономико-математических моделей диагностики кризисного состояния на предприятии.

Ключевые слова: *финансовое состояние, диагностика, финансовая несостоятельность предприятия, структурное моделирование.*

In the article the advantages, disadvantages and application of existing methodologies to assess the company financial condition and its probability of bankruptcy are analyzed and using structural modeling method to improve the quality of economic and mathematical models for crisis diagnostic on the enterprise is grounded.

Key words: *financial condition, diagnosis, financial inability of the enterprise, structural modeling.*

Надійшло до редакції 12.10.2010

УДК 658.11:543.395(477)

А.М. ВАКУЛІЧ, кандидат хімічних наук, доцент
Українського державного хіміко-технологічного університету

І.Г. КУРІННА, старший викладач
Дніпропетровського університету економіки та права

О.В. ХАРКУТА, старший викладач
Українського державного хіміко-технологічного університету

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОГНОЗ РОЗВИТКУ РИНКУ МІЮЧИХ ЗАСОБІВ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто питання формування ринку миючих засобів, наведено основні тенденції його розвитку. Проведено дослідження, які дозволяють визначити фактори впливу на формування попиту на синтетичні миючі засоби та обрати основні критерії якості для миючих засобів. Аналіз факторів розвитку ринку побутової хімії дозволяє запропонувати рішення, які дадуть можливість розширити присутність вітчизняного виробника на ринку в умовах кризи.

Ключові слова: ринок побутової хімії, сегмент ринку миючих засобів, критерії вибору, асортиментні позиції, синтетичні миючі засоби, маркетингові дослідження, місткість ринку.

Вступ. Ринок миючих засобів в Україні є досить привабливим для потенційних інвесторів. Обумовлено це тим, що потенційна місткість ринку значно перевищує пропозицію. За оцінками експертів вона становить приблизно 350 тис. т на рік [1], а задовольняли цю потребу виробники у 2005–2007 рр. на 60–70%. Саме це спонукало інтернаціональні компанії розміщати виробництва на території нашої країни, що негативно вплинуло на суттєве зниження присутності національного товаровиробника на ринку миючих засобів. Сучасний український ринок побутової хімії має широкий спектр продукції і більшу частку цього ринку становлять синтетичні миючі засоби (СМЗ). Формування ринку СМЗ відбувається під сукупним впливом потреби покупців, вимог ринку, розвитку технології та вимог екологічної безпеки миючих засобів.

Постановка завдання. Посилення конкуренції в Україні суттєво впливає на асортимент та вимоги, яким повинні відповідати СМЗ. У працях багатьох авторів відзначається, що форму-

вання ринку споживчих товарів відбувається під впливом багатьох факторів, які можуть як стимулювати, так і стримувати його розвиток, обмежуючи реальну місткість ринку [2–4]. Миючі засоби відносять до товарів з нееластичним попитом, але в умовах кризи, коли падають реальні доходи населення, виробники побутової хімії зменшують обсяги виробництва та переглядають товарний портфель пропозицій. Аналіз тенденцій розвитку ринку побутової хімії та факторів, які формують цей ринок, дозволяє виробнику оптимізувати товарний асортимент з метою повного задоволення потреб різних груп населення при мінімальних витратах, як в умовах кризи, так і в умовах розвитку економіки.

Результати. Ринок миючих засобів в Україні почав розвиватися, після кризи 90-их років. Якщо у 1998 р. виробництво СМЗ у країні становило 35,6 тис. грн, то у 2002 р. воно зростає втричі і становить 116,5 тис. т. Починаючи з 2000 р., на ринку миючих засобів спостерігається тенденція розширення частки комерційної присутності провідних світових

виробників. Найбільш типова стратегія входження на український ринок іноземних виробників пов'язана з придбанням профільного підприємства, яке мало труднощі у комерційно-збутовій діяльності. Політика проникнення світових гігантів на український ринок обумовлена суттєвим зменшенням виробництва миючих засобів вітчизняними виробниками. Так, гігант вітчизняного виробництва СМЗ – ЗАТ «Винницабытхим», виробник пральних порошків «Лотос», «Біо-Н», «Макс», за підсумками 2006 р., скоротив обсяги виробництва на 40% порівняно з 2005 р. Причини експансії світових лідерів в Україну полягають у тому, що ринок побутової хімії є досить привабливим, щорічний приріст ринку становив 10–15%. Друга причина полягає в тому, що більшість вітчизняних підприємств виробляло прості порошки, з вузьким асортиментом, не враховуючи зміни у попиті на цю групу товарів, що відбулись за останні роки.

Проблемою вітчизняних виробників є і те, що чинні стандарти на продукцію, які було розроблено у 90-х роках, не відповідали вимогам часу.

Ці фактори призвели до того, що у 2006–2009 рр. 80% випуску миючих засобів в Україні припадає на підприємства з іноземними інвестиціями: ООО «Проктер энд Гембл України», фірма «Интерфил», ООО СК «Джонсон», ЗАО «УНАЛ-АВС Кемикалс Индастри», «Винницабытхим» (у 2005 р. власником ЗАТ стає «Невская косметика»). У 2005 р. відбувається монополізація українського ринку СМЗ компанією «Проктер энд Гембл України», яка контролює

55% у натуральному вираженні ринку, а у вартісному вираженні – 70%. Це суттєво вплинуло на зниження конкурентоспроможності вітчизняних виробників.

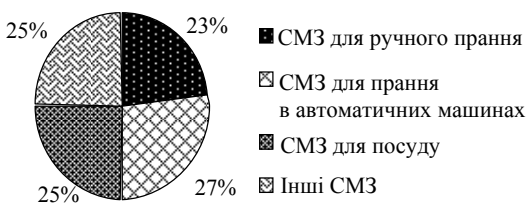
Входження великих світових виробників на український ринок миючих засобів впливає на розширення сегментів ринку. Сьогодні ринок розподіляється між такими складовими: синтетичні миючі засоби (СМЗ), вибілювачі, засоби додаткової дії прального порошку, засоби, що чистять, та засоби для миття посуду.

Ринок миючих засобів безперервно зростає протягом 2002–2007 рр., особливо активно розвивався сегмент СМЗ. Так, у 2007 р. витрати миючих засобів на кожного українця становили 5 кг, з них 3,5 кг припадали на СМЗ [5]. У розрахунку на одне домогосподарство середньорічна потреба в СМЗ у 2007 р. збільшується на 9,3% у натуральному вираженні.

Розглянемо розвиток ринку миючих засобів за окремими сегментами. За результатами опитувань, у 2005 і 2009 рр. продаж СМЗ розподілявся таким чином (рис. 1). За даними діаграми, спостерігаємо тенденцію щодо збільшення частки СМЗ для прання в автоматичних машинах – 36%, зменшення сектора СМЗ для ручного прання на 6% у 2009 р. Це пов'язано з тим, що збільшується чисельність домогосподарств, які мають автоматичні пральні машини. Однак при позитивних темпах зростання споживання миючих засобів європейської норми витрат на одну людину (12–15 кг) українці не досягають.

Аналіз різноцінових сегментів ринку СМЗ показує приріст продажів у сег-

Сегменти продажу СМЗ у 2005 р.



Сегменти продажу СМЗ у 2009 р.

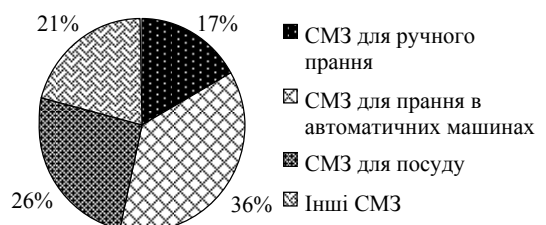


Рис. 1. Сегментація ринку продажу СМЗ у різні періоди

менті дорогих засобів, тоді як низькоціновий сегмент втрачає в обсягах продажів. У цей час збільшуються продажі пральних порошків в економічних упакованнях. Споживач віддає перевагу тим брендам, які забезпечують максимальний вибір «вагових пропозицій» порошку. За останні роки відзначається зростання продажу «економічних» упакувань, які при більшій вазі дають споживачеві додаткову кількість продукції у подарунок.

Необхідно відзначити, що у 2007–2008 рр. відбувається зміна споживчих пріоритетів у бік більш дорогої продукції категорії «преміум». Така продукція характеризується швидкістю дії, економічністю консистенції, відповідає вимогам екологічної безпеки та має зручне упакування для використання.

Криза, яка починається у кінці 2008 р., негативно впливає і на ринок миючих засобів. Виробництво СМЗ в Україні за 7 місяців 2009 р. зменшується у натуральному вимірі на 15% [6]. Відбуваються зміни і у структурі продажів:

- зростає частка продажів у дешевому ціновому сегменті;

- зменшується асортимент виробів.

Ситуація, яка склалася на ринку СМЗ на сьогодні, дає можливість вітчизняному виробнику розширити частку своєї присутності на ринку СМЗ за рахунок меншої цінової пропозиції. Але

необхідно враховувати ті прорахунки, які у свій час були допущені підприємцями – це низька якість продукції, відсутність гнучкої маркетингової стратегії, а також вивчення факторів значущості СМЗ для споживача.

З метою отримання більш повного уявлення про фактори, які впливають на формування попиту на СМЗ, та вивчення вимог до якості останніх з боку споживача було проведено соціологічне дослідження шляхом анкетування. Поділ відповідей респондентів щодо їх ставлення до критеріїв вибору СМЗ у час, коли зростали доходи населення – 2007 р., та у час кризи – 2009 р., наведено на рис. 2, 3.

Поділ відповідей респондентів щодо пріоритетів у виборі СМЗ для різного часу має різні тенденції. Так, у 2007 р., коли доходи населення зростали, спостерігаємо, що ціна не була визначальним фактором. Більшу перевагу споживачі віддали функціональним та ергономічним властивостям СМЗ: миюча здатність – 39,3%, універсальність використання – 4,2%, обсяг розфасування – 8,3%. У цей час виявляється 5% респондентів, для яких пріоритетними стають екологічні властивості СМЗ. Найменша частка респондентів приділяє увагу діапазону температурного використання порошків.

У 2009 р. змінюються пріоритети у виборі СМЗ у споживачів під впли-

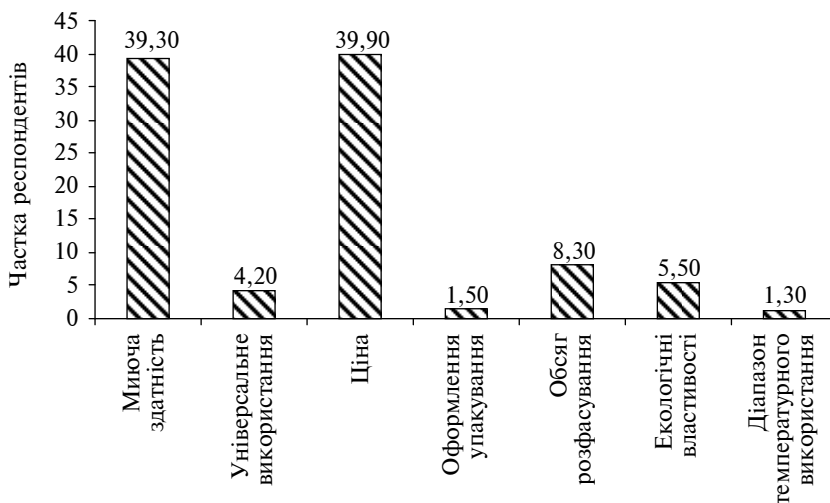


Рис. 2. Критерії вибору СМЗ у 2007 р., %

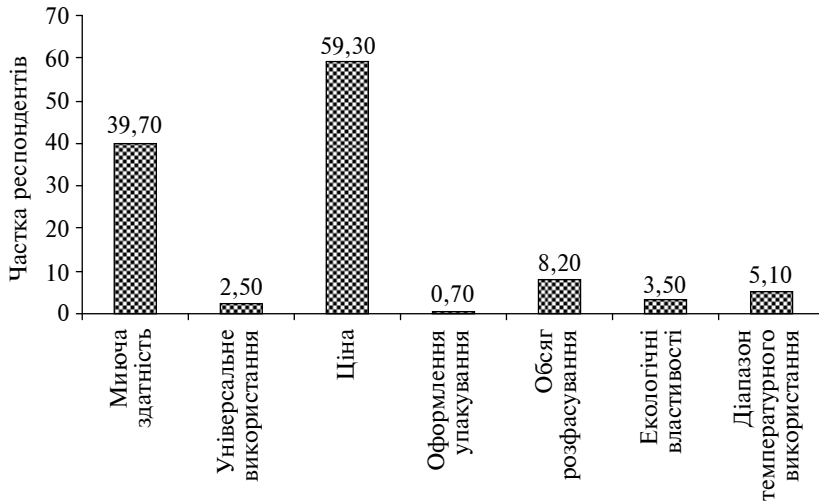


Рис. 3. Критерії вибору СМЗ у 2009 р., %

вом кризи та падінням платоспроможності населення. У 2009 р. визначальним фактором у виборі СМЗ є ціна (59,3%) та показники, які пов'язані зі зменшенням витрат на СМЗ. До таких показників можна віднести діапазон температурного використання порошків, вже 5,1% приділяють більшу увагу цьому фактору. Це пов'язано з тим, що використання СМЗ при більш низьких температурах дозволяє скоротити енерговитрати споживачів при пранні в автоматичних машинах. Зниження температури дії СМЗ відбувається завдяки додаванню до складу останніх біологічно активних речовин – ензимів. Практично не змінюється показник обсяг розфасування – 8,2%, який відображає зацікавленість споживачів в упакуваннях «економічних» (при більшій вазі споживач отримує додаткову кількість продукції у подарунок).

Спираючись на отримані дані, необхідно рекомендувати національному виробнику СМЗ врахувати зрушення, які відбуваються у попиті населення та використовувати їх для поширення своєї присутності на ринку миючих засобів.

