

ЕКОНОМІЧНИЙ 2005(2) ВІСНИК

Економічна теорія

Державне управління

Економіка галузей промисловості

Економіка підприємства та управління виробництвом

Маркетинг

Менеджмент організації

Міжнародна економіка

Економіко-математичне моделювання бізнесових процесів

Технології як фактор економічного зростання

НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ УКРАЇНИ «КІЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ»

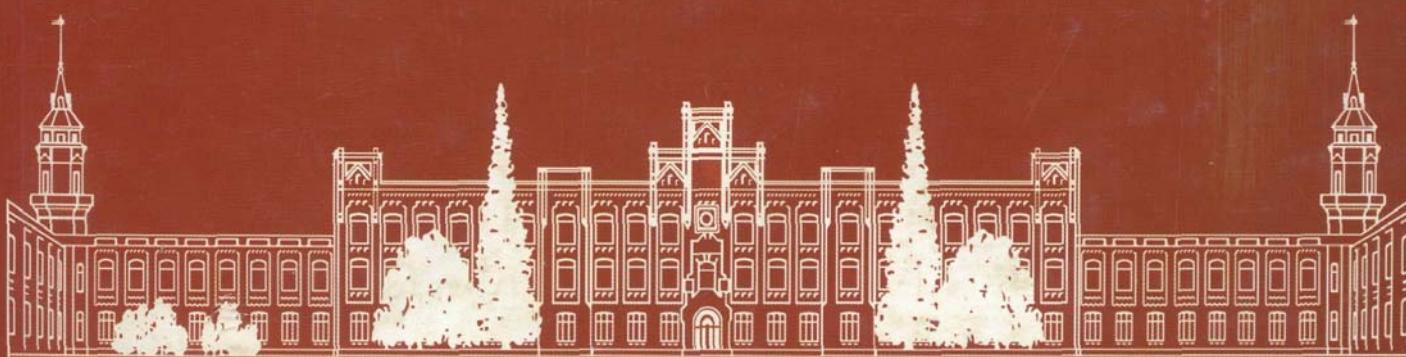


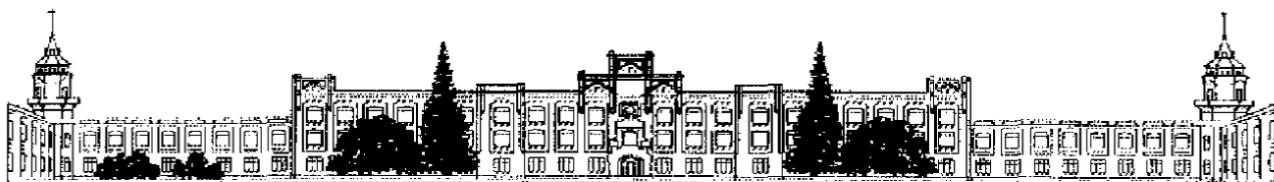
2005 р.

2006 р.

2007 р.

2008 р. 2009 р.





ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК '2005(2)

Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»

Щорічне видання

Започатковано у 2004 році

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

У номері:

Економічна теорія

Менеджмент організацій

Державне управління

Міжнародна економіка

Економіка галузей промисловості

Економіко-математичне моделювання
бізнесових процесів

Економіка підприємства та управління
виробництвом

Технології як фактор економічного
зростання

Маркетинг

Засновник — Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»
Свідоцтво про державну реєстрацію — серія КВ №8578, видане 24 березня 2004 року
Адреса редакції: м. Київ, проспект Перемоги, 37, корпус 1, кімн. 237

Рекомендовано Вченою Радою НТУУ «КПІ»,
протокол № 3 від 14.03.2005 р.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ ЗБІРНИКА

*Голова редколегії,
головний редактор:*

Співголова редколегії

Члени редколегії:

Герасимчук В.Г., професор, доктор економ. наук, декан факультету менеджменту та маркетингу Національного технічного університету України "КПІ"

Базилевич В.Д., професор, доктор економ. наук, декан економічного факультету Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Діденко К.К., професор, доктор економ. наук, декан інженерно-економічного факультету Ризького технічного університету (Латвія)

Капустян В.О., професор, доктор фіз.-мат. наук, зав. кафедри математичного моделювання економічних систем НТУУ "КПІ"

Колот А.М., професор, доктор економ. наук, зав. кафедри управління трудовими ресурсами Київського національного економічного університету

Кузьмін О.Є., професор, доктор економ. наук, директор навчально-наукового інституту економіки і менеджменту Національного університету "Львівська політехніка"

Некрасова Т.П., професор, доктор економ. наук, декан факультету економіки і менеджменту Санкт-Петербурзького державного політехнічного університету (Росія)

Омельченко І.М., професор, доктор техн. наук, декан факультету інженерного бізнесу та маркетингу Московського державного технічного університету ім. М.Е. Баумана (Росія)

Панченко М.П., доктор економ. наук, професор кафедри міжнародної економіки ФММ НТУУ "КПІ"

Перерва П.Г., професор, доктор економ. наук, декан економічного факультету Національного технічного університету "ХПІ"

Руткаускас А.В., професор, доктор економ. наук, декан факультету управління бізнесом Вільнюського технічного університету ім. Гедімінаса (Литва).

Сігайов А.О., доктор економ. наук, професор кафедри економіки і підприємництва НТУУ „КПІ”

Солнцев С.О., доктор фіз.-мат. наук, зав. кафедри промислового маркетингу НТУУ "КПІ"

Хоппе К.-Х., професор, доктор економ. наук, Технічний університет міста Ільменау (Німеччина)

Шудра В.Ф., професор, доктор економ. наук, професор кафедри маркетингу НТУУ "КПІ"

Яловий Г.К., професор, доктор економ. наук, зав. кафедри теоретичної та прикладної економіки НТУУ "КПІ"

Зозульов О.В., доцент, канд. економ. наук, заступник декана факультету менеджменту та маркетингу НТУУ "КПІ" з наукової роботи

Відповідальний секретар:

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Герасимчук В.Г.,
доктор економічних наук, професор
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут»

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА: МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ

Анотація

Рівень добробуту громадян країни залежить від того, наскільки ефективно діє механізм управління національною економічною системою, наскільки узгоджені між собою дії законодавчої, виконавчої та судової гілок влади. Узгодженість дій розпочинається з визначення методології формування планів та програм. До методів, які успішно використовують у процесі розробки та реалізації стратегічних заходів, відносять програмно-цільове управління. Про можливість, необхідність та специфіку його застосування у здійсненні економічної політики держави йдеється у пропонованій публікації

Summary

The standard of well-being of citizens of the country depends on as far as the mechanism of management with national economic system as far as actions of legislative, executive and judicial branches of authority are coordinated among themselves effectively operates. The coordination of actions starts from definition of methodology of formation of plans and programs. To methods which successfully use during development and realization of strategic actions, carry a programs-goals management. About an opportunity, necessity and specificity of its application in realization of economic policy of the state the question is in the offered publication

Ключові слова: економічна політика, проблема, мета, ресурси, механізм управління, контроль, ефективність

Вступ

Економічна політика держави має розпочинатися з визначення системи ("піраміди", ієархії) довгострокових цілей. На досягнення встановлених за певними принципами цілей має орієнтуватися стратегія економічного розвитку. Стратегія повинна опиратися на оперативні плани суб'єктів господарювання по горизонталі та по вертикалі з визначенням обсягів ресурсів, які, як відомо, обмежені. Стратегічні та оперативні плани формуються й реалізуються за допомогою організаційно-економічного механізму. Процес управління економічною політикою повинен мотивуватися, за ним має здійснюватися постійний моніторинг. Нарешті, Верховна Рада дає оцінку ефективності чи результативності виконання стратегії чи набору стратегій органами виконавчої влади на чолі з Кабінетом Міністрів. Оскільки Україна з президентсько-парламентської форми правління має перетворитися у парламентсько-президентську, акценти зміщуються у реалізації принципу централізації управління.

Послідовність реалізації механізму управління економічною політикою в державі можна викласти за такою схемою: проблема – аналіз ситуації – мета – політика – стратегія – цільове акумулювання, розподіл та використання ресурсів – організаційний механізм управління – забезпечення формування та реалізації стратегічних і тактичних рішень – контроль – оцінка результативності (ефективності). На рівні регіональних, галузевих науково-технічних програм цю схему досить вдало розглянуто, наприклад, у роботі [1] з використанням принципів програмного або програмно-цільового підходу до вирішення складних комплексних

проблем.