Висновки. Обсяги продажів товарів побутової хімії у сегменті СМЗ визначаються рівнем платоспроможності населення. Слід очікувати, що у 2010 р. обсяги споживання цієї продукції об'єктивно знизяться. Цей ринок є

монополізованим (частка одного виробника становить у вартісному вираженні 75%), а отже, скорочення його буде супроводжуватися в натуральних та вартісних показниках. За таких умов можливе відновлення тенденції до зростання дешевого цінового сегмента, який в останні роки суттєво зменшувався. Це дозволяє частково реанімувати вітчизняне виробництво миючих засобів для насичення ринку в низькоціновому секторі.

Для підвищення ефективності використання маркетингових досліджень в оптимізації асортименту СМЗ необхідно:

- організувати пробні продажі, які б дозволили оцінити витрати та доходи при масовому впровадженні нового товару на ринку;
- визначати пріоритетні атрибути СМЗ з точки зору споживача, враховуючи мотиви споживачів при виборі нового засобу;
- виявляти нові тенденції у потребах споживачів та своєчасно оновлювати асортимент СМЗ з урахуванням потреб споживача;
- скласти типологію споживачів з виділенням однорідних груп, які мають схожі переваги.

Список використаної літератури

1. Могиль В.И. Новая европейская директива по СМС: усложнение задач /

В.И. Могиль, С.Е. Онищенко // Хімічна промисловість України. – 2003. – № 5. – С. 3–8.

2. Бондаренко С.М. Система показників конкурентоспроможності, соціально-економічної ефективності для споживача та рейтингу виробу на ринку / С.М. Бондаренко // Проблеми науки. – 2001. – № 10. – С. 40–46.

3. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, практика и методология / Е.П. Голубков. – М.: Финпресс, 1998. – 416 с.

4. Маркетинг синтетических моющих средств: монография / А.А. Шубин, Д.П. Лойко, Т.П. Писаренко. – Донецк: ДонГУЭТ, 2006. – 243 с.

5. Ковеня Т.В. Анализ работы хімічної та нафтохімічної промисловості України в 2007 р. Основні тенденції та прогноз розвитку / Т.В. Ковеня // Хімічна промисловість України. – 2008. – № 5. – С. 3–18.

6. Державний комітет статистики України // <http://www.ukrstat.gov.ua>

В статье рассмотрены вопросы формирования рынка моющих средств, приведены основные тенденции его развития. Проведены исследования, которые позволяют определить факторы влияния и формирования спроса на синтетические моющие средства и выбрать основные критерии качества для моющих средств. Анализ факторов, которые влияют на развитие рынка бытовой химии, позволяет найти пути расширения присутствия отечественного производителя на рынке моющих средств в период кризиса.

Ключевые слова: рынок бытовой химии, сегмент рынка моющих средств, критерии выбора, ассортиментные позиции, синтетические моющие средства, маркетинговые исследования, емкость рынка.

The questions of forming of market of cleansers are considered in the article, the progress trends are resulted. These researches which allow to define the factors of influence on forming the demand of synthetic cleansers and to choose the basic criteria of quality for cleansers. The analysis of factors which have influence on the development of domestic chemistry market allows to propose the ways of expansion of Ukrainian producers at the market of cleansers in the period of crisis.

Key words: detergents market, detergents market segment, selection criteria; assortment positions, synthetic detergents, marketing research, market capacity.

Надійшло до редакції 7.09.2010

УДК 658.11.009.12

В.М. ОРЛОВА, кандидат технічних наук, доцент
Дніпропетровського університету економіки та права

Л.А. ГОНЧАР, кандидат економічних наук, доцент
Дніпропетровського університету економіки та права

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ: ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК РИНКОВИХ ХАРАКТЕРИСТИК І РІВНІВ УПРАВЛІННЯ

У статті розглянуто послідовність формування конкурентних переваг підприємств, які функціонують на ринку ковбасних виробів. Запропоновано блок-схему взаємозв'язку основних характеристик досліджуваного ринку і рівнів планування та управління.

Ключові слова: конкурентні переваги, ринок ковбасних виробів, джерела конкурентних переваг, блок-схема, планування, управління.

Вступ. Сучасна економічна і фінансова криза спонукає підприємства шукати шляхи досягнення ефективності господарської діяльності. Особливо це стосується підприємств сфери харчової промисловості, які і до кризи знаходилися в складному становищі, оскільки, з одного боку, вони одержали ринкову свободу, а з іншого – через соціальну значущість своєї продукції – обмежені державою права на досягнення максимальної ефективності діяльності. У цій ситуації суттєвого значення набуває позиція підприємства на цільовому товарному ринку. Щоб завоювати або зберегти ринкову позицію в умовах жорсткої ринкової конкуренції підприємство повинно сформувати і підтримувати конкурентні переваги. Однак відсутність інструментарію управління конкурентними перевагами сповільнює темпи розвитку підприємств.

Аналіз досліджень та публікацій. Теоретичні і методологічні аспекти управління конкурентними перевагами розглядалися у працях І. Ансоффа, Л. Абалкіна, Г. Азоева, Л. Балабанової, Я. Жалило, Ф. Котлера, Г. Летхема, М. Портера, А. Томсона, Е. Уткіна, Р. Фатхудинова та ін.

Проте питання формування конкурентних переваг підприємств, функціонуючих на цільових товарних ринках,

зокрема на ринку ковбасних виробів, залишаються недостатньо опрацьованими і потребують спеціальних наукових досліджень.

Метою статті є обґрунтування послідовності формування конкурентних переваг підприємств, що функціонують на ринку ковбасних виробів, для забезпечення ефективного управління їх діяльністю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для визначення конкурентних переваг підприємств харчової галузі у подальших дослідженнях будемо дотримуватися такої послідовності: конкретизація категорії для досліджуваного ринку та джерел переваг; аналіз структури і особливостей розвитку сфери діяльності; розробка блок-схеми взаємозв'язку ринкових складових та рівнів планування і управління на підприємствах з метою визначення можливості формування їх стійких конкурентних переваг.

Узагальнюючи підходи різних дослідників, які займаються проблемами формування конкурентних переваг [1–3], можна констатувати відсутність однозначного їх визначення, що пов'язано зі складністю досліджуваної категорії.

На наш погляд, слід погодитися з твердженням Л.В. Балабанової, О.А. Бриндіної, які цю категорію розуміють як сильні сторони підприємства,

що забезпечують перевагу над конкурентами і є важливими для цільового ринку. Автори виділяють три основні сфери конкурентних переваг: організаційні, функціональні та засновані на взаємовідносинах із зовнішнім середовищем [4], акцентуючи увагу на визначальній ролі маркетингу у їх формуванні. Організаційні переваги охоплюють: досвід маркетингової діяльності; організаційну структуру управління; умови ефективної взаємодії підсистем управління тощо. Функціональні переваги охоплюють показники діяльності в розрізі функцій маркетингу, а переваги, засновані на взаємовідносинах із зовнішнім середовищем, можуть бути отримані, якщо сформовані відносини оптимальної взаємодії з факторами макро- і мікросередовища. Інші автори розглядають конкурентні переваги як рівень ефективного використання наявних у розпорядженні фірми видів ресурсів та поділяють їх на зовнішні (базуються на відмінних якостях товару, що утворюють цінність для покупця) та внутрішні (засновані на перевазі фірми щодо витрат виробництва, які менші, ніж у конкурентів) [5]. Проте кожен автор дотримується думки, що сутність і наповнення поняття слід визначати, виходячи зі сфери діяльності підприємства.

Тому найбільш прийнятним, враховуючи специфіку діяльності підприємств харчової промисловості, можна вважати таке визначення, яке використано для нашого дослідження: «конкурентні переваги – це здатність підприємства зміцнювати конкурентну позицію, пристосувати види діяльності до обраної стратегії, обирати ефективну політику відносно із конкурентами, швидкої реакції на зміни у конкурентному середовищі діяльності» [6].

Джерелами конкурентних переваг для виробників ковбасних виробів є підвищення якості продукції, оптимізація асортименту, впровадження новітніх технологій виробництва, що дозволяють випускати конкурентоспроможну та відповідну продукцію, яка відповідає запитам споживачів.

Наступним етапом обґрунтування конкурентних переваг є дослідження

структури і особливостей галузі функціонування підприємства.

Сучасний ринок ковбасних виробів розвивається досить стабільно і характеризується локальним територіальним розміщенням виробників, недостатньо розгалуженою системою дистрибуції, невизначеними умовами взаємодії з кінцевими споживачами.

Для розвитку підприємств, що функціонують на означеному ринку, велике значення має доступність до сировини, оскільки для виробництва ковбас використовується яловичина і свинина у відношенні 30 : 70%. Такої кількості сировини на Україні практично немає. Поголів'я у тваринництві постійно скорочується. Так, на 01.01.2009 р. нараховувалося 6440,1 тис. голів свиней і 5156,3 тис. голів великої рогатої худоби. У 2009 р. порівняно з 2008 р. поголів'я великої рогатої худоби зменшилося на 6,1% [7]. Така ситуація суттєво впливає на розвиток ковбасного виробництва і змушує підприємства шукати альтернативні джерела постачання сировини.

Значне скорочення виробництва м'яса спостерігається за регіонами України. Найбільший відсоток скорочення зафіксовано у Миколаївській (21%), Одеській і Полтавській (19%), Чернігівській (18%), Кіровоградській (16%), Харківській (14%), Запорізькій (12%), Луганській (10%) областях. У той же час у дев'яти регіонах відзначено збільшення обсягів виробництва м'яса. Серед них можна виділити Черкаську (на 32%), Дніпропетровську (на 12%), Львівську (на 7%), Чернівецьку (на 6%), Волинську (на 5%) області [7].

Кількісну характеристику обсягів виробництва м'ясної сировини вітчизняних виробників у 2009 р. та ковбасних виробів із сировини, реалізованої на заборони, наведено в табл. 1 [8, 9].

Як видно з табл. 1, у 2009 р. знизилися обсяги виробництва яловичини, телятини, свинини та збільшилося виробництво м'яса птахів. Але наявність значної кількості м'яса птахів на ринку для виробників ковбасних виробів сьогодні не вирішує проблему забезпечення сировиною, оскільки м'ясо птахів використовується як сировина лише для

Таблиця 1

Загальні обсяги виробництва вітчизняної м'ясної сировини та ковбасних виробів у 2009 р.

М'ясна сировина та готова продукція	Обсяг виробництва, тис. т	Темпи зміни до 2008 р., %	Виробництво м'яса на душу населення, кг/рік	Питома вага у загальному обсязі виробництва, %
Яловичина і телятина	105,0	70,4	2,283	11,5
Свинина	102,6	73,5	2,230	11,1
М'ясо птахів	712,8	113,1	15,490	77,4
Ковбасні вироби	260	80,7	—	—

5–10% асортименту ковбас. Проте цей відсоток постійно зростає і прогноз передбачає збільшення частки м'яса птахів у виробництві ковбас у найближчі роки до 20–25%.

Нестача м'ясної сировини призводить до збільшення її імпорту. Так, імпорт м'яса в Україну у 2008 р. становив: яловичини – 19 тис. т, свинини – 213 тис. т, м'яса птахів – 256 тис. т. У 2009 р. загалом було завезено 398354 тон м'яса з Польщі, Данії, Німеччини, США, Уругваю, Парагваю, Бразилії [8]. Така ситуація, звичайно, позначається на рівні як оптових, так і роздрібних цін, що, врешті-решт, впливає на скорочення обсягів виробництва і реалізації ковбасних виробів.

Важливою в сенсі її розв'язання є проблема взаємовідносин з торговельними мережами, оскільки саме через оптові та роздрібні торговельні мережі реалізується значна частина продукції.

Несприятливим фактором для виробників ковбасних виробів є несвоєчасні платежі торговельних мереж за надану їм продукцію, що призводить до зростання собівартості через необхідність залучення значних обсягів кредитів для розрахунків з постачальниками сировини. У той же час слід відзначити своєчасність платежів закордонними ритейлерами (Metro, Billa, Achan та ін.). До такої ж категорії можна віднести також невеликі магазини і ринки, де реалізується значна частина ковбасних виробів. Тому більше виграють ті виробники, які мають договірні відносини з вищевказаними суб'єктами і власну мережу збуту продукції. Останнє дозволяє реалізовувати продукцію без високої торговельної навантажки, регулювати рівень цін і не бути залежними від роздрібних торговців.

Не менш важливою є тенденція витіснення великими виробниками малих практично в усіх сегментах ковбасного ринку, що, у свою чергу, призводить до нерівних умов і посилення конкуренції. Малі виробники ковбасної продукції менш зручні для роздрібною торгівлі, оскільки такі виробники більше залежать від сировинних криз і явно програють великим виробникам у сфері формування цінової політики. У той же час, можна стверджувати, що в окремих випадках якість продукції, виробленої малими підприємствами, може бути вищою, а в питаннях зміни асортименту їх можливості більш гнучкі до переорієнтації на виробництво затребуваної ринком продукції.

Отже, внутрішня структура виробників ковбасних виробів відзначається нерівномірністю їх характеристик, що позначається як на результатах діяльності галузі в цілому, так і на ступені задоволення запитів кінцевих споживачів.

Рівень попиту кінцевих споживачів має суттєве значення для визначення виробничої програми, забезпечення збуту продукції і ефективного функціонування підприємств у цілому. При формуванні виробничої програми слід враховувати, що переваги споживачів значно коливаються залежно від рівня щомісячного доходу.

Сегментування споживачів за вказаним параметром, за даними «Актив-97» і «УкрАгроКонсалт», показує, що частка споживачів сегмента «преміум» складає на ринку всього 8%, у той час як частка споживачів сегменту «медіум» – більше 50%, а сегмента споживачів з низьким рівнем доходів – 35%. Ці дані дозволяють передбачати у струк-

турі виробництва досить суттєву частку продукції з більш низькими цінами, що позитивно буде впливати на збут і формування фінансових показників діяльності підприємств.

Слід відзначити досить жорстку конкуренцію у завоюванні прихильності споживачів з боку товарів-замінників: курячих окостів чи риби, а також застосування у виробництві сої чи крохмалю за їх ціновими пропозиціями. Отже, виробникам ковбасних виробів для успішної конкуренції на ринку необхідно впроваджувати сучасні технології переробки м'ясної сировини, за рахунок чого можна буде знизити собівартість виробництва і запропонувати меншу ціну для споживача.