На необхідність використання наукових підходів до формулювання та здійснення економічної політики держави вказує ситуація, яка склалася в Україні упродовж останнього десятиліття, про що свідчать й оцінки багатьох законодавців, представників виконавчих структур, аналітиків, зокрема, такі:

— "сучасний період розвитку нашої економіки можна назвати по-різому — криза, трансформація, перехід; але всі ці визначення об'єднує одна риса: цей етап є руйнуванням попередньої системи та пошуком, експериментуванням з новими ідеями";

— "цілком очевидним є висновок: ми не перейшли з "другого" світу до "першого", а опинилися в "третьому". Належність до останнього зводить нанівець переваги суверенітету, оскільки змушує переживати бідність, відсталість, несамостійність, тягар зовнішніх боргів, принизливе почуття меншовартості";

— "нам потрібні реально підтвержені розрахунки надії";

— "молодій державі поки що не вистачає усталеного, професійного і патріотичного управління.

Економічна система України нагадує симфонічний оркестр, що міг би близькуче виконувати найскладніші партії, найскладніші твори, якби з ним постійно працювали і достойно керували відповідні професіонали" (2).

Отже, стисло, в певній послідовності спробуємо викласти міркування з приводу того, на які принципи необхідно опиратися, щоб вибудувати ефективну модель соціально-економічного розвитку держави.

Проблема (від гр. *problemata* — задача, завдання) — складна теоретична або практична задача, для розв'язання якої не існує загальноприйнятих методів. У зв'язку з цим проблема вимагає її вивчення з метою підвищення повноти інформації, розробки концепції підходу до розв'язання. Залежно від постановки завдань розрізняють проблеми структуровані, слабко структуровані і неструктуровані. Структуровані проблеми мають багатоваріантні рішення, елементи яких добре вивчені і виражаються кількісно. Слабо структуровані проблеми, як правило, пов'язані з розробкою довгострокових рішень, кожне з яких зачіпає багато аспектів господарської діяльності. Неструктуровані проблеми відрізняються значною невизначеністю та неформалізованістю як самих цілей діяльності, так і можливих напрямів дій (3, с. 764).

Проблеми, які постійно виникають у процесі здійснення економічної політики держави, особливо, коли йдеться про довгострокові наміри, відносяться, на наш погляд, до слабо структурованих. Не викликає сумніву той факт, що ступінь структурованості проблем на державному рівні необхідно підвищувати.

З чого починати? Напевне, з визначення сутності проблем. А сутність пов'язана з тим, що, оскільки існує держава, вона має піклуватися про добробут та захист інтересів кожного її громадянина незалежно від віку, соціального стану, раси, віросповідання. Рівень добробуту повинен відповідати загальнолюдським цінностям і нормам, обґрунтованим з позиції принципів людської моралі, потреб людського організму, досягнень науково-технічного прогресу, з позицій принципів соціальної справедливості.

Пошук принципів взаємин між людьми, які б забезпечували найкращі передумови для розвитку суспільства й особистості, не зупиняється ні на жодному етапі становлення людства. Варто згадати напрацювання, узагальнення таких мудреців, таких філософів, як Платон, Аристотель, Епікур, Кант, Конфуцій, Пліній Старший, Філастрій, Флавій.

Основною умовою, принципом досконалого державного устрою Платон вважав справедливість. Аристотель пов'язував ідею про соціальну справедливість з ідеєю рівності між людьми: "Справедливе стосовно іншого є, власне кажучи, рівність... Справедливість і справедливе — в рівності зобов'язань". На жаль, часто-густо на різних рівнях управління, у тому числі й на світовому, ми є свідками не творіння, а руйнації, ігнорування істинами, що формувалися тисячоліттями і закладені у підґрунтя усіх світових релігій та філософських концепцій.

Чимало політиків вважало й нині ще вважає, що перехід від планової до ринкової економіки стане "панaceaєю від усіх бід" й ринок автоматично вирішить усі проблеми. Безумов-

но, це не так, оскільки, як наголошують деякі науковці, ринкове середовище жорстко прагматичне (4). Ринок не визнає категорій "Вітчизна", "патріотизм", "соціальна справедливість". Їх за свою суттю та ідеологією має обстоювати держава, роль якої в умовах глобалізації як основної тенденції нового століття, нового тисячоліття ніяк не має послаблюватися. Ідеологія глобалізації має як свої переваги, так і свої негативні сторони.

Загрозливих масштабів у процесі глобалізації викликають такі явища:

- зростання зубожіння у світі;
- поглиблення тенденцій соціальної несправедливості, як між окремими країнами, так і всередині багатьох країн;
- проблеми екології, пов'язані з доступом до безлічної води, утилізацією відходів, промисловості й побуту, збереження лісів, чистота атмосфери;
- скорочення темпів продуктивності сільського господарства при зростанні темпів приросту населення;
- наближаюча енергетична криза;
- зниження рівня безпеки людей, загроза тероризму, організована злочинність, корупція, наркотики, різні хвороби, які не знають державних кордонів (5, с. 18-19).

Зазначені явища характерні не лише для країн, що знаходяться "за тридев'ять земель", а й для України.

Аналіз ситуації, або діагностика проблеми

Серед методів, які застосовуються при діагностиці проблеми, скористаємося насамперед методом аналогій чи порівняння. Важливо визначити базу порівняння. Порівнювати економічний потенціал України можна за такими варіантами: а) зі станом економіки України напередодні проголошення її незалежності, тобто з 1990 роком; б) з країнами, які раніше входили до складу Радянського Союзу на правах республік; в) з країнами-сусідами; г) з 25-ма країнами, що входять до складу ЄС; д) рейтинг України на тлі світового співтовариства — країн, що увійшли до складу ООН.

За якими показниками чи критеріями здійснююти порівняння? Їх — чимало, починаючи з валового національного продукту, валового внутрішнього продукту (ВВП) на душу населення, прожиткового мінімуму, й завершуєчи кількістю кілограмів м'яса, риби, картоплі, цукру, хліба тощо, які споживаються середньостатистичною людиною протягом року. Сюди варто віднести й кількість авто, наприклад, на сім'ю, рівень забруднення довкілля і т.д. і т.п.

На думку В. Литвина, "з урахуванням тіньової складової національний продукт на душу населення в Україні менший від східноєвропейських сусідів у 4-5 разів. Для подолання такого розриву необхідно підтримувати темпи зростання реального ВВП десь на рівні 15-17 відсотків на рік упродовж десятиріччя, за умови, що ці країни стоятимуть на місці й чекатимуть, допоки ми підтягнемося до них. А для того щоб досягти рівня 1990 року, потрібно до 2010 року... щорічно приростати темпами не нижче 10 відсотків, тобто тими темпами, які ми сьогодні маємо" (2). Останнім часом В. Литвин стосовно росту внутрішнього валового продукту уточнює цифри — 15-20 % за рік для економічного обґрунтування інтеграції України до Європейського Союзу, а щодо рівня життя громадян України, то він в 3-7 разів нижче, ніж у найбідніших країнах ЄС. Зазначимо, якщо в 1990 році ВВП України був в 1,2 рази, ніж у Польщі, то нині ВВП Польщі перевищує ВВП України у 5 разів.

Практично за усіма рейтингами Україна не зробила відчутного кроку вперед. Так, за індексом людського розвитку вона перейшла з 45-го місця в 1994 році на 102-е 1998 року. Правда, упродовж 2003 року Україна перемістилася на 70-е місце (Польща — 37-е, Росія — 57-е, Білорусь — 62-е). За обсягами національного продукту у міжнародних рейтингах Україна перемістилася з 29-го на 51-е місце й "...доексплуатовує успадкований продуктивний капітал, не забезпечуючи навіть його простого відтворення" (2).

Україна займає 84-е місце із 102-х у рейтингу Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) за показником "перспективна конкурентоспроможність". Випередили Україну Кенія, Венесуела, Македонія, Уганда та Сенегал, а вона випередила Болівію, Еквадор, Нігерію та Замбію. Для порівняння: Румунія зайняла 75-е місце, Росія — 70-е, Туреччина — 65-е, Польща

— 45-е, Угорщина — 33-е.