Усе вищезначене впливає на обсяги виробництва ковбасних виробів (табл. 2) [10].

на 22,7%. Можна прогнозувати, що найближчим часом ринок ковбасних виробів України або стабілізується на сьогоднішньому рівні, або обсяги продажів незначно зменшаться (не більше 3%).

Структуру ринку ковбасних виробів за основними товарними групами наведено на рис. 2 [8].

Аналіз структури ринку показує, що найбільшу питому вагу мають сегменти ринку варених і напівкопчених ковбас. Враховуючи, що з 2010 р. всі м'ясопереробні підприємства повинні виробляти напівкопчену ковбасу відповідно до ДСТУ 4435 «Ковбаси напівкопчені. Загальні технічні умови», в якому визначені жорсткі вимоги до складу сировини, слід припускати, що це приведе до дорожчання продукту і зниження купівельного попиту.

Таблиця 2

Аналіз обсягів виробництва ковбасних виробів в Україні, тис. т

Рік	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Обсяги виробництва ковбасних виробів	332	309	301	330	322	260

Виробництво ковбасних виробів у 2009 р. порівняно з 2008 р. знизилося на 19,3%, що пояснюється не тільки нестачею м'ясної сировини, але й економічною кризою, яка привела до зниження купівельної спроможності. Проте слід відзначити, що у грудні 2009 р. порівняно з листопадом 2009 р. виробники збільшили випуск ковбасних виробів

У структурі виробництва м'ясопродуктів на 2010 р. передбачається зниження питомої ваги делікатесної продукції, зменшення обсягів виробництва сирокопчених ковбас, стабілізація частки варених ковбас і збільшення частки недорогих продуктів, а також поступовий перехід на використання у виробництві дешевших інгредієнтів. У той же час

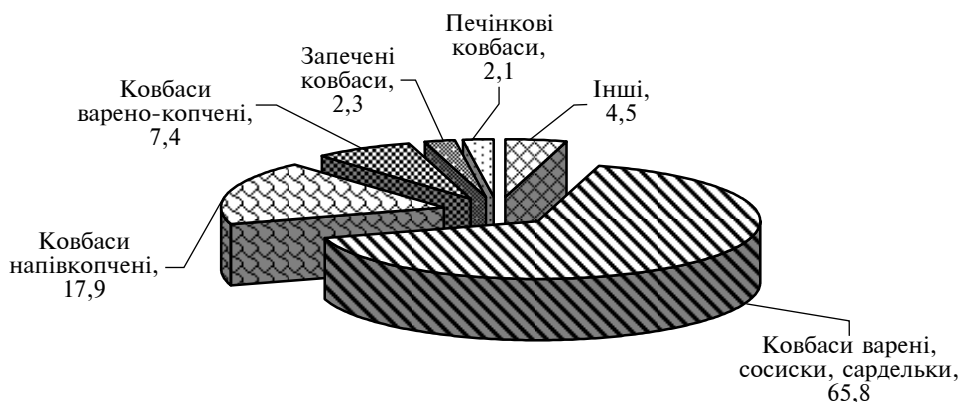


Рис. 1. Виробництво ковбасних виробів за їх видами у 2009 р., %

зростає інтерес товаровиробників до нових рецептур у сфері виробництва виробів 1-го і 2-го сортів з невисокою ціною, але достатнім рівнем якості.

Ці тенденції визначають такі напрями подальшого успішного збуту ковбасних виробів, як: збільшення тривалості термінів зберігання продукції від 1 до 2 років, розробку зручного упакування продукції, яке забезпечить відсутність усихання ковбасної продукції і не рватиметься.

Таким чином, аналіз стану та тенденцій розвитку ринку ковбасних виробів дозволяє визначити передумови формування конкурентних переваг підприємств досліджуваної сфери економічної діяльності.

Враховуючи вищенаведені параметри стану ринку ковбасних виробів, можна прослідкувати взаємозв'язок окремих його складових і рівнів планування та управління і подати їх взаємозв'язок блок-схемою (рис. 2).

Основні характеристики, що формують конкурентні переваги як важливий елемент стратегічного планування і управління, можна об'єднати в такі групи: стан ринку, кількісні і якісні параметри суб'єктів ринку і пропонована для реалізації продукція.

Конкретні показники кожної групи залежать від впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища [6]. Прояв конкурентних переваг визначається зовнішніми і внутрішніми факторами, які впливають на функціонування підприємства.

Позиція підприємства на ринку залежить від зовнішніх факторів і, головним чином, уміння їх використовувати для досягнення стратегічних цілей.

Досліджуючи конкурентні переваги за характером відношення до виробників ковбасних виробів, слід враховувати не тільки кожен із зовнішніх і внутрішніх факторів, що їх формують, а й прог-



Рис. 2. Взаємозв'язок основних характеристик цільового ринку з рівнями планування і управління

нозувати фактори конкурентних переваг підприємства.

Труднощі у прогнозуванні та оцінці факторів спричиняє та обставина, що не всі фактори піддаються кількісному вираженню через матеріали звітності або розрахункові величини, а тому дослідники змушені застосовувати експертні оцінки, що, звичайно, знижує об'єктивність одержаних даних. Проте наявність очікуваних розрахунків є підставою для оперативного управління і розробки стратегії розвитку.

Не слід нехтувати тією аксіомою, яка стверджує, що зміна одного і того ж фактора зовнішнього середовища по-різному буде впливати на ринкову позицію підприємства, тому можна констатувати, що підприємство має діапазон сприятливого впливу фактора, який забезпечує ефективність діяльності. За межами цієї зони знаходяться точки несприятливого впливу та критичні точки, вихід до яких може призвести щонайменше до зменшення сегмента діяльності через втрату конкурентних переваг, щонайбільше — до ліквідації бізнесу.

Звідси ще раз впливає підтвердження того, що конкурентними перевагами слід управляти, а це означає потенційну можливість підприємства зберегти свою ринкову позицію за умов зміни факторів конкурентного середовища функціонування або так званого «запасу міцності».

Для сфери виробництва ковбасних виробів ці фактори доцільно досліджувати за значущістю для підприємства: рівень розвитку національної економіки в цілому і галузі зокрема; економічна політика держави; правова база, яка регламентує функціонування підприємства; науковий рівень управління на всіх його рівнях; система сертифікації і стандартизації; соціальна політика держави; інформаційне забезпечення управління економічними процесами; податкова система держави; інші фактори зовнішнього впливу.

Перелічені фактори є можливими для підприємств досліджуваної сфери, для кожного ж окремого підприєм-

ства, залежно від його ринкової позиції, набір формуючих конкурентні переваги факторів може бути різним.

Внутрішні фактори реалізуються менеджментом підприємства, а тому прямо залежать від його компетентності та вміння адаптувати свої знання до змін конкурентного середовища. Внутрішні фактори, які визначають конкурентні переваги підприємства, умовно можна поділити на: структурні (місія підприємства, організаційна і виробнича структура, персонал, інформаційне і правове забезпечення, ступінь конкуренції у галузі); ресурсні (сукупність виробничих, фінансових, кадрових, управлінських, маркетингових ресурсів та оптимізація і ефективність їх використання); технічні (конкурентоспроможний товар, технологія виробництва, обладнання); управлінські (рівень компетенції менеджерів, оптимальні підсистеми управління); ринкові (позиція на ринку, унікальність товару, система постачання сировини і збуту готової продукції); ефективність діяльності (економічні показники, які забезпечують розвиток підприємства, фінансова стійкість, інтенсивність використання капіталу).

Досягнення конкурентних переваг забезпечується шляхом систематичного моніторингу спрямованості впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на конкурентоспроможність підприємства, а також визначення доцільності та оптимальності їх використання для ринкового процесу.

Аналіз показників і їх взаємозв'язок забезпечує визначення: якості і конкурентоспроможності продукції, яку випускає підприємство; різних горизонтів прогнозування діяльності (вибору горизонту прогнозування; визначення його параметрів; методів прогнозування; проведення розрахунків прогнозних параметрів; інтерпретації прогнозу); певного рівня загального фінансового і господарського стану підприємства; інвестиційної привабливості підприємства, яка ґрунтується на зростанні вартості бізнесу.

Деякі автори акцентують увагу на виборі горизонту прогнозування і управління підприємством, беручи за основу

рівень управління і відповідні завдання щодо забезпечення конкурентних переваг. Оперативний, тактичний і стратегічний рівні мають різні індикатори їх характеристики [11]. Можна погодитися з думкою, що на оперативному рівні основним завданням забезпечення конкурентоспроможності підприємства є досягнення конкурентоспроможності продукції; на тактичному – загального стану підприємства; на стратегічному – інвестиційної привабливості підприємства [12]. Проте, знову ж таки, ці переваги можуть бути одержані за рахунок наявності достатнього ресурсного потенціалу і раціонального його використання, а також ув'язки коротко-, середньо- і довгострокових цілей розвитку, де будуть кореспондовані стратегічні цілі та поточне планування.

На середньостроковому рівні якісно довгострокові орієнтири трансформуються в укрупнені індикативні показники розвитку, а на поточному (річному) – у деталізовані, оперативні.

Етап довгострокового планування (стратегія розвитку) включає: формування завдань середньострокового планування; оцінку стратегічних альтернатив; уточнення стратегічних цілей і завдань; ресурсного забезпечення; розробку функціональних стратегій; уточнення термінів реалізації; відповідальних за виконання.

Етап середньострокового планування (на один-два роки) включає: розробку цільових програм; середньострокового плану; уточнення термінів реалізації; відповідальних за виконання.

На етапі короткострокового планування проводиться розробка поточного плану; уточнення термінів реалізації; відповідальних за виконання.

Система управління конкурентними перевагами включає три підсистеми: стратегічне, поточне і оперативне управління.

Стратегічне управління як вихідний параметр системи управління є однією з ключових складових і об'єктивною необхідністю ефективного функціонування підприємств в умовах конкурентного середовища.

Стратегічним управлінням підприємств-виробників ковбасних виробів є цілеспрямований процес формування важливої частини товарного ринку, який забезпечує оптимальний рівень функціонування суб'єктів ринку з метою забезпечення їх конкурентоспроможності. Сюди належить визначення стратегії розвитку з обґрунтуванням цілей і завдань, способів її реалізації, контроль і оцінка результатів стратегічного управління.

Управління конкурентними перевагами включає: аналіз і планування конкурентних переваг на конкретній стадії економічного зростання виробників ковбасних виробів; аналіз слабких і сильних сторін з метою пошуку нових конкурентних переваг; формування конкурентних переваг для вирішення стратегічних завдань підприємств.

У ринкових умовах кожен виробник ковбасних виробів приймає рішення щодо досягнення конкурентних переваг відповідно до своїх стратегічних і поточних інтересів.

Висновки. Таким чином, формування конкурентних переваг є важливою стратегічною метою підприємств, що функціонують на ринку ковбасних виробів, і потребує систематичного управління з метою досягнення їх стійкості.

Управління конкурентними перевагами передбачає логічну схему, що включає окремі складові ковбасного ринку і взаємозв'язок між ними. Ефективно використовуючи в діяльності підприємств цей взаємозв'язок, можна досягти бажаного рівня фінансової стійкості і забезпечення конкурентоспроможності.

Список використаної літератури

1. Войчак А.В. Конкурентні переваги підприємства: сутність і класифікація / А.В. Войчак, Р.В. Камишніков // Маркетинг в Україні. – 2005. – № 2. – С. 50–53.
2. Зозулев А. Об усилении конкурентных преимуществ предприятия / А. Зозулев // Экономика Украины. – 2003. – № 8. – С. 33–38.
3. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации:

учеб. пособие / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Изд-во Эксмо, 2004. – 544 с.

4. Балабанова Л.В. Маркетингова товарна політика в системі менеджменту підприємства: навч. посіб. / Л.В. Балабанова, О.А. Бриндіна. – К.: ВД «ПРОФЕСІОНАЛ», 2006. – 336 с.

5. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства: навч. посіб. / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.

6. Павлова В.А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення: монографія / В.А. Павлова. – Д.: Вид-во ДУЕП, 2006. – 276 с.

7. Вязовская С. КРС – мясо ценное, но дефицитное / С. Вязовская // Мясной бизнес. – 2009. – № 2. – С. 12–14.

8. Пономарев С. Ежегодный форум мясной отрасли / С. Пономарев // Мясной бизнес. – 2010. – № 3. – С. 14–15.

9. Основні показники соціально-економічного розвитку України // <http://www.ukrstat.gov.ua>

10. Вязовская С. Демократический продукт / С. Вязовская // Мясной бизнес. – 2010. – № 2. – С. 75–77.

11. Голубков Е.П. Стратегическое планирование и роль маркетинга в организации / Е.П. Голубков // Маркетинг. – 2000. – № 3. – С. 104–123.

12. Кротков А.М. Развитие концепции управления предприятием / А.М. Кротков, Ю.А. Еленева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 6(26). – С. 59–68.

В статье рассмотрена последовательность формирования конкурентных преимуществ предприятий, функционирующих на рынке колбасных изделий. Предложена блок-схема взаимосвязи основных характеристик исследуемого рынка и уровней планирования и управления.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, рынок колбасных изделий, источники конкурентных преимуществ, блок-схема, планирование, управление.

The article describes the main trends and features of the market development of sausage products and ways to achieve competitive advantage entities that operate in the commodity market. A block diagram of the relationship of the main characteristics of the market and levels of planning and management is suggested.

Key words: competitive advantages, market of sausages, sources of competitive advantages, flowchart, planning, management.