Докладніший аналіз соціально-економічної ситуації, що склалася в Україні, нами зроблено у відповідних публікаціях [Див., наприклад: 6, с. 202-213].

Мета

Словники трактують поняття мети, як — 1. предмет устремлінь, те що належить здійснити; завдання, яке необхідно розв'язати; 2. характеристика поведінки системи, спрямованої на досягнення певного кінцевого стану [3, с. 1174].

Цілі класифікують за різними ознаками. Для держави вони можуть бути оперативними (день, тиждень, місяць, квартал), тактичними (бюджет на поточний чи черговий рік), середньостроковими (2, 3 чи 5 років), довгостроковими (10, 15 чи 50 років). Серед основних вимог, яким має відповісти мета: конкретність, вимірюваність, перспективність, реальність, взаємоузгодженість.

Все починається з конкретно визначеного головного показника, що його прагне досягти у нашому випадку — держава. Таким показником може бути — рівень ВВП на душу населення, яким визначається рівень добробуту громадян країни. Нині цей показник в Україні — менше 1 тис. дол. США (в Німеччині — 25 тис. дол. США, Польщі — 4,5 тис., Болгарії — 1,55 тис. дол.). Планка, яку ми маємо подолати при вступі до ЄС, а саме таку мету визначило перед Україною її нове керівництво, її новий президент — В.А.Ющенко, знаходиться на рівні 6 тис. дол. США. За нинішніх темпів економічного розвитку Україні потрібно 20 років, щоб досягти зазначеної цифри. Треба мати на увазі, що інші країни теж не туплюватимуть на місці.

Китай, наприклад, планує до 2010 року вийти на 2-е місце у світі за масштабами ВВП. Не будемо забувати, що Китай демонструє упродовж останніх майже 30 років (після відомого III Пленуму ЦК КПК 1978 року) щорічний приріст середньодушових доходів приблизно на 7 відсотків.

Оскільки соціально-економічний розвиток держави має передбачати множину цілей, то їх варто звести в систему, "піраміду" або "дерево" цілей. Тоді головна чи генеральна мета опирається на цілі 2-го рівня, мета 2-го рівня досягається, якщо реалізовані цілі на 3-му рівні і т.д. Головна мета, як і інші цілі, безумовно, повинна пройти через прогнозні оцінки, через багатоваріантність управлінських рішень на державному рівні.

Взявши на озброєння ідеологію сталого розвитку суспільства і концепцію ефективності держави, в якості цільових функцій трансформації системи суспільних відносин передбачається використання низки показників — життєво важливі параметри діяльності людини з виділенням трьох груп індикаторів: природа, людина, суспільство. 83 ключові показники цих груп узагальнені таким чином [5, с.20-23]:

— перша група: "Природа — екологія" (екосистема; охорона довкілля; водокористування; землекористування (охорона трунтів); лісова екологія та ресурси);

— друга група: "Людина — особистість" (рівень життя (добробут та справедливість); здоров'я та фізичний розвиток; культура та освіта; умови проживання; безпека; демографія);

— третя група: "Суспільство — економіка" (динаміка макроекономічних показників; платіжний баланс; ефективність споживання ресурсів; використання та утилізація відходів; транспорт; доступ до інформації; наука і технології).

Політика

Йдеться про державну економічну політику, під якою, наприклад, у Великій Британії мають на увазі генеральну лінію дій та сукупність заходів, що проводяться урядом від імені держави у сфері виробництва, розподілу, обміну, споживання, накопичення, експорту, імпорту економічного продукту в країні. Державна економічна політика має такі складові: інституційну, структурну, бюджетно-фінансову та податкову (фіскальну), грошово-кредитну (монетарну) та інвестиційну, науково-технічну, зовнішньоекономічну, соціальну.

Під макроекономічною політикою розуміють дії держави, спрямовані на регулювання економіки з метою підтримання темпів економічного зростання, повної зайнятості та обмеження інфляції. Складові макроекономічної політики: бюджетно-фінансова та податкова (фіскальна) політика; грошово-кредитна (монетарна) політика; політика зарплатня-ціни;

зовнішньоекономічна політика.

Щодо конкретної ситуації, то, за словами деяких політиків, у нас "відсутня чітко сформульована економічна політика держави, яка трунувалася на інноваційній моделі національної економічної системи" [7, с.8].

Стратегія

Ми розглядаємо стратегію як продовження економічної політики держави, як план заходів для досягнення довгострокових цілей. З цієї причини ми дещо скептично ставимося до формулювання "стратегічне планування", замінюючи його трактуванням "планування стратегічних змін" й ототожнюючи стратегію з довгостроковим планом. Зрозуміло, що "стратегічне планування", "стратегічне управління" увійшло в науку управління під впливом більш різких, не передбачуваних змін насамперед на ринку, у зовнішньому середовищі.

Стратегія соціально-економічного розвитку держави як сукупність низки стратегій галузевого й міжгалузевого, регіонального й міжрегіонального характеру, функціональних та інших стратегій, тобто система стратегій повинна накладатися на систему цілей. Досягнення конкретної мети супроводжується виконанням низки відповідних заходів (стратегій, програм, планів). Той же британський парламент вважає, що "основним завданням макроекономічної політики є баланс між безробіттям та інфляцією. Макроекономічні цілі:

- стабільне зростання національного обсягу виробництва;
- стабільний рівень цін;
- високий рівень зайнятості;
- підтримання зовнішньоторговельного балансу" [7, с. 8].

З метою реалізації стратегічних пріоритетів економічного та соціального розвитку України шодо забезпечення сталого економічного зростання, утворження інноваційної моделі розвитку, соціальної переорієнтації економічної політики, створення передумов для набуття України членства в Європейському Союзі розроблено Стратегію економічного та соціального розвитку України "Шляхом європейської інтеграції" на 2004-2015 роки". Європейські стандарти мають стати орієнтиром для України. Якщо ми ці стандарти досягнемо або поліпшимо, тоді не прийдеться "рубати вікно в Європу". Європа сама відкриє для нас і вікна, і двері. Зазначимо, що ті ж прибалтійські країни пройшли такий шлях, встановивши перед собою планку за соціально-економічними показниками вище за середньоєвропейську, і особливих проблем при вступі до європейської спільноти не мали.

Серед численних програм на особливу увагу, на наш погляд, має заслуговувати Загальнодержавна програма розвитку високих наукомістких технологій, яка спрямована на впровадження моделі сталого економічного зростання вітчизняних підприємств шляхом удосконалення структури їх основного капіталу та інтенсивного інвестування високотехнологічного виробництва. Серед очікуваних результатів: зміна структури промислового комплексу за технологічними укладами — збільшення у період до 2013 року обсягів виробництва V технологічного укладу з 5 до 12 відсотків, а виробництво VI технологічного укладу — з 1 до 3 відсотків; збільшення до 2013 року частки високотехнологічної продукції в експорті України до 20 відсотків; зниження енергоємності валового внутрішнього продукту, який нині в 3-5 разів перевищує аналогічні показники для розвинутих країн.

На сьогоднішній же день "у промисловому секторі до занепаду дійшли не відсталі виробництва, а відносно нові науково-технологічні комплекси, засновані впродовж 70-х і навіть 80-х років.

В аграрній сфері спостерігається фактично деградація науково-технологічного рівня. Три четверті продукції створюється ручною працею з мінімальним, а точніше, неприпустимо низьким застосуванням малої механізації. Залишаються в минулому поняття селекції, сівозмін і навіть хімічного захисту рослин" [2].

Не випадково чергову місію Міжнародного валутного фонду (МВФ) цікавлять у першу чергу стан справ у таких п'яти стратегічних напрямах:

- які передумови потрібні для збереження наявних темпів економічного зростання в Україні;

- наскільки бюджетна політика і фіскальні новації відповідають завданням сталого зростання;
- який взаємозв'язок монетарної політики, обмінного курсу й інфляційних процесів;
- оцінка ризиків розвитку фінансового сектора;
- які потрібно зробити кроки для підвищення інвестиційної привабливості економіки України.