Надійшло до редакції 20.09.2010

УДК 339.9.009.12

І.В. ТАРАНЕНКО, кандидат економічних наук, доцент,
зав. кафедри Дніпропетровського університету економіки та права

ФАКТОРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇН У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ

Проаналізовано та узагальнено підходи до визначення факторів конкурентоспроможності країн. Обґрунтовано поняття та склад системних факторів конкурентоспроможності, які містять ресурсні умови, інституційні можливості та мотиви (потреби, цільову спрямованість) розвитку національної економіки. Складено класифікаційну матрицю факторів інноваційної конкурентоспроможності національної економіки в глобальній економічній системі. Проаналізовано інноваційні та інтеграційні фактори конкурентоспроможності.

Ключові слова: інноваційна конкурентоспроможність, глобальна економічна система, фактори конкурентоспроможності, конкурентний потенціал, інноваційні фактори, інтеграційні фактори.

Вступ. Трансформація імперативів стійкого розвитку, обумовлена сучасним етапом «нової» науково-технологічної революції, пов'язаної з появою найновіших нано-, біо-, інформаційно-комунікаційних, когнітивних технологій (NBIC-технологій), висунула на перший план інноваційну конкурентоспроможність як рушійну силу нового глобального інноваційного суспільства.

Правильне розуміння факторів, що забезпечують інноваційну конкурентоспроможність економічних систем у глобалізованому конкурентному середовищі, є необхідною передумовою розробки та успішної реалізації ефективних конкурентних стратегій країн світу.

Метою дослідження є класифікація та вивчення факторів формування інноваційної конкурентоспроможності як необхідної передумови виявлення закономірностей та механізмів створення й утримання конкурентних переваг, синергетична взаємодія яких визначає динаміку інноваційної конкурентоспроможності країн у глобальній економічній системі.

Аналіз досліджень та публікацій. Ґрунтовне вивчення різноманітних аспектів факторів конкурентоспроможності міститься в дослідженнях В. Абрамова, З. Адаманової, Л. Антонюк, І. Бо-

гомолової, М. Гельвановського, П. Глуря, Я. Жаліло, В. Жуковської, В. Павлової, Л. Піддубної, М. Портера, К. Прахалада, К. Рожкова, І. Трофімової, Р. Фатхутдинова, А. Юданова, Г. Хамела, Г. Чесборо, Й. Штамера. Значна кількість з них тею чи іншою мірою відтворює факторний аналіз міжнародної конкурентоспроможності, здійснений М. Портером у його фундаментальній роботі «Міжнародна конкуренція» [1], що ґрунтується на виокремленні чотирьох основних факторів:

1. Умови для виявлення національних факторів економічного зростання, під якими М. Портер розуміє ресурсний потенціал, необхідний для ефективної конкурентної боротьби;

2. Стан попиту на товари, які виробляються в певній країні, і за яким визначають участь національних товаровиробників у міжнародному поділі праці;

3. Наявність та ступінь розвитку виробничої та ринкової інфраструктури (галузі-постачальники чи інші супутні галузі), конкурентоспроможної на міжнародному рівні;

4. Стійка економічна стратегія держави, в якій втілено цілі розвитку, структура і суперництво, тобто наявність умов для створення та ефективної

організації і управління компаніями, а також конкурентного середовища.

Російські дослідники Є. Ясін та А. Яковлев, на відміну від М. Портера та його послідовників, виділяють два ключових фактори конкурентоспроможності національної економіки – ресурси та інститути і вбачають визначальну роль інститутів у забезпеченні конкурентоспроможності країни [2].

Дослідження зміни умов формування конкурентоспроможності під впливом імпульсів глобалізації дає змогу З. Адамановій дослідити зміни базових складових національної конкурентоспроможності та виділити інституціональні та функціональні складові [3]. До інституціональних складових слід віднести: систему ринкових інститутів; державний сектор промисловості та науки; державну промислову, зовнішньоекономічну, інноваційну політику; державну підтримку економічного розвитку (пряме фінансування, система оподаткування, регулювання економіки); конкурентні переваги; партнерство економічних агентів тощо. До функціональних складових належать: характер та масштаб впливу факторів; ефективність використання конкурентних переваг; механізми державної політики в різних сферах; спрямованість та ефективність функціонування елементів національної економічної системи; величина трансакційних витрат в економіці; реалізація заходів державного регулювання; поведінку економічних агентів та ін.

Виклад основного матеріалу. Аналіз наведених трактувань дозволяє виокремити якнайменше два базові фактори конкурентоспроможності: наявність ресурсів та можливості їх реалізації. Водночас ми згодні з Я. Жаліло, І. Богомоловою, Є. Хохловим щодо існування ще одного фактора, який вони умовно називають мотивом для створення можливостей ефективного використання наявних та потенційних ресурсів [4, 5]. Формування конкурентоспроможності національної економіки обумовлене певним мотивом, а саме – прагненням до досягнення кращих умов життєдіяльності суспільства, ґрунтується на наявності необхідних реальних та потенцій-

них ресурсів для реалізації мотиву, забезпечується можливістю та спроможністю взаємодіяти із зовнішнім конкурентним середовищем.

На думку відомого дослідника проблем конкурентоспроможності М. Гельвановського, усі фактори конкурентоспроможності можна звести до трьох найважливіших. Це – ресурсні фактори, на яких ґрунтується вся господарська діяльність; фактори, що забезпечують ефективність використання ресурсів; стратегії розвитку суб'єкта конкурентних відносин у часі та просторі [6].

Однак, незважаючи на чисельність існуючих досліджень, проблему створення цілісної «факторної картини» конкурентоспроможності не можна вважати вирішеною. Дефіцит ясності у цій галузі наукового знання стає все більш очевидним у контексті посилення значущості інтелектуального, інформаційного, просторового ресурсів у механізмах інноваційної конкуренції та глобального економічного розвитку.

Ми виходимо із загальноприйнятого тлумачення базового поняття «фактор» у контексті економічної діяльності як «умови, причини, параметру, показника, що здійснює вплив на економічний процес та результат цього процесу» [7, 8]. Згідно з принципами системного дослідження конкурентоспроможності, викладених нами в праці [9], для формування будь-якої економічної системи вирішальне значення має наявність системоутворюючого фактора, який дозволяє пояснити організацію системи, взаємозв'язок між її структурними елементами, механізми і логіку розвитку [10], забезпечує «перехід від неорганізованого до організованого, тобто від хаосу взаємодії до системи» [11]. Переважна більшість учених розглядають як системоутворюючий фактор мету системної діяльності [10, 12–14]. Така позиція ґрунтується, зокрема, на визнанні цільової спрямованості, як однієї з ключових ознак системи [12, 13–15]. Системоутворюючий фактор – це потреба, яку має задовольнити система через своє функціонування [12]. Т. Прокоф'єва визначає системоутворюючий фактор відпо-

відно до мети економічної системи як «прагнення до самозбереження, тенденцію до максимальної стійкості» [10]. Визначення мети функціонування економічної системи має ґрунтуватись на концепції «дерева цілей», яка дозволяє виокремити «генеральну мету» та підпорядковані їй підцілі нижчих рівнів, ув'язати між собою перспективні цілі та конкретні завдання на кожному рівні ієрархії. Такий підхід передбачає наявність низки системоутворюючих факторів, тим самим створює підґрунтя для поглибленого вивчення засад та умов формування глобальної економічної системи.

Слід застерегти від ототожнення системоутворюючих факторів із *системозабезпечуючими факторами*, під якими слід розуміти базові умови, що забезпечують функціонування системи, здійснюють вплив на діяльність системи та на результат цієї діяльності.

На нашу думку, поєднання системоутворюючих та системозабезпечуючих факторів становить собою сукупність *системних факторів*, тобто таких, що забезпечують формування системи як цілісного організму, підтримують її функціонування та самовідтворення.

Ґрунтуючись на твердженнях щодо системного характеру конкурентоспроможності [3, 15, 16], дослідники наголошують на тому, що категорію конкурентоспроможності слід розглядати як «систему з усіма притаманними їй основними властивостями, а саме: складність структури системи; безперервність функціонування та розвитку; цілісність системи; синергетичність; взаємодія системи та зовнішнього середовища» [17]. На нашу думку, конкурентоспроможність є однією з підсистем економічної системи – суб'єкта конкурентних відносин, носія властивості конкурентоспроможності. Звідси ми вважаємо припустимим застосування поняття «системні фактори конкурентоспроможності».

Запропоноване нами в праці [9] трактування конкурентоспроможності економічного суб'єкта (системи) містить мету функціонування системи – виконання свого функціонального та суспільного призначення, та, відповідно, –

мотив досягнення конкурентоспроможності – прагнення системи до самозбереження, саморегулювання, самовідтворення в конкурентному середовищі, для досягнення означеної мети.

Метою функціонування національної економіки як системи є ефективне забезпечення завдань сталого розвитку, національного добробуту, національної безпеки, збалансованої інтеграції до глобальної економічної системи, у змалгальній взаємодії учасників конкурентного простору. Окреслена таким чином мета функціонування національної економіки і становить зміст комплексного системоутворюючого фактора, визначеного через цільову спрямованість діяльності системи та її складових.

Аналіз теоретичних засад конкуренції та конкурентоспроможності дозволяє виділити також два базових фактори, що забезпечують функціонування національної економічної системи: наявність ресурсів та інститути, які забезпечують можливості їх ефективного використання. Названі фактори ми відносимо до системозабезпечуючих.

Як було зазначено вище, поєднання системоутворюючих та системозабезпечуючих факторів утворює сукупність системних факторів.

Фактори конкурентоспроможності – це умови, яким повинен відповідати суб'єкт та зовнішнє середовище його функціонування для формування та підтримання певного рівня конкурентоспроможності як здатності до виконання суб'єктом функціонального призначення в конкурентному середовищі, та умови, які змінюються в процесі конкуренції. Звідси впливає авторське бачення системних факторів конкурентоспроможності національної економіки, засноване на узагальненні наявного наукового доробку, що включає три блоки:

- 1) Потреби, мотиви та мета функціонування системи;
- 2) Ресурси системи – реальні та потенційні;
- 3) Інституційні можливості системи щодо використання ресурсів.

Цільова спрямованість є першим фактором конкурентоспроможності со-

ціально-економічної системи: без мети немає мотиву, а отже, немає процесу розвитку та потреби в досягненні певного рівня конкурентоспроможності. Ресурси являють собою засіб досягнення поставленої мети. Можливості представлені інституціональними механізмами економічної системи, що визначають методи досягнення мети.

них факторів конкурентоспроможності в їхній взаємодії конкурентним потенціалом економічної системи. Таким чином, взаємодія системних факторів конкурентоспроможності створює конкурентний потенціал, який під впливом факторів зовнішнього середовища перетворюється, власне, на конкурентоспроможність економічної системи (рис. 1).

$$\boxed{\text{Конкурентний потенціал}} = \boxed{\text{Потреби} - \text{Мотиви} - \text{Мета}} + \boxed{\text{Ресурси}} + \boxed{\text{Інституційні можливості}} \times \boxed{\text{Зовнішні умови}} = \boxed{\text{Конкурентоспроможність}}$$

Рис. 1. Структурно-логічна схема взаємодії системних факторів конкурентоспроможності

Названі системні фактори лежать в основі процесу формування конкурентоспроможності національної економіки, оскільки цей процес:

- підпорядковується мотиву досягнення певної мети – забезпеченню кращих умов життєдіяльності та стійкого розвитку суспільства;

- ґрунтується на наявності реальних та потенційних ресурсів, необхідних для реалізації мотиву (досягнення мети);

- забезпечується можливістю ефективно використовувати ресурси у взаємодії із зовнішнім середовищем.

Наведені фактори не суперечать концепції М. Портера, а навпаки, добре співвідносяться з виділеними ним основними факторами міжнародної конкурентоспроможності країни.

Ми поділяємо підхід М. Гельвановського до визначення конкурентоспроможності суб'єкта через його ресурсний (у широкому розумінні) потенціал [6, с. 20] та називаємо сукупність систем-

Виходячи з наведеної схеми, розглянемо компоненти окремих складових конкурентоспроможності, загальну характеристику яких у різних трактуваннях, включаючи авторську, наведено в табл. 1.

Можна сказати, що конкурентний потенціал, як сукупність системних факторів, втілює в собі ресурсні умови, інституційні можливості та мотиви (потреби, цільову спрямованість) розвитку національної економіки тією мірою, якою метою функціонування системи є самовідтворення, орієнтоване на забезпечення сталого розвитку, а конкурентоспроможність становить таку інтегральну властивість, що забезпечує виконання системою її основної функції (досягнення визначеної мети) у конкурентному середовищі. Відсутність хоча б одного з цих факторів не дозволяє створювати та реалізовувати конкурентні переваги, що позбавляє систему її функціонального призначення.

Таблиця 1

Загальна характеристика факторів конкурентоспроможності як складових конкурентного потенціалу національної економічної системи

М. Портер	М. Гельвановський	Є. Ясін, А. Яковлев	І. Богомолва, Є. Хохлов, Я. Жаліло	Авторська позиція
Стійка економічна стратегія	Стратегії розвитку суб'єкта	–	Мотиви і очікування	Потреби, мотиви, мета
Ресурсний потенціал	Ресурси	Ресурси	Ресурси	Ресурси
Умови для виявлення конкурентних переваг	Можливості ефективного використання ресурсів	Інститути	Можливості використання наявних та потенційних ресурсів	Інституційні можливості системи
Стан попиту				

Складено автором за [1, 2, 6].

Необхідно застерегти від змістовного отождолення понять «фактори конкурентоспроможності» та «конкурентні переваги» та визначити їх співвідношення. Під факторами конкурентоспроможності слід розуміти базові умови внутрішнього і зовнішнього середовища економічної системи, що забезпечують функціонування суб'єкта у визначеній якості в релевантному конкурентному середовищі, та сприяють створенню і реалізації конкурентних переваг. У той час як конкурентні переваги – це такі характеристики, завдяки яким суб'єкт конкурентних відносин здатний динамічно підтримувати свою конкурентну позицію в мінливому конкурентному середовищі. Фактори конкурентоспроможності являють собою потенціал для формування конкурентної переваги, який потребує суттєвих зусиль для його реалізації.

Одночасно можна говорити про близьку природу факторів конкурентоспроможності та конкурентних переваг: «конкурентні переваги являють собою сукупність позитивних факторів, що забезпечують конкурентоспроможність економічних систем» [18, с. 59], та проявляються у взаємодії з іншими системами в конкурентному середовищі.

На основі співвіднесення факторів конкурентоспроможності з відповідними групами конкурентних переваг прослідковуємо зв'язки та взаємодії, що виникають між факторами конкурентоспроможності та конкурентними перевагами в процесі формування та подальшого забезпечення конкурентоспроможності суб'єкта, покращання його конкурентної позиції. Скористаємося підходом М. Гельвановського [6], який виокремлює три групи конкурентних переваг:

- ресурсні – володіння ресурсами специфічної якості або особливої кількості;

- операційні – характеристика ступеня чи ефективності використання наявних переваг;

- програмно-стратегічні – наявність певної стратегії розвитку суб'єктності конкурентних переваг та якість цієї стратегії.

Такий підхід дає змогу розкрити внутрішній зв'язок виділених нами вище системних факторів конкурентоспроможності та конкурентних переваг: цільова спрямованість (потреби, мотиви, мета) → програмно-стратегічні конкурентні переваги; ресурси → ресурсні переваги; інституційні можливості системи стосовно ефективності використання ресурсів → операційні конкурентні переваги.

Ми визначаємо інноваційну конкурентоспроможність системи «національна економіка» як інтегральну властивість, обумовлену синергетичною взаємодією інтеграційних (зовнішньоорієнтованих) та інноваційних (внутрішньоорієнтованих) конкурентних переваг, які забезпечують, через постійне самовідтворення системи на більш високому технологічному рівні, досягнення цілей сталого розвитку, національного добробуту, національної безпеки, збалансованої інтеграції в глобальну економічну систему, переходу суспільства до глобально-інноваційної стадії постіндустріального розвитку в змагальній взаємодії з учасниками міжнародного конкурентного простору.

Виявлення закономірностей і механізмів створення та утримання інтеграційних та інноваційних конкурентних переваг, синергетична взаємодія яких визначає динаміку інноваційної конкурентоспроможності національної економіки в глобальній економічній системі, потребує, перш за все, вивчення факторів формування інноваційної конкурентоспроможності.

Ми поділяємо системні фактори формування інноваційної конкурентоспроможності національної економіки в глобальній економічній системі, за прийнятим вище загальним принципом, на три групи: цільова спрямованість (потреби, мотиви, мета); ресурси; інституційні можливості. Згідно з трактуванням інноваційної конкурентоспроможності національної економіки, у кожній групі виокремимо інноваційні та інтеграційні фактори та зведемо їх у класифікаційну матрицю (табл. 2).

Класифікаційна матриця факторів інноваційної конкурентоспроможності національної економіки

Групи факторів	Інноваційні фактори	Інтеграційні фактори
Потреби Мотиви Мета	Розробка національної стратегії соціально-економічного розвитку, спрямованої на постійне самовідтворення системи на більш високому технологічному рівні, досягнення цілей сталого розвитку, національного добробуту, національної безпеки	Розробка національної стратегії збалансованої інтеграції національної економіки в глобальну економічну систему, переходу до глобально-інноваційної стадії постіндустріального суспільства, у змагальній взаємодії з учасниками міжнародного конкурентного простору
Ресурси	<ul style="list-style-type: none"> – Знання – Людські ресурси (кадри) – Інтелектуальний капітал – Технології – Фінансові ресурси (державне фінансування, інвестиції, кредити, венчурний капітал) – Інформація – Комунікації 	Отримання суб'єктами конкурентних відносин доступу до світового (міжнародного) ресурсного потенціалу, у т. ч. фундаментального наукового знання, освітньої системи, глобальної транспортної системи, інформаційної мережі тощо через участь в процесах інтернаціоналізації, глобалізації
Інституційні можливості	<ul style="list-style-type: none"> – Державна економічна політика, у т. ч. в галузі освіти, науки, інноваційного розвитку – Формування ефективних національних функціональних економічних систем, у т. ч. НІС – Національне законодавство, у т. ч. охорона інтелектуальної власності – Система освіти та ринку праці – Взаємодія освіта – наука – виробництво 	<p>Включення суб'єктів конкурентних відносин в ієрархічно-мережеві взаємодії на різних структурних рівнях у межах:</p> <ul style="list-style-type: none"> – корпоративних утворень, стратегічних альянсів, кластерів; – «відкритих інноваційних мереж»; – міжнародних (регіональних) угруповань; – міжнародних організацій; – світових (міжнародних, глобальних) функціональних економічних систем; – інтеграції до світового освітянського та наукового простору, глобальної інноваційної системи через участь у міжнародних освітніх програмах, науковій взаємодії, програмах науково-технічного співробітництва тощо; – сфери дії міжнародного права

З появою нових сутнісних ознак конкуренції на глобальному ринку, набуттям конкуренцією інноваційного характеру та запровадженням інтегративних форм конкурентної взаємодії змінюється співвідношення факторів формування конкурентоспроможності.

Якщо раніше забезпеченість ресурсами вважалася базовим фактором конкурентоспроможності національної економічної системи, то в сучасний період, на етапі переходу суспільства до глобально-інноваційної стадії постіндустріального розвитку, на перший план виходять спонукальні мотиви та інсти-

туційні можливості перетворення факторів конкурентоспроможності на конкурентні переваги, які постійно змінюються під впливом високо конкурентного глобального середовища. Особливої важливості набувають фактори, обумовлені цільовою спрямованістю діяльності національної економічної системи та, відповідно, програмно-стратегічні конкурентні переваги. «Конкурентна боротьба фактично перетворюється на боротьбу стратегій практично на всіх рівнях, а стратегічна компонента стає провідною характеристикою конкурентоспроможності» [6, с. 38].

Визначення пріоритетних факторів конкурентоспроможності має стратегічне значення для формування інноваційної моделі економіки. Сучасні економісти обґрунтовують думку про те, що основу стратегій інноваційної конкурентоспроможності має становити розумне сполучення інновацій та інтеграції як двох шляхів забезпечення динамічного та гармонійного економічного розвитку країн, що знаходяться на стадії формування інноваційної моделі економіки [19].

Головний економіст Центру розвитку Вищої школи економіки (м. Москва) В. Миронов, посилаючись на світовий досвід, вважає: «Навіть якщо створити цілеспрямовану програму інновацій, все одно дуже важко одразу отримати економічне зростання. Тут 50 на 50. Все ставити на інновації не можна» [20]. На труднощі пошуку оптимального співвідношення названих шляхів вказують аналітики Центру розвитку Вищої школи економіки в дослідженні «Перспективи розвитку економік основних країн СНД до 2012 року» [21].

У свою чергу, події, що відбуваються на світових валютних ринках протягом вересня—жовтня 2010 р., та кваліфіковані головою Міжнародного валютного фонду Домініком Стросс-Каном як можливий початок «світової валютної війни» [22], вказують на неможливість абсолютизації інтегративної компоненти міжнародних стратегій конкурентоспроможності. Прагнення країн, у першу чергу — США та Китаю, а також Японії, Південної Кореї, Бразилії, Швейцарії, та ін. підтримати свій експорт за рахунок девальвації валюти і знайти «власне вирішення глобальної проблеми» [22], демонструють зниження рівня міжнародного співробітництва та загрожують успішному відновленню економіки. На думку голови МВФ, рівень співробітництва між країнами сьогодні є значно нижчим, ніж у найбільш гострий період світової фінансово-економічної кризи.

Висновки. Викладене дає змогу зробити висновок про те, що розробка політики, спрямованої на оптимізацію сполучення інноваційної та інтеграцій-

ної складової системних факторів інноваційної конкурентоспроможності країн, з урахуванням мінливого характеру зовнішнього середовища в межах глобальної економічної системи та обумовленою цим неприпустимістю абсолютизації будь-якої з означених складових, є нагальним завданням у контексті забезпечення сталого конкурентоспроможного розвитку.

Список використаної літератури

1. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран / М. Портер; пер. с англ. — М.: «Международные отношения», 1993. — 896 с.

2. Ясин Е.Г. Конкурентоспособность и модернизация российской экономики / Е. Ясин, А. Яковлев // Конкурентоспособность и модернизация экономики. — М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2004. — Кн. 1. — 486 с.

3. Адаманова З.О. Системная конкурентоспособность национальной экономики в контексте инновационного развития / З.О. Адаманова // Вісник Донецького університету. Сер. В: Економіка і право. — 2005. — Вип. 1. — С. 118–125.

4. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я.А. Жаліло, Я.Б. Базиліук, Я.В. Белінська та ін.; за ред. Я.А. Жаліла. — К.: Знання, 2005. — 388 с.

5. Богомолва И.П. Анализ формирования категории конкурентоспособности, как фактора рыночного превосходства экономических объектов / И.П. Богомолва, Е.В. Хохлов // Маркетинг в России и за рубежом. — 2005. — № 1 — С. 13–119.

6. Гельвановский М.И. Конкурентоспособность национальной экономики: проблемы статистического сопровождения. Поиск методологической адекватности / М.И. Гельвановский, К. Рожков, Н. Скрыбина. — М.: ИИЦ «Статистика России», 2009. — 383 с.

7. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцев. — 2-е изд., испр. — М.: ИНФРА-М, 1999. — 479 с.

8. Кураков Л. Экономика и право: словарь-справочник / Л. Кураков. – М.: Наука, 1991. – 362 с.

9. Тараненко І.В. Методологія системного дослідження конкурентоспроможності / І.В. Тараненко // Академічний огляд. – 2008. – № 2. – С. 12–23.

10. Прокофьева Т. Классификация экономических систем / Т. Прокофьева // http://www.rau/su/observer/N6_2005/6_06

11. Эшби У. Введение в кибернетику / У. Эшби. – М.: Иностранная литература, 1959. – 324 с.

12. Анохин П.К. Принципиальные вопросы общей теории функциональных систем / П.К. Анохин // Принципы системной организации функций. – М.: Наука, 1973. – 287 с.

13. Болдачев А. Идеальная и эволюционная системы / А. Болдачев // http://www.boldachev.com/novations_book/244-247/

14. Меерович М.И. Законы развития искусственных систем / М.И. Меерович, Л.И. Шрагина // Успехи современного естествознания. – 2004. – № 5. – Прил. № 1. – С. 241–243.

15. Андреева Л. Взгляд на системную конкурентоспособность как доминанту устойчивого развития экономики / Л. Андреева, Е. Миргородская // Экономист. – 2006. – № 1 – С. 81–87.

16. Meyer – Stamer Jorg. Building Systemic Competitiveness // German Development Institute. Reports and Working Papers – 3/1998. – 75 p.

17. Шакура О.А. Конкурентоспособность инновационно – активных предприятий и факторы, определяющие ее динамику / О.А. Шакура, Ю.В. Сердюк-Копчекчи // Экономика і організація управління. – 2009. – Вип. № 2(6). – С. 89–97.

18. Абрамов В.Л. Управление конкурентоспособностью экономических систем / В.Л. Абрамов. – М.; Пермь: Пермский ЦНТИ, 2004. – 296 с.

19. Башкатова А. Интеграция вместо инновации / А. Башкатова // Независимая газета. – 2010. – 16 июля. – С. 4.

20. Мирановский А. Особый путь СНГ: интеграция и инновации / А. Мирановский // PRAVDA.RU. – 2010. – 19 июля // <http://www.pravda.ru/economics/prognoses/19-07-2010/1041367-news-0/>

21. Миронов В. Рост экономик стран СНГ в контексте интеграции / В. Миронов, О. Осипова // «Центр развития» ГУ-ВШЭ. Официальный сайт // <http://www.dcenter.ru/>

22. Валютные войны возвращаются. МВФ / По материалам Интерфакс // Подробности. – 2010. – 02 октября // <http://podrobnosti.ua/economy/2010/10/02/719955.html>

Проанализированы и обобщены подходы к определению факторов конкурентоспособности страны. Обоснованы понятие и состав системных факторов конкурентоспособности, включающих ресурсные условия, институциональные возможности и мотивы (потребности, целевую направленность) развития национальной экономики. Составлена классификационная матрица факторов инновационной конкурентоспособности национальной экономики в глобальной экономической системе. Проанализированы инновационные и интеграционные факторы конкурентоспособности.

Ключевые слова: инновационная конкурентоспособность, глобальная экономическая система, факторы конкурентоспособности, конкурентный потенциал, инновационные факторы, интеграционные факторы.

The modern approaches to defining the factors of country's competitiveness are analyzed and generalized. The concept and structure of the system factors of competitiveness of the national economy as a complex of recourses, institutional possibilities and motives (needs, target goals) is developed. The classification matrix of the national economy factors of innovation competitiveness at global economic system is formed. The innovative and integrative factors of competitiveness are analyzed.

Key words: innovation competitiveness, the global economic system, factors of competitiveness, competitive potential, innovation factors, integration factors.

Надійшло до редакції 12.10.2010

УДК 339.9:339.74

М.В. КОСТРОМСКОЙ, аспирант
Днепропетровского университета экономики и права

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА СТРАН-ЧЛЕНОВ НАФТА

В статье анализируются инвестиционные соглашения, подписанные странами-членами НАФТА в рамках североамериканского соглашения о свободной торговле, а также оценивается их эффективность.

Ключевые слова: инвестиционная политика, прямые иностранные инвестиции, инвестиционное соглашение, североамериканское соглашение о свободной торговле, НАФТА.

Актуальность темы исследования. Региональная интеграция, а также необходимость повышения степени согласованности и учета в международных инвестиционных соглашениях порождают системные изменения в международном инвестиционном режиме, создавая возможность для более согласованного, сбалансированного, благоприятного для развития, эффективного международного инвестиционного режима [3]. Соответственно, происходит укрепление системы международных инвестиционных соглашений благодаря эффективному взаимодействию стран, участвующих в их принятии и реализации. Одним из наиболее успешных региональных договоров сотрудничества, в котором отдельное место отведено инвестиционной политике, является Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА). На современном этапе развития мировой экономики является особо актуальным поддержание тесных взаимосвязей между развитыми и развивающимися странами, что позволит нивелировать силу воздействия мирового финансового кризиса на более слабые экономики.