Доречно, на наш погляд, щоб МВФ ще цікавило, як, у якому обсязі держава захищає інтереси власного товаровиробника. Адже, відомо, що промисловий потенціал України доволі потужний. Продукція вітчизняної промисловості експортується в 125 країн. На світових ринках стійкі позиції зберігають такі галузі, як оборонна, суднобудівна, літакобудування, енергетичне машинобудування, металургія та хімічна промисловість.

Водночас в Україні непропорційно низька частка машинобудування, яку потрібно піднімати вдвічі а то втрічі, щоб мати змогу вирішувати серйозні економічні проблеми. З 1990 року частка машинобудування та металообробки в промисловості скоротилася з 30,5 до 12,5 відсотка, але суттєво зросла питома вага галузей низьких технологічних переделів: паливної промисловості — з 5,7 до 10,1 %, електроенергетики — з 3,2 до 12,1 %, чорної металургії — з 11,0 до 22,9 %.

Зрозуміло, що у сукупності усіх стратегій, усіх планів та програм державного рівня мають працювати на кінцевий результат — на добробут українців, на підвищення національної конкурентоспроможності [Див., наприклад, 8].

Цільове акумулювання, розподіл та використання ресурсів

Основними видами ресурсів є фінансові, людські, матеріальні, інформаційні. Їх сукупність необхідна для виконання будь-якої стратегії, будь-якої програми, будь-якого заходу для досягнення визначеної мети. Фінансування загальнодержавних програм здійснюється за рахунок коштів державного бюджету та інших джерел фінансування, не заборонених законодавством.

Оголосивши модель соціально-економічного розвитку України інноваційно-інвестиційною (9), уряд робить акцент на інноваціях, а їх впровадження передбачається здійснювати за рахунок внутрішніх та зовнішніх інвестицій. Поки можливості нарощування інвестиційного потенціалу національної економіки використовуються недостатньо.

До негативних факторів, які стримують цей процес, відносять (10, с.5):

- низька дієздатність банківсько-кредитної системи, її фактична нездатність акумулювати досить високий інвестиційний потенціал населення, відсутність розвинутої мережі інституціональних інвесторів (пенсійних фондів і страхових компаній);
- неефективне і безсистемне використання амортизаційних фондів;
- низький рівень капіталізації підприємств і відсутність економічних (податкових) стимулів попиту;
- спрямованість інвестиційного потенціалу приватизації переважно на цілі бюджетного споживання;
- розпилення інвестиційних ресурсів по численних програмах;
- відсутність необхідної системи страхування інвестиційних ризиків, нерозвиненість фондового ринку й іпотечних відносин, лізингу та інших фінансових інститутів;
- значні обсяги тіньового бізнесу (біля 50 відсотків) як основного джерела нелегального нагромадження і вивозу капіталу.

Внутрішні можливості держави поки що досить обмежені. Частка бюджетних капіталовкладень складає близько 5 відсотків. Балансовий прибуток не перевищує 7 відсотків від ВВП. Капіталізація фондового ринку знаходиться в межах 7 відсотків від ВВП. Банківський капітал теж знаходиться на рівні 5 відсотків ВВП. Іноземними інвесторами у підприємства України станом на 1 січня 2004 року вкладено 6657,6 млн. дол. США прямих інвестицій, що надійшли зі 114 країн світу. За незалежними експертними оцінками для забезпечення довгострокового економічного зростання та створення конкурентоспроможної економіки, Україні необхідно близько 4 млрд. дол. США прямих іноземних інвестицій на рік, а не 512 млн. дол. США, які ми маємо сьогодні. До речі, 4-5 млрд. дол. США, про які ми ведемо

мову, щорічно надходять до Польщі.

Організаційний механізм управління.

Йдеться про сукупність по вертикалі й горизонталі органів управління, які несуть відповідальність упродовж усього ланцюга управлінського рішення від його ідеї до впровадження й оцінки наслідків.

Економічне зростання, яке спостерігається в Україні, до останнього часу носило централізований характер, що не сприяло вирішенню багатьох проблем, починаючи з проблеми зайнятості населення. У цьому зв'язку варто посилити роль середнього та малого бізнесу, як це здійснюється в Німеччині, Франції, Польщі чи Китаї.

На практиці ж "зазначений прогрес в Україні стане реальністю, якщо в країні буде керована інноваційна модель розвитку суспільства... Вирішальна роль тут має відігравати політична воля" (2). Йдеться про узгодженість прав та обов'язків працівників на усіх рівнях управління. Якщо ми визначаємо певні цілі перед собою, то за їх досягнення повинна нести відповідальність конкретна людина. Зрозуміло, що відповідальність має базуватися на певних умовах, з певною мотивацією, з визначенням планів дій, термінів тощо.

Забезпечення формулювання та реалізації стратегічних і тактичних рішень. Мається на увазі насамперед правове, законодавче забезпечення виконання державної економічної політики. Наскільки ефективно воно діє в державі? В. Дем'охін висловлює такі думки стосовно процедури, послідовності розробки та прийняття законодавчих документів: "Згідно із Законом України "Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України "Про державну програму економічного і соціального розвитку України" на короткостроковий період має бути узгоджений з проектом державного бюджету України на відповідний рік. Обидва ці документи мають подаватися до Верховної Ради разом, водночас. Однак ця процедура жодного року не виконується. Йдеться не про перевірче порушення норм чинного законодавства, до якого, на жаль, ми всі вже звикли, а про те, що країна живе без головного керівного документа. Бо саме в ньому мають бути визначені цілі та пріоритети економічного і соціального розвитку, засоби та шляхи досягнення цих цілей. Саме в цьому документі діяльність законодавчої та виконавчої влади на усіх рівнях, до органів місцевого самоврядування включно, має набувати комплексності та узгодженості. Саме цей документ визначає конкретні заходи з ефективного розв'язання усіх поточних проблем щодо досягнення сталого економічного зростання, а також надає прогнозні характеристики стану економіки країни та її соціальної сфери. В результаті такого зложинно халатного ставлення до обов'язковості виконання законів сотні державних галузевих програм залишаються хронічно недофинансованими, незбалансованими і за змістом, і за ресурсним забезпеченням... Залишається лише визначити посадовців, які мають нести повну міру відповідальності за таку керованість процесом" [7, с. 8].

Контроль.

Здійснювати цю функцію управління необхідно за багатьох умов і вимог. По-перше, контролювати можна виконання конкретних цифр, показників в установлених терміні. По-друге, це повинен здійснювати конкретний орган з конкретними повноваженнями. По-третє, контроль має бути не лише констатуючим, а випереджуvalьним, щоб була можливість виправити помилки, відхилення від визначених орієнтирів.

Стосовно вищого щаблю управління, то "від влади потрібно одне – організувати і суворо контролювати процес відродження економіки, а відтак – відродження України" [2].

Оцінка результативності (ефективності).

Нами чимало разів висловлювалася теза: "Оцінювати роботу кожного". Зверніться до студентів з проханням оцінити якість викладання професором певної дисципліни. Вони це зроблять з точністю до 98 відсотків. На собі впевнюючися. Інколи було прикро за отримані анонімні оцінки, але що відєш – об'єктивність досить висока. Критерії оцінки? Основний критерій – якість. Шкала може бути 5-бальною, 10-ти чи 100-бальною. Analogічно необхідно оцінювати усіх, включаючи вищий ешелон влади. Тоді не лише констатуватимемо, що "потрібно повернути заробітній платі втрачені економічну роль і соціальне призначення основного життєвого стандарту" [2], а буде відомо, хто і з яких причин не забезпечує оп-

лату праці професора чи токаря в Україні на рівні професора чи токаря в Польщі, Білорусі, Росії чи у Франції. Тоді буде відомо, чому Україна не є провідним учасником Болонського процесу, членом СОТ, ЄС.

Висновки

Чи можна працювати й жити краще внаслідок успішного виконання економічної політики держави? Краще, ніж це було вчора й краще у порівнянні з іншими країнами? Спробуйте дати відповідь, скориставшись власним аналізом елементів механізму управління, викладених вище.

Література

1. Управление научно-техническими программами / Под ред. Д.Н. Бобрышева. – М.: Экономика, 1983. – 344 с.
2. Литвин В. Інноваційна модель має бути керованою. Виступ на парламентських слуханнях "Економічна політика України: актуальні питання 16 червня 2004 року. – Голос України, 2004, № 112, 19 червня, с.2.
3. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – 4-е изд. доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 1999. – 1248 с.
4. Архангельський Ю., Алексеев А., Радзієвський О, Про вибір форм власності в контексті економічної ефективності приватизації в Україні. – Економіка України, 2005, № 1, с.65-72.
5. Литвинец В.И., Тур А.Н. Экономическая модель корпоративного государства. Системный анализ. – Мин.: УП "Технопринт", 2004. – 144 с.
6. Герасимчук В.Г. Інтеграція України у світову економічну систему: здобутки, проблеми, перспективи. – Економічний вісник Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут", 2004, № 1, с. 202-213.
7. Дем'юхін В.А. Економічна політика держави та її законодавче забезпечення. – Голос України, 2004, № 108, 15 червня, с. 8-9.
8. Шнилко О.С. Національна конкурентоспроможність: сутність, проблеми, механізм реалізації. – К.: Наук. Думка, 2003. – 341 с.
9. Інноваційна стратегія українських реформ /Гальчинський А.С., Геєць В.М., Кінчах А.К., Семиноженко В.П. – К.: Знання України, 2004. – 338 с.
10. Інвестиційна політика в Україні: досвід, проблеми, перспективи: Монографія /Чумаченко М.Г., Аптекар С.С., Білопольський М.Г. та ін. – Донецьк: ТОВ "Юго-Восток", Лтд, 2003. – 292 с.

Диденко К.К.
доктор экономики, профессор
Сундукова З.В.
доктор экономики, доцент
Рижский технический университет

К ВОПРОСУ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Аннотация

В статье показано развитие экономического анализа и интегрирование его элементов в другие науки на примере управления затратами. Предлагается использование детерминированного факторного анализа при расчете отклонений фактических затрат от нормативных на примере калькуляции по нормативным переменным затратам. С этой целью прежде всего были разработаны факторные модели переменных производственных затрат и валовой прибыли. Далее был использован способ абсолютных разниц для анализа мультипликативных и смешанных моделей и определения величин отклонений от норм за счет изменения расхода ресурса и изменения цены одной единицы ресурса, а также за счет изменения объема продаж и цен реализации.

Summary

This article deals with the development of economic analysis and integration of its elements into other economic sciences on the base of cost management. The authors offer to apply determinate factor analysis for computing deviations of actual costs from standard costs on the base of standard variable cost calculation. For this purpose the authors elaborated factor models for both variable production costs and gross profit. Further technique of absolute differences was applied to analyze multiplication and mixed models. It was applied also for determining values of deviation from standards due to changes in both consumption of quantity of resource and price of piece of resource. The authors took into account changes in volume and price of goods sold.

Ключевые слова: экономический анализ, управление затратами, детерминированный факторный анализ.

Вступление

Экономический анализ (ЭА), как инструмент познания экономических процессов, появился одновременно с управлением и бухгалтерией, то есть в далеком прошлом, и развивался в соответствии с расширением экономических процессов на всех стадиях развития общества. Наиболее ранний вид ЭА — это финансовый анализ, который осуществлялся на основе различных форм письменных документов, например, квитанций должников, которые хранились у ростовщика.

Развитие ЭА как вида финансового анализа в течении многих столетий выражалось в разработке различных относительных показателей. С помощью этих показателей-коэффициентов определялись соотношение между собственным и заемным капиталом, скорость оборота всего капитала и его составных частей, рентабельность деятельности и др.

Принципиально новый этап развития финансового учета и анализа, а также управленического процесса, начался с отделения собственности на капитал от процесса управления капиталом, то есть в период активного создания акционерных обществ, в которых капиталом управляют профессиональные менеджеры. Большинство учесных-аналитиков считают, что 30-40 годах двадцатого столетия ЭА выделился как самостоятельная экономическая отрасль знаний.

Развитию ЭА способствовал переход от описывающих логических методов к более точным количественным оценкам взаимосвязей и соотношений экономических явлений и

процессов. Это произошло в 60-70 годах двадцатого столетия, когда во всем мире стали широко использовать современную вычислительную технику и экономико-математическое моделирование.

Следует отметить, что в западных странах часто не считают ЭА отдельной отраслью знаний и наукой. Они мотивируют это тем, что ЭА свойственен практический характер, что у практических областей знаний нет своего предмета и метода. Отказ от определения предмета и метода ЭА в действительности означает отказ от самостоятельного развития науки, так как эти определения лежат в основе теории любой науки.

Авторы данной статьи придерживаются той точки зрения, что предметом ЭА являются причинно-следственные связи экономических явлений и процессов, а методом — систематическое и комплексное исследование, определение и обобщение влияния факторов на хозяйственную деятельность предприятия, используя специальные приемы обработки плановых, отчетных, учетных и других источников информации, с целью повышения эффективности деятельности предприятия [3].

Сложный и многогранный характер предмета ЭА определяет интеграцию многих наук в науку ЭА. Интегрировались элементы не только экономических, но и технических наук, которые творчески переработаны относительно предмета ЭА. В настоящее время в ЭА широко используются кореляционно-регрессионный анализ, многомерный факторный анализ, программирование, теория игр, функционально-стоимостной анализ и др.

В свою очередь элементы ЭА используются в других экономических науках, в которых анализируются экономические процессы и отдельные стороны хозяйственной деятельности предприятия. Усиление элементов аналитического исследования в других науках способствует их обогащению, в то же время это необходимая предпосылка развития теории ЭА, ибо ЭА использует достижения других наук относительно своего предмета. Однако в других науках не требуется комплексное исследование всех внутренних и внешних связей объекта с учетом взаимодействия отдельных сторон деятельности, что обязательно, осуществляя ЭА. Такова специфика ЭА и этим определяется место ЭА среди наук, объектом исследования которых является экономика предприятия.

Постановка задачи

Целью исследования являются поиски новых направлений интегрирования ЭА в другие науки и их практическое применение.

Методология

Методологическая база исследования опирается на использование способов экономического анализа: принципе эlimинирования, группировки аналитических показателей на количественные и качественные, способе абсолютных разниц.

Результаты исследований

Объектами ЭА являются экономические результаты хозяйственной деятельности, которые выражаются в определенных количественных и качественных показателях. В общей системе показателей, которые характеризуют производственную эффективность как всего предприятия, так и отдельных его структурных подразделений, одно из главных мест принадлежит себестоимости, которая является объектом исследования как ЭА, так и управленического учета. Основными задачами учета производственных затрат являются: обеспечение руководства предприятий информацией для принятия управленических решений, учитывая их экономические последствия; определение себестоимости произведенного продукта для оценки запасов готовой продукции и финансовых результатов; наблюдение за уровнем фактических затрат и их контроль, сравнивая их с нормативными или плановыми, с целью определить отклонения и экономическую стратегию дальнейшего развития предприятия и др.

Можно сказать, что в целом эффективность хозяйствования зависит от того, насколько эффективно предприятие управляет затратами. В данной статье не описывается весь процесс управления затратами, так как это не является целью статьи, а предлагается методика

использования способов детерминированного факторного анализа для расчета отклонений фактических затрат от нормативных на примере калькуляции себестоимости переменных затрат ("Директ-костинг"). Схема расчета упомянутой калькуляции показана в таблице. В целях упрощения моделей затрат и их наглядности исследование ограничим производством одного продукта. На практике большая часть предприятий производит различные продукты, но это ничего не изменяет в подходе к анализу отклонений.