Постановка проблемы исследования. Необходимо отметить разные результаты реализации инвестиционной политики: некоторые страны добились быстрого и стабильного роста экономики под воздействием иностранных инвестиций, а некоторые так и не смогли организовать соответствующие условия для повышения инвестиционной привлека-

тельности. Взаимосвязь между экономическим ростом в стране и уровнем инвестиций не является прямой и равномерной и зависит от многих факторов. Однако такая взаимосвязь наблюдается в большинстве стран и, в первую очередь, она зависит от реализуемой государством как внутренней политики, так и политики международного сотрудничества, направленной на создание благоприятного инвестиционного климата в стране.

Эффективность инвестиционной политики того или иного государства зависит не столько от количества подписанных международных инвестиционных договоров, а в основном от стратегических подходов в реализации декларируемых принципов. Именно такие подходы в своей внешнеэкономической, торговой и инвестиционной политике демонстрируют США, Канада и Мексика. Оценка результатов проведенных инвестиционных решений в рамках НАФТА позволяет судить о целесообразности подписания таких договоров.

Анализ последних исследований и публикаций. Масштабные исследования в области анализа и оценки инвестиционной политики той или иной страны, а также подписания и реализации международных инвестиционных соглашений проводит ЮНКТАД, публикуя ежегодно отчет о мировых инвестициях, а также представляя тематические выпуски с анализом инвестиционной политики того или иного региона. Также информацию относительно прямых иностран-

ных инвестиций и инвестиционной политики и стратегии развития можно найти в отчетах МВФ и Всемирного банка. Теоретические подходы, связанные с элементами инвестиционной политики и стратегии развития государства, отражены в работах Р.М. Нурева.

Целью данного исследования является рассмотрение положений Североамериканского соглашения о свободной торговле (НАФТА), связанных с инвестиционной политикой и движением капитала в США, Канаде и Мексике, а также оценка эффективности их реализации.

Задачи исследования:

- рассмотрение Североамериканского соглашения о свободной торговле (НАФТА);

- анализ положений, связанных с реализацией инвестиционной политики и движением капитала;

- оценка эффективности реализации инвестиционной политики США, Канады и Мексики;

- определение экономического эффекта, связанного с введением в действие этого соглашения.

Изложение основного материала.

Подписанное в 1994 г. между США, Канадой и Мексикой, это Соглашение является расширенным вариантом торгового соглашения между Канадой и США от 1989 г. Основной отличительной особенностью этого соглашения является то, что оно не ставит целью создание межгосударственных административных органов и, соответственно, законодательной базы, регламентирующей деятельность стран.

Цели деятельности НАФТА были разработаны в соответствии с учетом режима транспарентности и наибольшего благоприятствования нации и включают следующие основные позиции [2]:

- поэтапное устранение барьеров в торговле и облегчение трансграничного движения товаров и услуг;

- содействие созданию условий справедливой конкуренции в зоне свободной торговли;

- увеличение инвестиционного потенциала на территории стран-членов НАФТА;

- обеспечение адекватной и эффективной защиты интеллектуальной собственности.

Вопросам инвестиций и движению капитала в Соглашении отведен отдельный раздел, в котором освещены положения, касающиеся всех аспектов формирования, управления и оценки инвестиций, а также урегулирования спорных моментов. Определено понятие национального режима содействия инвестициям, на основании которого страны обязуются предоставлять инвесторам из стран-партнеров такие же условия, как и внутренним инвесторам. Также введено определение наиболее благоприятствуемой нации, в соответствии с которым инвесторам из состава стран-членов НАФТА предоставляются не менее благоприятные условия, чем те, что предоставляются любой другой стране. Особое внимание в Соглашении уделено вопросам требований по исполнению различных постановлений и предписаний, касающихся объема экспорта продукции, доли национального производства, условий закупок сырья и материалов, ограничений на продажу товаров на территории страны производителя, передачи технологий, производственных процессов или имущества в рамках действующего законодательства в данной стране. При этом инвестор не может требовать получения каких-либо преимуществ по сравнению с национальными производителями. Также введены ограничения на назначение на руководящие должности лиц, проживающих в той или иной стране (США, Канада, Мексика), с целью обеспечить максимальный контроль со стороны инвестора.

Вопросы, касающиеся движения капитала, отражены в статье 1109, согласно которой инвестор имеет право свободно и без задержек совершать переводы средств, полученных от инвестиций: прибыль, дивиденды, проценты, доходы от прироста капитала, роялти, плата за управление, техническая помощь, как в денежной, так и в натуральной формах. Также эта статья распространяется на доходы от продажи всего либо части инвестиционного капитала;

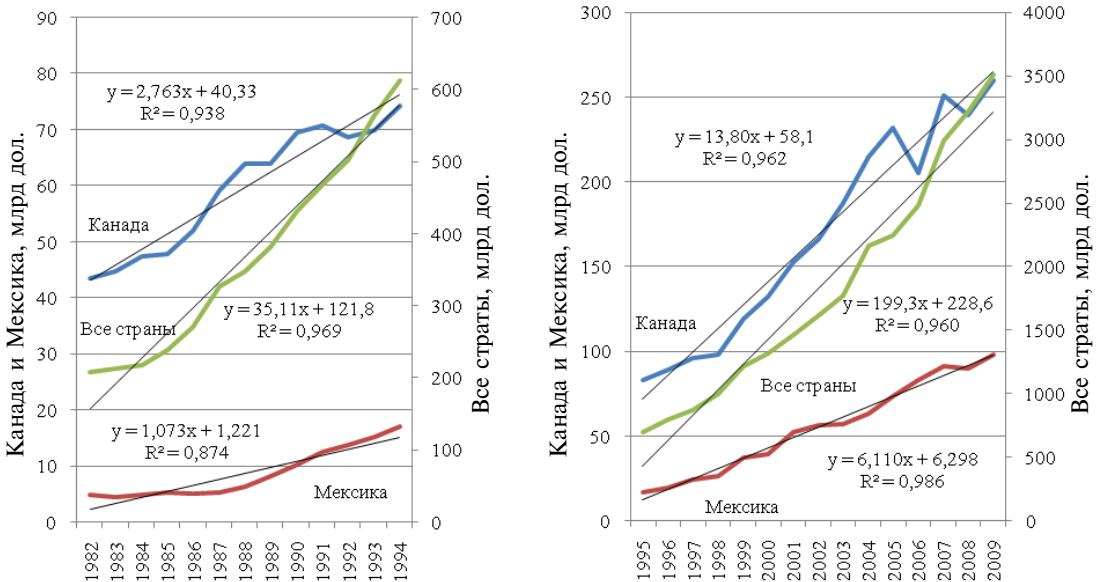
платежи по договорам, заключенным в рамках осуществления инвестиционно-го проекта; экспроприацию и компенсацию. Ни одно из государств-членов, подписавших соглашение, не имеет права требовать от инвесторов осуществления переводов либо их не осуществление, если это не является экономически выгодным для инвестора. Данные договоренности не используются в случае, если противоречат действующему закону, что чаще всего связано с банкротством или санацией, операциями с ценными бумагами, уголовными и административными преступлениями, обеспечением выполнения судебных решений.

В Соглашении, в статье 1110, достаточно жестко регламентируются вопросы, связанные с экспроприацией и процедурой возмещения стоимости инвестиций: «Ни одна из Сторон не может прямо или косвенно национализировать или экспроприировать инвестиции инвестора другой Стороны на ее территории или принять меры равнозначные национализации или экспроприации таких инвестиций» [2]. Хотя все равно описан ряд исключений, но четко определен порядок выплаты ком-

пенсаций и возмещений, в соответствии с которым сумма компенсации должна быть эквивалентна справедливой рыночной стоимости экспроприированных инвестиций, осуществлена без задержки и в полной мере.

В разделе В, статьи 1115–1138 [2] посвящены вопросам урегулирования споров и решения конфликтов, возникающих в процессе управления инвестициями. В них подробно описана процедура подачи исков, возможность урегулирования посредством переговоров и консультаций, условия и процедура предоставления исков и претензий в арбитражный суд, условия согласия на арбитраж, порядок и количество назначаемых арбитров и многие другие позиции.

На рис. 1 представлена динамика прямых иностранных инвестиций из США в Канаду и Мексику, наблюдаемая до и после подписания Соглашения. Для анализа были выбраны линейные тренды, что позволило оценить не только изменение темпов роста, но и сравнить с общемировыми тенденциями. Склонность к росту в сфере инвестирования является обоснованной и зависит



Расчитано автором на основе данных Бюро экономического анализа США // <http://bea.gov/>

Рис. 1. Анализ динамики совокупных прямых иностранных инвестиций из США, а также инвестиций в Канаду, Мексику до и после подписания Соглашения (NAFTA)

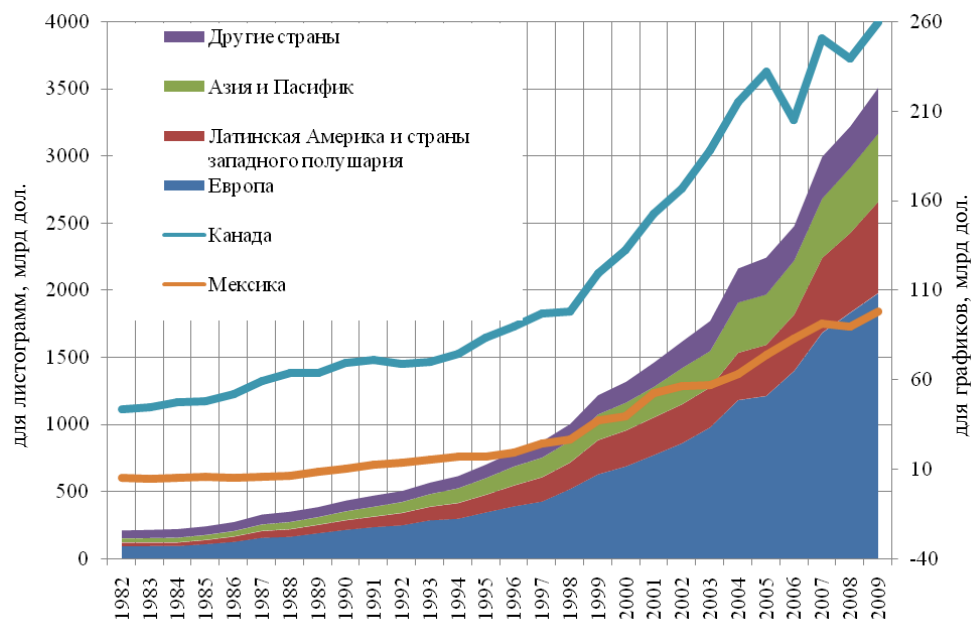
от многих макроэкономических факторов, таких как уровень экономического развития страны, темпы прироста ВВП и национального дохода, стабильность национальной валюты, уровень потреблений и накоплений и многие другие. Близость и экономическая взаимозависимость между США, Мексикой и Канадой обусловлена в первую очередь географической близостью. Это позволяет прогнозировать стабильное увеличение потока инвестиций из США как страны с более высоким экономическим уровнем развития в менее развитую Мексику и менее динамичную Канаду.

Несмотря на это, необходимо отметить изменение в темпах прироста инвестиций. Для анализа использовались уравнения регрессии с уровнем детерминации близкой к 1, как в период с 1982 по 1994 г., т. е. до подписания Соглашения (0,93 – Канада, 0,87 – Мексика, 0,97 – все остальные страны), так и в период с 1995 по 2009 г., после его подписания (0,96 – Канада, 0,99 – Мексика, 0,96 – все остальные страны).

Если для Мексики угол наклона (коэффициент β_1) уравнения регрессии для показателей потока прямых ино-

странных инвестиций в период с 1982 по 1994 г. составлял 1,073, то в период с 1995 по 2009 г. – 6,11, что демонстрирует его увеличение в 5,69 раза. Этот темп прироста аналогичный темпу прироста, наблюдаемому в целом по всем остальным странам. Относительно инвестиционной политики, проводимой США по отношению к Канаде, необходимо отметить большую стабильность и стратегическую ориентированность. Введение в действие Соглашения не вызвало столь глобальных изменений, но все равно позволило существенно увеличить поток инвестиций. Угол наклона (коэффициент β_1) уравнения регрессии для показателей потока прямых иностранных инвестиций из США в Канаду в период с 1982 по 1994 гг. составлял 2,76, а в период с 1995 по 2009 гг. – 13,8, что демонстрирует его увеличение в 5 раз. При этом разница между инвестиционными потоками из США в Мексику и Канаду до подписания Соглашения составляла до 11 раз (в 1987 г.), а после она сократилась до 2,7 раза (в 2009 г.).

На рис. 2 представлена динамика прямых иностранных инвестиций из



Рассчитано автором на основе данных Бюро экономического анализа США // <http://bea.gov/>

Рис. 2. Динамика совокупных прямых иностранных инвестиций из США (1982–2009 гг.)