Таблица 1. Смета переменных затрат на месяц

Статьи доходов, затрат и прибыли	Условные обозначения сумм статей	
	Соответственно расчетам, в основе которых данные о нормативных затратах и объеме продаж	По данным фактического учета
1. Доходы от продаж	ДП _н	ДП _ф
2. Прямые материальные затраты	ПМЗ _н	ПМЗ _ф
3. Прямые трудовые затраты	ПТЗ _н	ПТЗ _ф
4. Общепроизводственные переменные косвенные затраты	ОПКЗ _н	ОПКЗ _ф
5. Производственные переменные затраты всего (стр.2 + стр.3 + стр.4)	ППЗ _н	ППЗ _ф
6. Валовая прибыль (стр.1 – стр.5)	ВП _н	ВП _ф
7. Постоянные косвенные затраты	ПКЗ _н	ПКЗ _ф
8. Чистая прибыль (стр.6 – стр.7)	ЧП _н	ЧП _ф

Авторы этой статьи продолжают исследовательскую работу об интеграции ЭА в другие науки и практическом его использовании. Сущность детерминированного факторного анализа и его способов описаны в книге авторов [3]. Напомним, что детерминированный факторный анализ — это методика исследования влияния факторов на результативный показатель, если между ними выявлена функциональная зависимость. При осуществлении этой методики первый этап это разработка факторной модели. Модель переменных затрат можно представить в следующем виде:

$$\text{ППЗ} = \text{ОП} \times \text{РР} \times \text{ЦР}, \quad (1)$$

где ППЗ — переменные производственные затраты;

ОП - объем продукции в натуральном выражении;

РР - расход ресурса на единицу продукции в натуральном выражении;

ЦР - цена единицы ресурса.

В свою очередь, произведение ($ОП \times РР$) представляет собой расход ресурса за определенный период времени. Так как цель анализа определить отклонения общих производственных затрат, влияние объема производства должно быть устранено. Это означает, что влияние факторов РР и ЦР на отклонение фактических затрат от нормативных определяется при фактическом количественном показателе объема производства. Введем обозначение фактического значения фактора-показателя в виде индекса "ф", а нормативного — в виде индекса "н".

Используя способ абсолютных разниц и учитывая, что в этом случае РР — количественный фактор, а ЦР — качественный фактор и разработанная модель является мультипликативной факторной моделью, можно определить влияние факторов РР и ЦР на отклонение фактических затрат от нормативных с помощью следующих формул:

$$\Delta ППЗ_{pp} = (ОП_ф \times РР_ф - ОП_н \times ЦР_н) \times ЦР_н, \quad (2)$$

$$\Delta ППЗ_{цр} = (ЦР_ф - ЦР_н) \times ОП_ф \times РР_ф, \quad (3)$$

где $\Delta ППЗ_{pp}$ — отклонение производственных переменных затрат под влиянием расхода ресурса;

$\Delta ППЗ_{цр}$ — отклонение производственных переменных затрат под влиянием цены ресурса;

Формула (2) и (3) применяются при анализе второй, третьей и четвертой статей затрат, указанных в таблице. Модель шестой статьи затрат — валовой прибыли можно показать с помощью следующей формулы:

$$ВП = ОП \times ЦП - ОП \times ПЗ, \quad (4)$$

где ВП — валовая прибыль;

ОП — объем продаж за определенный период в натуральном выражении;

ЦП — продажная цена единицы продукции;

ПЗ — переменные затраты на единицу продукции.

Как видно из формулы (4), на валовую прибыль влияют три фактора, в том числе переменные затраты на единицу продукции, которые в данном случае являются качественным показателем-фактором. Так как мы определяем влияние изменений производственных переменных затрат на чистую прибыль, то рассчитывая отклонения валовой прибыли следует учитывать нормативные переменные затраты одной единицы продукции, то есть формулу (4) можно преобразовать следующим образом:

$$ВП = ОП \times (ЦП - ПЗ_н). \quad (5)$$

Соответственно классификации моделей в детерминированном факторном анализе последняя формула представляет смешанную модель. Используя способ абсолютных разниц для смешанной модели, влияние факторов ОП и ЦП на валовую прибыль определяется по формулам:

$$\Delta ВП_{оп} = (ОП_ф - ОП_н) \times (ЦП_н - ПЗ_н), \quad (6)$$

$$\Delta ВП_{цп} = (ЦП_ф - ЦП_н) \times ОП_ф, \quad (7)$$

где $\Delta ВП_{оп}$ — отклонение валовой прибыли под влиянием объема продаж;

$\Delta ВП_{цп}$ — отклонение валовой прибыли под влиянием цены продаж.

В калькуляции себестоимости переменных затрат постоянные затраты не распределяют-

ся на продукты. Они считаются затратами того периода, в котором были осуществлены. Таким образом, отклонение постоянных косвенных затрат объясняет разница между фактическими и нормативными (сметными) постоянными затратами, то есть:

$$\Delta \text{ПКЗ} = \text{ПКЗ}_{\Phi} - \text{ПКЗ}_H, \quad (8)$$

где $\Delta \text{ПКЗ}$ — отклонение постоянных косвенных расходов;

ПКЗ_H — фактические постоянные косвенные затраты;

ПКЗ_{Φ} — нормативные постоянные косвенные затраты.

Выводы

Рассмотренные отклонения от норм могут быть как благоприятными, которые увеличивают чистую прибыль, так и неблагоприятными, которые уменьшают чистую прибыль. Суммируя величины благоприятных отклонений и вычитая величины неблагоприятных отклонений по прямым переменным затратам, по косвенным переменным затратам, по валовой прибыли и по постоянным затратам, можно согласовать нормативную (сметную) и фактическую чистую прибыль.

В зависимости от организационной структуры предприятия отклонения от норм рассчитывают бухгалтерия, отдел экономического анализа и др. Бухгалтер помогает менеджерам, указывая, где появляются отклонения, а руководители центров ответственности затрат исследуют причины их возникновения. В результате этих исследований должны осуществляться различные корректирующие действия.

Таким образом, предложенная методика расчета отклонений от норм обеспечивает системный научный подход к их определению при использовании как калькуляции по переменным затратам, так и с полным распределением затрат.

Литература

1. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. — Москва: Финансы и статистика, 2002. — 415 с.
2. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет / пер. с англ. под ред. Н.Д.Эриошвили. — Москва: Аудит, ЮНИТИ, 1998. — 783 с.
3. Didenko K., Sundukova Z. Ekonomiskbs analozes teorztiske pamati: Lekciju konspakts. — Roga: RTU Izdevniecoba, 2003. — 71 lpp.
4. Sundukova Z. Ekonomiskbs analozes metodikas attostoba // Tautsaimniecobas un uztzimzdarbobas attostobas problzmas: Starptautiskbs zinbtrniskbs konferences zinbtrnskie raksti — Roga: RTU Izdevniecoba, 2004. — 220.-227.lpp.
5. Vadobas grvmatvedoba: 1.dana. Izmaksu uzskaite un papizmaksas kalkulacija. — Roga: LR Finansu ministrija, 1995. — 135 lpp.

Горбунова Т.В.
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка

ЕКОНОМІКА ЗНАНЬ ЯК СУЧАСНА ТЕОРІЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Анотація

Обґрунтovується висновок, що концепція економіки знань є сучасною теорією економічного зростання, яка узагальнила нові тенденції та закономірності світового економічного розвитку останньої чверті ХХ століття.

Summary

A conclusion is grounded, that conception of knowledge economy is the modern theory of the economy growing, which generalized new tendencies and conformities to the law of world economic development of the last fourth of XX century.

Ключові слова: економічне зростання, економіка знань, чинник економічного зростання.

Вступ

В останній чверті ХХ століття в економічному розвиткові світової спільноти виникли нові тенденції, які було неможливо пояснити за допомогою існуючих на той час теорій. У відповідь на це на межі тисячоліть сформувалася концепція економіки знань, яка стала сьогодні основною теоретичною базою політики економічного зростання не тільки для розвинутих країн, але й для країн, що розвиваються, та країн з переходною економікою. Світовий Банк, Організація економічного співробітництва та розвитку (OECD) та інші міжнародні організації розпочали активно досліджувати основні риси суспільства та економіки знань з 1996 року. Перше цілісне представлення концепції, напевне, відбулося у шорічній аналітичній доповіді Світового Банку "Звіт про світовий розвиток" за 1998-1999 роки, яка мала назву "Знання задля розвитку". Майже одночасно ЄС розробив економічну політику для першого десятиріччя ХXI століття на базі концепції економіки знань. Європейська Комісія має у своїй структурі спеціалізований директорат "Економіка знань і суспільство", який розробляє аналітичні інструменти, а також критерії моніторингу та оцінки ефективності реалізації політики європейських країн, орієнтованої на впровадження економіки знань. Даною проблематикою займаються як закордонні, так і вітчизняні вчені, серед них — Лестер К. Туру, Е. Денісон, С. Леш, П. Дракер, російські вчені — С.Ю. Глазьев, В.В. Глухов, С.Б. Коробко, Т.В. Марініна, вітчизняні вчені — А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, Ю.М. Бажал, В.П. Александрова, М.С. Данько та багато інших.

Адекватне розуміння сутності концепції економіки знань як сучасної теорії економічного зростання та необхідних заходів державної економічної політики щодо її реалізації є актуальним для України як у теоретичному та практичному аспектах, так і у довгостроковому геополітичному контексті. Сьогодні питання економічного зростання економіки України, її якісного розвитку, відновлення її позиції як високотехнологічної держави стає питанням виживання у середньо- та довгостроковій перспективі. Тому Міністерство економіки разом з іншими міністерствами та відомствами ініціювало розроблення стратегії переходу до економіки знань.

Постановка задачі

Дана стаття має на меті показати, що концепція економіки знань є сучасною теорією економічного зростання, яка узагальнила нові тенденції та закономірності світового еконо-

мічного розвитку останньої чверті ХХ століття та стала сьогодні основною теоретичною базою політики економічного зростання для будь-якої країни світу, яка прагне динамічного та якісного розвитку.

Методологія

В даній статті були використані наступні методи: поєднання логічного та історичного підходів, аналіз, індукція та дедукція, статистичний та інші.

Результати дослідження

В останній чверті ХХ століття в розвинутих країнах проявилися нові тенденції економічного розвитку, всебічний аналіз та осмислення яких, а також емпіричний порівняльний аналіз їх та рушійних сил сучасного розвитку, привели до формування концепції економіки знань. Однак до того ж результату призвела і логіка розвитку теорії економічного зростання. В даній концепції поняття "знання" визначається як товар і фактор економічного зростання, який сьогодні вважається вирішальним. Методологічні витоки застосування цього поняття, як визначального фактору економічного зростання знаходяться в неокласичних теоріях економічного зростання. В цих теоріях чинник "знань" еквівалентний так званому "залишку Солоу", або "загальному фактору продуктивності", або "фактору технологічних змін" чи науково-технічному прогресу, або фактору знань чи передових знань. Всі ці синоніми означають вплив змін у продуктивності чинників капіталу та праці на економічне зростання.

"Залишок Солоу" в неокласичних теоріях економічного зростання розглядався як екзогенний чинник, свого роду "чорна скриня", природа процесів, які діяли в ній, залишалася точно невизначененою. Робилися спроби виміру даного чинника. Так, наприклад, Е. Денісон одінковав його у 75-85 % [1] зростання виробленого національного доходу. Завдяки цим розрахункам можна було лише дійти висновку що НТП відіграє величезну роль в економічному зростанні. Проте процеси, які відбувалися в світовій економіці в останній чверті ХХ століття не могли бути пояснені на основі аналізу технологічних змін як екзогенного фактору. Так, починаючи з 80-х років ХХ століття, показник загального фактору продуктивності почав характеризуватися малими й навіть від'ємними числами і це тоді, коли відбувалося бурхливе впровадження новітніх технологій (перш за все інформаційних) та динамічне зростання промислового розвиненіх країн. Це так званий "парадокс продуктивності". Інший факт: мабуть ніхто не буде заперечувати, що в 90-ті роки ХХ століття життя американців змінилося на краще набагато радикальніше, ніж будь-коли; між тим показники продуктивності залишилися на рівні, який був у 3 рази нижчим, аніж у 60-ті роки ХХ століття [2]. Лестер Туру з цього приводу зазначає, що "третя промислова революція породжує гіантське ринкове багатство на фоні мінімального зростання продуктивності" [3]. З одного боку, на наш погляд, ці факти підтверджують недосконалість статистики, яка сьогодні існує, а з іншого — екзогенність чинника технологічних змін стала на заваді пояснення цих та інших фактів. Внаслідок цього з'явилися ендогенні теорії, які є основою сучасних динамічних моделей економічного розвитку. В цих теоріях "залишок Солоу" розщеплюється на складові, з екзогенного чинника перетворюючись на ендогенний, та з'ясовується вплив кожної з них на зростання.

За допомогою моделі Солоу було доведено, що для високорозвинених індустріальних країн довгострокове економічне зростання можна забезпечити тільки через чинник інноваційно-технологічного розвитку. Для країн же, що розвиваються, політика екстенсивного розвитку вважалась ефективною через можливість підвищувати темпи зростання завдяки використанню вже відомих технологій, винайдених у розвинених країнах. Реалії 90-х років ХХ століття спростували цей сценарій. Повільне опанування найновіших технологій, які підвищують продуктивність національного виробництва, ще більше поглибило відставання не тільки бідних та переходічних країн, а й позначилося на розвитку навіть розвинених країн. Так, в останні 20 років ХХ століття збільшився розрив за показником рівня ВВП на душу населення навіть між країнами лідерами у впровадженні економіки знань, тобто країнами-

ми, які активно використовують знання, розробляють та впроваджують найновіші технології за-для продукування конкурентоспроможних на світовому ринку нових продуктів (табл. 1). Розрив між США та ЄС зрос з 4 тис. дол. США у 1980 р. до 11 тис. дол. США у 2000 р. не в останню чергу тому, що США раніше почали турбуватися про конкурентоспроможність економіки, враховуючи нові тенденції економічного розвитку та відповідаючи на вимоги часу.

Які ж новітні тенденції виникли в економічному світовому розвиткові в останній чверті ХХ століття? В першу чергу для цього періоду є характерним безпредecedентне зростання впливу науки та новітніх технологій на соціально-економічний розвиток світу. Найбільш помітне місце у цих процесах посіли технології інформаційної революції, вражаючі успіхи мали також біотехнології та медицина. Так, технології геноїнженерії та передові досягнення в галузі медицини формують дві найважливіші складові подальшого прогресу людства. З одного боку, це можливості безпроблемного забезпечення населення харчуванням, остаточного подолання голоду та зліденності на планеті, пов'язанні з використанням трансгенних рослин та тварин. З іншого — досягнення тієї стадії, коли стає реальним активне моделювання самого людського організму. Крім того потужно розвиваються технології створення та поширення нових матеріалів, транспорту, космонавтики тощо. Нові технології докорінно та швидко змінили структуру світової економіки на користь галузей, що акумулюють більше знань і дають більшу економічну віддачу. Виявилося, що неспроможність країни здійснювати відповідну структурну перебудову національної економіки чи зволікання з проведенням останньої не просто гальмують її розвиток, а й призводять до економічної деградації.

Табл. 1. Зростання розриву за рівнем ВВП на душу населення між країнами (тис. дол. США) *

	1980	1990	2000
США	13	23	35
ЄС-15	9	17	24
США у відсотках до ЄС	1,44	1,35	1,46

* За паритетом купівельної спроможності.

Джерело: Мусіна Л.О. Основні засади переходу до економіки знань: перспективи для України. // Економіка і прогнозування. — 2003. — с. 89.

Економічна думка відреагувала на новітні тенденції економічного розвитку формуванням концепції економіки знань. Таким чином, вона є спадкоємицею розвитку неокласичних теорій економічного розвитку та формулює новітні висновки цих теорій у термінах реальної економічної політики як для розвинутих країн, так і для країн, що розвиваються, і для країн з переходною економікою, в нових умовах глобалізації світогospодарських зв'язків та різкої актуалізації підвищення міжнародної конкурентоспроможності національного виробництва для будь-якої країни. Адже глобалізація, технологічна, інформаційна революції затострили умови конкуренції між країнами, підвищення ж конкурентоспроможності в сучасному світі на пряму залежить від впровадження інновацій, які базуються на знаннях. Тому сьогодні ступінь багатства та процвітання будь-якої країни залежить від спроможності створювати та використовувати знання, ідеї, інновації та новітні технології. Сьогодні концепція економіки знань є основною теоретичною базою політики економічного зростання, як для розвинутих країн, так і для країн, що розвиваються, та країн з переходною економікою, адже знання, як чинник виробництва (на ряду з працею, землею та капіталом) та економічного зростання відіграють в наш час вирішальну роль як в економічному, так і в соціальному розвитку будь-якої країни, вони є дійсно невичерпним ресурсом і єдиним факто-

ром, який не має меж зростання в довгостроковому періоді. Створення та використання новітніх знань підвищує конкурентоспроможність держави на світовій арені. Знання, людський інтелект перетворюються на головне багатство нації. Вперше в історії найбагатша людина світу, Білл Гейтс, володіє лише знаннями. Лестер Туруз зазначає, що "в новітніх умовах наслідки матеріальних втрат [спричинених наші] можуть бути подолані, наслідки інтелектуальних втрат — ніколи" [4].