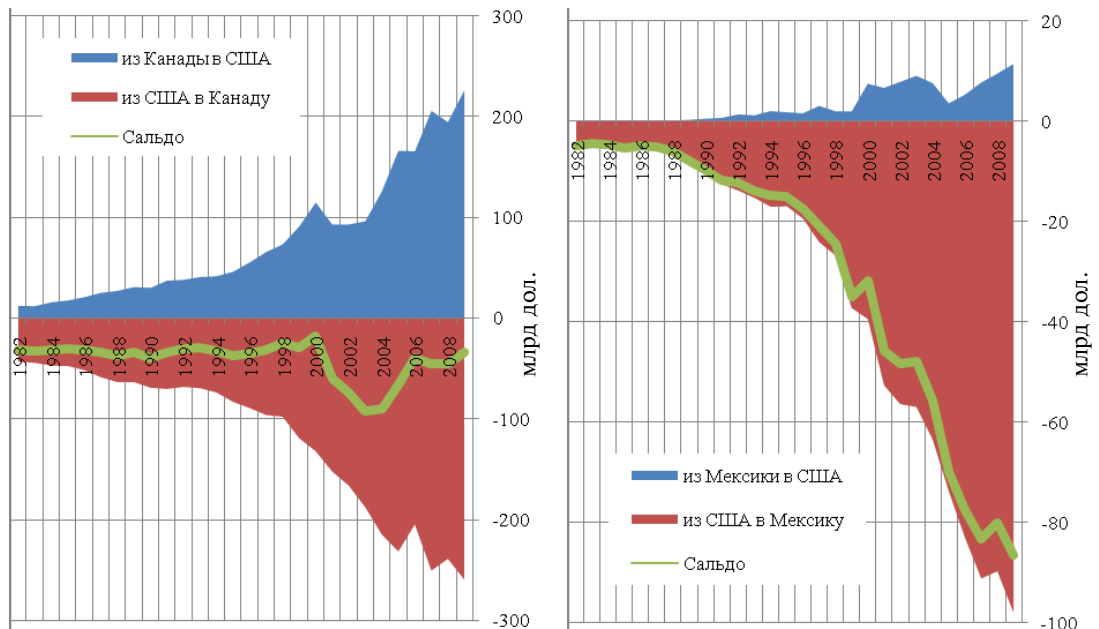
США в различные регионы мира, а также Канаду и Мексику.

Необходимо отметить, что большую долю в общем потоке инвестиций занимают инвестиции в страны Европы, и темп прироста этих инвестиций имеет нелинейный, мультипликативный характер. Именно данное направление является наиболее инвестиционно привлекательным для компаний, работающих на территории США. Взаимосвязь между США, Канадой и Мексикой в первую очередь обусловлена торговыми отношениями и движением капитала. В США реализуется более 75% канадского экспорта, что составляет около 20% ВВП Канады. А доля США в прямых иностранных инвестициях в Канаду составляет более 75%, а Канады в США только около 10% (по данным на 2009 г.). Мексика направляет в США около 70% своего экспорта и принимает около 65% импорта. При этом доля США в общем потоке прямых иностранных инвестиций в Мексику превышает 60%.

На рис. 3 представлена динамика прямых иностранных инвестиций меж-

ду США, Канадой и Мексикой. Отрицательное значение сальдо отражает тенденции в движении капитала, представляя США как донора инвестиционных ресурсов.

Выводы и направление дальнейших исследований. Тенденции на североамериканском рынке капитала демонстрируют достаточно высокую эффективность Североамериканского соглашения о свободной торговле (NAFTA) и являются показательными для данного региона. Несмотря на проблемы, возникшие в экономике США, реализация инвестиционной политики и подходы к вопросам управления движением капитала не изменились, что позволило сохранить тенденции в инвестиционной сфере и не вызвало отток капитала ни из экономики Канады, ни Мексики. Анализ региональных международных инвестиционных соглашений позволяет выделить те их части, которые представляют наибольшую ценность и использовать их в национальной экономике.



Расчитано автором на основе данных Бюро экономического анализа США // <http://bea.gov/>

Рис. 3. Динамика прямых иностранных инвестиций в странах, входящих в состав NAFTA (1982–2009 гг.)

Список использованной литературы

1. Бюро экономического анализа США // <http://bea.gov/>
2. Официальный сайт NAFTA // www.nafta-sec-alena.org
3. Официальный сайт UNCTAD, World Investment Report 2010 // www.unctad.org

У статті проведено аналіз інвестиційних угод, які підписані країнами-членами NAFTA в рамках північноамериканської угоди про вільну торгівлю, а також проведено оцінку їх ефективності.

Ключові слова: *інвестиційна політика, прямі іноземні інвестиції, інвестиційна угода, північноамериканська угода про вільну торгівлю, NAFTA.*

The article is dedicated to the analysis of the investment agreements signed by member countries within the NAFTA (North American Free Trade Agreement), as well as to evaluate their effectiveness.

Key words: *investment policy, foreign direct investments, investment agreements, the North American Free Trade Agreement, NAFTA.*

Надійшло до редакції 7.09.2010

УДК 339.9:339.74(477)

О.А. КОСЯКІНА, викладач
Дніпропетровського університету економіки та права

ІНОЗЕМНІ ПОРТФЕЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ ТА «ВТЕЧА» КАПІТАЛУ В УМОВАХ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

У статті висвітлюються основні функції іноземних портфельних інвестицій в умовах лібералізації національної економіки, а також позитивні і негативні фактори впливу іноземного капіталу і «втечі» вітчизняного інвестиційного капіталу на структурні зміни економіки України. Розглянуто роль держави в активізації інвестиційної діяльності вітчизняних суб'єктів підприємництва у межах країни.

Ключові слова: інвестиції, портфельні інвестиції, «втеча» капіталу, глобалізація, лібералізація, іноземні інвестиції, зарубіжні інвестиції, процентні ставки за кредитами.

Постановка проблеми. У другій половині ХХ ст. в економіці розвинутих країн відбулися суттєві зміни, що були пов'язані насамперед з активним нарощенням обсягів інвестицій, портфельних у тому числі. У сучасних умовах інтеграції світового господарства процес міжнародного руху капіталу має колосальні масштаби, впливаючи на стан та розвиток економіки будь-якої країни.

Об'єктивні реалії світової економіки свідчать про посилення глобалізаційних тенденцій у процесах міжнародного транскордонного руху портфельних інвестицій, що є наслідком усе більшої відкритості національних економік, процесу інтернаціоналізації фондових ринків, ускладнення фінансового співробітництва. Одна і та ж країна може виступати одночасно і експортером, і імпортером капіталу, отримуючи економічні вигоди від такого партнерства, що обумовлене різноспрямованістю руху капіталів у світовому господарстві.

На посткризовому етапі однією з найбільш важливих соціально-економічних проблем України є подолання наслідків інвестиційної кризи, що охопила практично всі галузі економіки. У той самий час у світі спостерігається відносний надлишок капіталу, тому ефективна політика держави щодо залучення іноземних інвестицій могла б сприя-

ти нівелюванню наслідків інвестиційної кризи в економіці України.

Аналіз досліджень та публікацій. Існує багато моделей та теорій, що пояснюють причини та характер іноземних портфельних інвестицій як форми міжнародного руху капіталу.

Д.С. Мілль, представник неокласичної школи, вперше у світі почав досліджувати міжнародний рух капіталів у праці «Основи політичної економії» (1848). Серед сучасних основних теорій, присвячених розробці цієї проблеми, виділяються: неокласична (К. Іверсен, Д. Мілль, Р. Нурксе, Б. Олін, Е. Хекшер, Г. Хаберлер), неокейнсіанська (Е. Домар, Ф. Махлуп, Р. Харрод) [1], марксистсько-ленінська (К. Маркс, В. Ленін).

Функціонування кредитно-фінансової системи, сфери фіктивного капіталу, організації ринку цінних паперів та його інституціональних механізмів, були висвітлені в працях Г. Александра, Дж. Бейлі, У. Гамільтона, В. Готсмана, Дж. Спенса [6], У. Шарпа, Р. Еліота, Дж. Сороса, П. Фішера [2, 5], М. Фрідмена та ін. [3, 4].

Враховуючи бурхливі темпи лібералізації зовнішньоекономічної діяльності та ринкових реформ в Україні, активно звертаються до проблеми іноземних портфельних інвестицій і вітчизня-

ні науковці. У працях вітчизняних авторів іноземні портфельні інвестиції аналізуються як елемент системи ринкового господарства, що склалося у світовій економіці.

Широка зацікавленість економічної науки питанням іноземних портфельних інвестицій, аналіз вітчизняної літератури дозволяє нам зробити висновок про те, що різноаспектна оцінка ролі іноземних інвестицій у розвитку національної економіки, враховуючи умови глобалізації, має потребу в подальшій розробці, що і становить мету цієї статті.

Виклад основного матеріалу. Вхідження до світового господарства, поглиблення процесів глобалізації обумовили нові тенденції у міжнародному русі капіталу, виникнення специфічних форм та способів вивезення капіталу, що можуть не відповідати інтересам розвитку національної економіки та мати на неї дестабілізаційну дію.

У сучасній системі світового господарства капітали розміщені нерівномірно, що є визначальним фактором їх переміщення між країнами. За рахунок розвитку інформаційних технологій і тенденцій лібералізації міжнародних відносин зростає обсяг переміщення підприємницького капіталу у формі саме портфельних інвестицій на світовому ринку одночасно зі скороченням питомої ваги прямих вкладень.

Підкреслимо, що іноземні портфельні інвестиції виконують важливі функції в економіці країни, насамперед вони є показником активності процесу глобалізації економіки та фактором економічного розвитку країни, разом з тим є фактором змінення менталітету та рівня життя населення країни-реципієнта. Окрім того, іноземні портфельні інвестиції виконують функцію доповнення внутрішніх інвестиційних резервів країни. Але ми вважаємо, що разом з позитивним впливом, що мають іноземні портфельні інвестиції на структуру економіки країни, слід враховувати те, що функції, які виконують іноземні портфельні інвестиції, можуть бути розглянуті і з протилежного боку.

Наприклад, разом з доповненням інвестиційного резерву країни, інозем-

ні портфельні інвестиції можуть стати фактором відтоку капіталу, надії на розвиток конкурентного середовища країни можуть не виправдатися ситуацією, за якої національний ринок монополізується іноземним капіталом, а соціально-економічний розвиток буде супроводжуватися прискоренням забруднення та знищення навколишнього середовища країни.

Причини, що мотивують країни з перехідною економікою здійснювати заходи щодо лібералізації руху капіталу, полягають у тому, що потенційна вигода від інтеграції країни в глобальні ринки капіталу більша, ніж можливі негативні наслідки лібералізації для фінансової системи країни.

Слід відзначити, що в умовах залежності розвитку фондового ринку від стану реального сектора національної економіки повинна постійно підвищуватися стійкість українського ринку цінних паперів. На сучасному етапі, зниженню залежності українського ринку цінних паперів від міжнародної кон'юнктури сприяє незначний обсяг іноземного капіталу у формі портфельних інвестицій на фондовому ринку України та недоорозвинутість вітчизняного фондового ринку.

Лібералізація зовнішньоекономічної діяльності потребує обліку та аналізу тенденцій глобалізації всього світового господарства, посилення його впливу на національну інституціональну сферу.

На формування та розвиток міжнародних ринків капіталу впливають процеси інтенсифікації відтворення та поглиблення взаємозалежності економічної та політичної структур держав, а також ступінь лібералізації економік. Підкреслимо, що розширення лібералізації, а як результат – залежність від ринку іноземного капіталу, може призвести до негативних наслідків та до кризової ситуації в країні-реципієнті.

Для зниження ступеня залежності національного ринку цінних паперів від міжнародної кон'юнктури вважаємо за необхідне стабілізувати економічну політику держави за допомогою інституціональної системи країни та підтрим-

ки позитивної динаміки макроекономічних показників держави, що забезпечить стабільність фінансового стану країни.

В умовах несприятливого інвестиційного клімату в Україні, що спостерігається декілька років поспіль, розширенню масштабів залучення іноземних інвестицій можуть посприяти корпоративні цінні папери, які можуть привести до формування більш ефективної структури інвестицій.

На сучасному етапі розвитку національної економічної системи для України необхідно обмежувати відтік капіталу з країни шляхом залучення іноземних портфельних інвестицій, тим самим обмежуючи вимивання доданої вартості за кордон. Зазначимо, що така політика держави повинна проводитися не жорсткими заходами прямого обмеження обсягу прямих іноземних інвестицій, а забезпеченням сприятливих та гарантовано надійних, привабливих умов щодо залучення та використання іноземних портфельних інвестицій.

Зазначимо також, що, окрім створення сприятливого клімату для залучення іноземних інвестицій у будь-якій формі, слід розглядати питання обмеження «втечі» вітчизняного внутрішнього інвестиційного капіталу за кордон, за умови якої не виникає отримання прибутку, як від реальних інвестицій за кордон, тому країна походження такого капіталу тільки втрачає капітал, не примножуючи його.

Змінення форм та способів вивозу капіталу виникло на фоні ускладнення інвестиційного процесу в межах національної економіки, на фоні перерозподілу фінансових ресурсів та зростання обсягів фінансових інвестицій. Це сприяє перетіканню інвестиційних ресурсів з реального сектора економіки у фінансовий сектор, відриву фінансового капіталу від промислового капіталу, послабленню зв'язку фінансового ринку з реальним сектором економіки [7].

Така специфічна форма відтоку капіталу, як «втеча» має характерні риси, серед яких слід відзначити відсутність інвестиційних мотивів, складність ідентифікації та використання непрямих ме-

тодів оцінки його масштабів, активне зростання разом зі зростанням кризових процесів, як в економічній, так і в політичній сферах. Серед причин «втечі» капіталу ми можемо виділити незакінченість інституціональних перетворень у національній економіці, значну частку ВВП, що створюється в рамках тіньової економіки та низьку якість менеджменту в компаніях, що обмежує можливість створення ефективних інвестиційних проектів у межах країни.

Дестабілізаційна дія «втечі» капіталу полягає в поглибленні диспропорцій між різними галузями та сферами економіки та макроекономічній нестабільності, збільшенні розриву між спекулятивними цілями вкладення та цілями зростання суспільного багатства; нестійкості фінансового ринку та девальвації національної валюти. Високі підприємницькі ризики, зростання інфляції, високий рівень податків призводять до активізації «втечі» капіталу за межі країни (рис. 1).

Відтік інвестиційних ресурсів скорочує можливості відновлення економіки та створення ефективного механізму інноваційного розвитку.

З метою оцінки міжнародної позиції України в контексті питання міжнародних інвестицій проаналізуємо динаміку чистої інвестиційної позиції України на міжнародному ринку згідно з офіційною інформацією Національного Банку України та Державного комітету статистики України за 2001–2010 рр. [8] (табл. 1).

З наведених у табл. 1 даних можна зробити висновок щодо різкої зміни інвестиційної позиції України починаючи з 2006 р. Це викликано тим, що темпи приросту загального обсягу іноземних інвестицій в Україну були значно більшими, ніж темпи приросту реальних закордонних інвестицій з України (рис. 2).

На наведеному графіку наглядно відображено динаміку інвестиційної позиції України, враховуючи загальний обсяг іноземних інвестицій в Україну та закордонних інвестицій з України в період з 2001 по 2010 рр. (рис. 3).

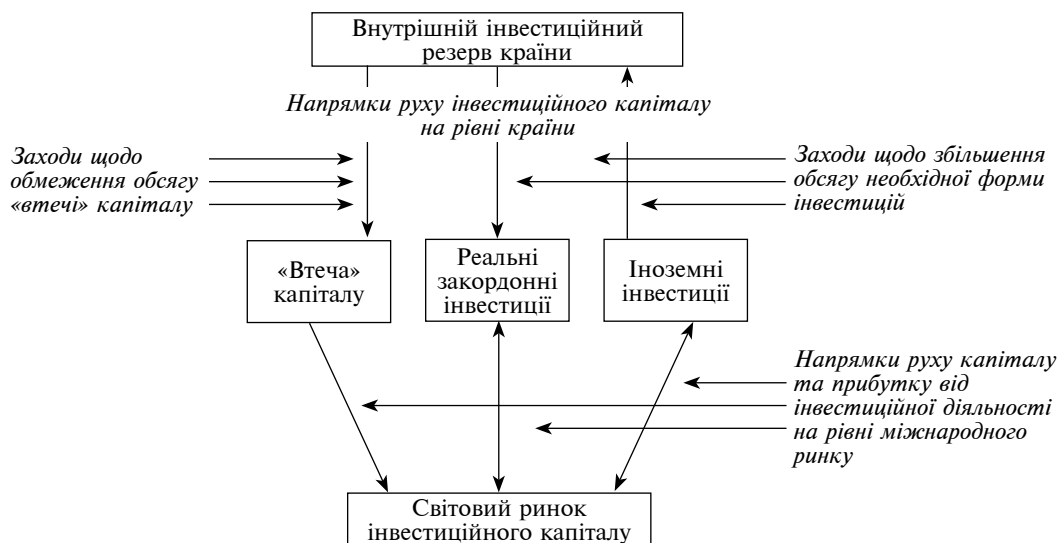


Рис. 1. Напрямки руху та управління рухом інвестиційного капіталу в процесі лібералізації та глобалізації економіки країни

Таблиця 1

Динаміка чистої інвестиційної позиції України, 2001–2010 рр.

Міжнародні інвестиції	на 01.01.2001	на 01.01.2002	на 01.01.2003	на 01.01.2004	на 01.01.2005	на 01.01.2006	на 01.01.2007	на 01.01.2008	на 01.01.2009	на 01.01.2010
Активи, млн \$	11023	13728	15884	19705	28164	42712	57023	90318	106512	112482
Пасиви, млн \$	23815	25966	28003	31427	40283	56870	76942	117017	146711	152687
Чиста міжнародна інвест. позиція, млн \$	-12792	-12238	-12119	-11722	-12119	-14158	-19919	-26699	-40199	-40205

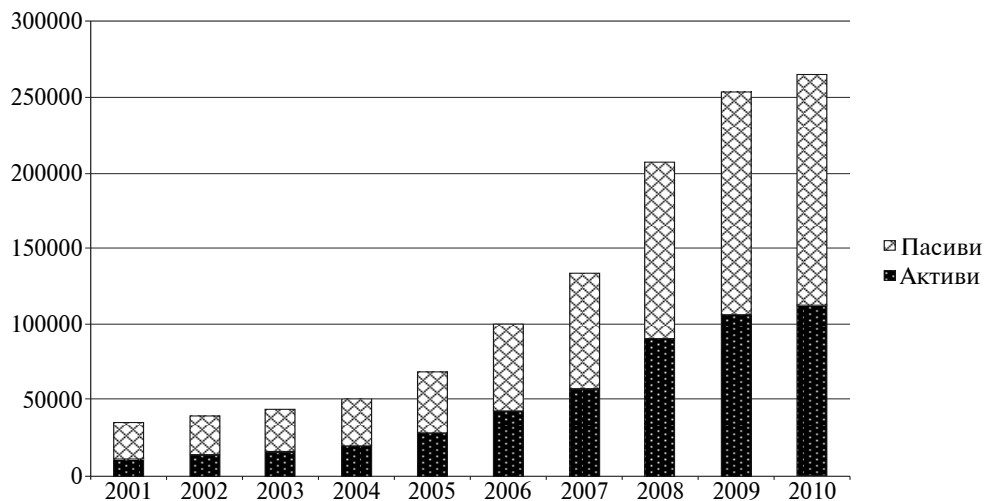


Рис. 2. Динаміка іноземних та закордонних інвестицій за 2001–2010 рр.

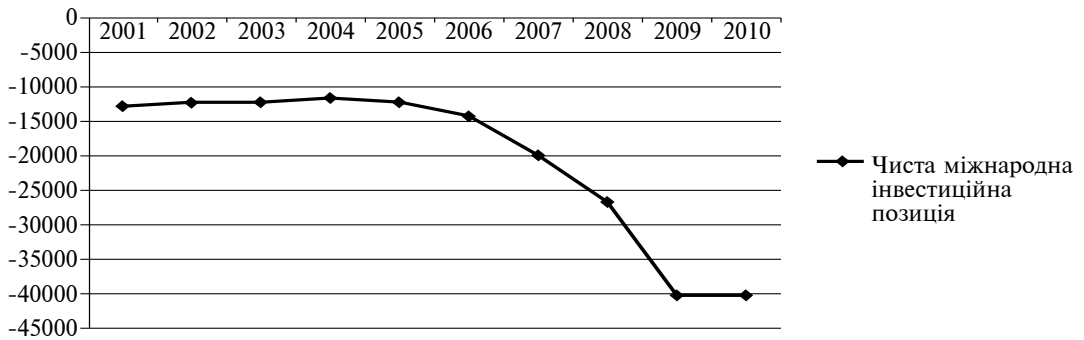


Рис. 3. Динаміка чистої міжнародної інвестиційної позиції України за 2001–2010 рр.

Підкреслимо ще раз, що інтенсивність та якість іноземних інвестицій та інвестицій внутрішніх, а також обсягів «втечі» інвестиційного капіталу залежить у першу чергу від інвестиційного клімату країни – сукупності факторів економічного, правового, соціального характеру, які беруть до уваги власники майнових та інтелектуальних цінностей у процесі ухвалення рішення про інвестування.

У свою чергу, отримані результати інвестування будуть визначати рішення про продовження інвестиційної діяльності, тоді інвестиційний клімат буде виступати лише передумовою залучення та використання капіталу.

На нашу думку, основним об'єктом регулювання інвестиційної діяльності повинно бути регулювання її ефективності.

Для стимулювання інвестицій у межах країни та для запобігання «втечі» капіталу насамперед державою повинні використовуватися, на нашу думку, такі фінансові інструменти, як пільгові кредити, амортизаційна політика, інвестиційні гарантії та безпроцентні кредити. У свою чергу, кредитні важелі дають змогу не тільки поєднувати інвестиційний розвиток суб'єктів господарювання з інтересами держави, а й використовувати поворотність кредитних коштів як стимул для пошуку та використання резервів підвищення результатів виробництва. Проаналізувавши довгострокові державні кредити, спрямовані на інвестування вітчизняної промисловості, ми встановили, що вони становлять не-

значну частку в загальному обсязі, окрім цього, постійно підвищується плата за користування ними.

Наведемо деякі статистичні дані, що характеризують стан кредитної політики в Україні, що є показником розвитку інвестиційної діяльності резидентів України в її межах.

Кредити, надані резидентам депозитними корпораціями (банками), на кінець серпня 2010 р. становили 717 млрд грн, а темп їх приросту становив $-1,5\%$ у річному обчисленні порівняно з $-0,8\%$ на кінець липня. Темп приросту кредитів, наданих нефінансовим корпораціям, становили $5,5\%$ у річному обчисленні. При цьому темп приросту кредитів, наданих нефінансовим корпораціям у національній валюті, становив $16,5\%$ у річному обчисленні. Темпи приросту кредитів, наданих нефінансовим корпораціям в доларах США становив $6,1\%$ у річному обчисленні.

У серпні 2010 р. процентні ставки за кредитами, наданими протягом місяця нефінансовим корпораціям, у гривнях знизилися до $12,95\%$, у доларах США знизилися до $9,71\%$, в євро зросли до $10,85\%$. Незважаючи на відносне зниження процентних ставок за кредитами, їх відсоткова ставка залишається надто високою, тому не може повноцінно виконувати функцію стимулювання та активізації інвестиційної діяльності резидентів України в межах країни [9].

Висновки. Підбиваючи підсумки вищесказаного, можна зробити висновок, що іноземні інвестиції, зокрема портфельні інвестиції, мають вели-

чезний потенціал для дестабілізації економіки країни-реципієнта, але і разом з тим великий потенціал щодо підтримки інвестиційного резерву країни.

Разом з політикою держави щодо створення сприятливого інвестиційного клімату для іноземних осіб слід опікуватися питанням обмеження «втечі» вітчизняного внутрішнього інвестиційного капіталу за кордон, та створювати умови стимулювання вітчизняних осіб активізувати інвестиційну діяльність у межах країни. Пільгові кредити, амортизаційна політика, інвестиційні гарантії та безпроцентні кредити можуть бути використані державою для стимулювання та активізації інвестиційної діяльності резидентів України в межах країни.

Ми вважаємо, що перевищення темпами лібералізації руху капіталу темпів процесу зміцнення національної фінансової системи може призвести до економічних проблем, навіть до кризи в країні. Тому фінансові кризи не є результатом лібералізації руху капіталу, а є наслідком недосконалої фінансової макроекономічної політики держави, недосконалість якої тільки підсилюється лібералізацією руху капіталів. Тому країнам з нестійким фінансовим ринком слід проводити лібералізацію руху капіталу поступово, не викликаючи суттєвих зрушень в економічній структурі держави.

В статье освещаются основные функции портфельных инвестиций в условиях либерализации национальной экономики, а также позитивные и негативные факторы влияния иностранного капитала и «бегства» отечественного инвестиционного капитала на структурные изменения экономики Украины. Рассмотрена роль государства в активизации инвестиционной деятельности отечественных субъектов предпринимательства в рамках страны.

Ключевые слова: *инвестиции, портфельные инвестиции, «бегство» капитала, глобализация, либерализация, иностранные инвестиции, иностранные инвестиции, процентные ставки по кредитам.*

There are the basic functions of portfolio investments in the conditions of liberalization of national economy are elucidated in the article, and also positive and negative factors of influence of foreign capital and «escaping» of domestic investment capital on the structural changes of economy of Ukraine are discussed. The role of the state in activation of investment activity of domestic business subjects is also considered within the framework of country.

Key words: *investment, portfolio investment, «flight» of capital, globalization, liberalization, foreign investments, interest rates on loans.*

Надійшло до редакції 20.09.2010

Список використаної літератури

1. Харрод Р. Теории экономической динамики: Новые выводы экономической теории и их применение в экономической политике: пер. с англ. / Р. Харрод; под. ред. Л.П. Куракова. – М.: Гелиос АРВ, 1999. – 160 с.
2. Fisher P. The Theory of Interest. – New York: Augustus M. Kelley, 1963.
3. Хикс Дж.Р. Стоимость и капитал / Дж.Р. Хикс. – М.: Прогресс, 1993. – 487 с.
4. Шарп У. Инвестиции: пер. с англ. / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейли. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 1029 с.
5. Goetzmann W. Index Funds and Stock Market Growth / W. Goetzmann, M. Massa // NBER Working Paper. – 1999. – March. – С. 7033.
6. Spence J. Do Indexes Influence Markets? // Indexfunds.com. – 2000. – 20th December.
7. Развитие специфических форм вывоза капитала в условиях глобализации мировой экономики // Вестник Московской академии рынка труда и информационных технологий. – М., 2006. – Вып. 17. – С. 18.
8. www.ukrstat.gov.ua
9. Статистичний випуск Національного банку України. – 2010. – 23 вересня // www.bank.gov.ua

ДО УВАГИ АВТОРІВ!

Запрошуємо Вас до співробітництва в журналі «Академічний огляд», сучасному виданні, розрахованому на економістів, фахівців з різних напрямків підприємницької діяльності, менеджерів, банкірів, викладачів ВНЗ, аспірантів, студентів економічних спеціальностей. Журнал «Академічний огляд» затверджений Постановою Президії ВАК України № 1-05/3 від 8.07.2009 р. у переліку фахових видань в галузі економічних наук.

Редакція приймає до розгляду статті українською, російською та англійською мовами, в яких враховано вимоги ВАК України до наукових статей і дотримано таких умов:

1. Стаття повинна бути роздрукована на одній стороні аркуша, кегль 14, інтервал 1,5, ширина полів: ліве – 3 см, верхнє і нижнє – не менше 2 см, праве – 1 см. Найвнїсть електронного варіанта обов'язкова. Обсяг статті – 7–10 сторінок.

2. Наукові статті необхідно подавати у стислому, точному викладенні, без повторень, з чіткими формулюваннями і висновками.

3. Обов'язковими елементами статті є анотації і ключові слова українською, російською й англійською мовами.

4. Автор повинен звірити цитати, формули, таблиці і підписати статтю.

5. Бажано, щоб стаття аспіранта або здобувача супроводжувалася аргументованим висновком наукового керівника про доцільність публікації.

6. Бібліографічні джерела подаються за нумерованим списком, посилання на них у тексті – у квадратних дужках.

7. До статті додається довідка про авторів, в якій необхідно вказати ім'я, по батькові, прізвище, науковий ступінь, вчене звання, посаду, адресу, місце роботи і контактні телефони кожного автора.

8. Редакція залишає за собою право на рецензування, наукове і літературне редагування матеріалів.

Публікація статей платна.

*Звертатися за адресою: 49000, м. Дніпропетровськ,
вул. Набережна В.І. Леніна, 18. Редакція журналу «Академічний огляд».
Тел. / факс: 778-58-66.
e-mail: rio@duerp.edu*