Хоча в сучасній спеціальній літературі все частіше зустрічається поняття "економіка знань", все ж таки сьогодні ще не існує загальновизнаного визначення даної категорії. Так, часто дане поняття ототожнюється з такими як "нова економіка", "e-економіка", "інформаційна економіка", "інформаційне суспільство", "електронна комерція" тощо. Такий підхід акцентує увагу переважно на виробництві та споживанні саме інформаційних продуктів та технологій, що, на нашу думку, звужує категорію економіки знань в плані формування концепції розвитку та економічного зростання, адже головним в концепції економіки знань є використання знань для виробництва конкурентоспроможних на світовому ринку нових продуктів, і ці продукти не обов'язково мають бути інформаційними, але такими, які, маючи масовий збут, забезпечують економічне багатство та розвиток країни, яка їх продукує.

Найбільш характерним є таке визначення поняття "економіка знань": економіка, яка базується на знаннях (або економіка знань) — це економіка, що заохочує організації та людей пізнавати, створювати, розповсюджувати та використовувати знання більш ефективно для інтенсивного економічного та соціального розвитку [5].

На думку російського вченого-економіста Г.В. Задорожного, економіка знань — це економіка в основі нинішнього та подальшого розвитку якої лежить виробництво, базоване на знаннях, яке змінює характер та тип соціальних відносин, створює нові людські цінності [6].

Досить розповсюдженим є наступне визначення: економіка знань — це економіка, що покладається більше на використання ідей, аніж фізичних здібностей, застосування нових технологій, аніж переробка сировини та експлуатація дешевої робочої сили.

На нашу думку, економіка знань — це такий тип економіки, де сектори технологічної матеріалізації знань відіграють вирішальну роль в економічному розвитку суспільства, змінюючи характер та тип соціальних відносин, створює нові людські цінності, а виробництво знань є джерелом економічного зростання. Численні дослідження та статистичні дані свідчать про справедливість такого визначення.

Реалії сьогоднішнього світового економічного розвитку доводять, що в сучасному світі успіхи у довгостроковому економічному зростанні пов'язані перш за все з розвитком технологій, наукових досліджень і розробок, функціонуванням повноцінної інноваційної системи, яка включає освітній сектор та сектор фінансування.

Головними рушійними силами економічного зростання та носіями прогресу в економіці знань виступають високо- та середньотехнологічні галузі та послуги з високою інтенсивністю знань. Інтенсивне використання знань впливає на три найважливіші якісні параметри економічного зростання: обсяг валової доданої вартості, продуктивність праці та зайнятість у вище наведених галузях та знанісемних послугах. Чим більше є частка цих галузей та послуг, тим більші можливості має країна для трансформування наукових та технологічних знань в економічні результати (табл. 2).

Отже, основною ідеєю економіки знань є те, що знання сьогодні стають вирішальним чинником економічного зростання. Важливою ознакою, яка відрізняє економіку знань від будь-якої іншої, є те, що в такій економіці знання стають потужним двигуном економічного, технологічного, соціального прогресу.

Принципово новим висновком концепції економіки знань щодо економічної політики є обґрунтuvання безальтернативної необхідності якнайшвидшої розбудови економіки знань країнам, які прагнуть динамічного та соціального розвитку. Сьогодні ми живемо в світі, який постійно змінюється, і перехід до економіки знань вимагає від будь-якої країни швидкого та гнучкого пристосування до новітніх тенденцій економічного розвитку, а це, в свою чергу, пов'язане зі зміною інституційних традицій, що є дуже важкою справою. Крім того, реалізація даної концепції має дуже високу вартість, а тому сьогодні безсумнівну перевагу

отримали багаті країни, в той час як інші опинились у важкому становищі. Проте вихід є й у останніх. Він полягає у спеціальних неординарних зусиллях та спеціальній політиці проривного типу, пов'язаних з інноваційно-технологічною моделлю розвитку. На наш погляд, цей висновок є дуже важливим для української економіки. Кожній країні необхідно враховувати специфіку національної економіки при розробці стратегії розбудови економіки знань та при розподілі бюджетного фінансування серед напрямів створення нових знань.

Табл. 2. Основні показники економічного та технологічного розвитку у розвинених країнах у 2000 році

Країна	ВВП на душу населення *, дол. США	Продуктивність праці: ВВП на 1 годину відпрацьовану *	Індекси росту конкурентоспроможності		Частка галузей високих технологій	
			розвитку технологій	Спроможності до інновацій	доданої вартості у загальному ВВП	у загальній кількості зайнятих
США	33886	32,6	1	1	8,08 **	5,3
Японія	25796	24,9	23	12	11,41	6,35
Ірландія	29080	35,4	28	16	...	6,94
Фінляндія	24864	30,5	3	2	9,99	7,22
Швеція	23884	29,6	6	8	...	7,9
Німеччина	24931	34,1	15	3	10,87	11,19
Португалія	16882	19,2	25	25	4,0 ***	3,44
Греція	16326	21,7	38	42	1,74	2,2

* За паритетом купівельної спроможності, дол. США.

** Дані за 1998 р.

*** Дані за 1999 р.

Джерела: The Global Competitiveness Report 2001-2002. Oxford University Press, 2002 – Р. 342, 20, 104. Towards a Europeans Re-search Area. Science, Technology and Innovation. Key Figures 2002. European Commission. Luxembourg, 2002. – Р. 18, 19, 25, 54.

Висновки

Таким чином, можна зробити висновок, що концепція економіки знань є сучасною теорією економічного зростання та породженням тих процесів, які розпочались в останній четверті ХХ століття. Вона являє собою теорію розбудови інтегральної національної системи стратегічного управління, спрямованої на забезпечення досягнення та довгострокового утримання високого рівня глобальної соціально-економічної конкурентоспроможності країни у світі, що динамічно розвивається. Сьогодні дана концепція стала основною теоретичною базою політики економічного зростання для будь-якої країни світу. Принципова новизна концепції полягає у безальтернативності якнайшвидшої розбудови економіки знань країнами, які прагнуть динамічного економічного та соціального розвитку. Тобто, адекватне розуміння сутності концепції економіки знань та необхідних заходів державної економічної політики щодо її впровадження має велике теоретичне та практичне значення як для економічної стратегії, так і у геополітичному контексті. Дослідження даної теми є не просто перспективними для економіки України, а конче необхідними задля динамічного розвитку нашої держави, адже розбудова економіки знань як стратегії системного залучення найефективніших чинників економічного зростання може закласти підвалини прискорення та якісного розвитку будь-якої країни у ХХІ столітті.

Література

1. Глазьев С. Проблемы прогнозирования макроэкономической динамики. // Российский экономический журнал. — 2001. — №3. — с.79.
2. Thurow L. Creating Wealth. The New Rules for Individuals, Companies and Countries in a Knowledge-Based Economy. N.Y., Harper Collins, 1999, L: Nicholas Brealey Publishing, 1999.— Р. 38-39.
3. Там само. — Р. 40-41.
4. Там само. Р.20.
5. Korea and the Knowledge-based economy. Making the Transition / The World Bank and OECD, 2000. — Р. 32.
6. Задорожный Г.В. Интеллектуомика как мировоззрение нового века. // Социальная экономика. — 2002. — №3. — с.21.
7. Мусіна Л.О. Основні засади переходу до економіки знань: перспективи для України // Економіка і прогнозування. — 2003. — №3.
8. The Global Competitiveness Report 2001-2002. Oxford University Press, 2002.
9. Towards a European Research Area. Science, Technology and Innovation. Key Figures 2002. European Commission. Luxembourg, 2002.

Ivan Dimitrov

PhD, Associated Professor

Stoyanka Petkova

Assistant Professor

University "Prof. Ass. Zlatarov" — Bourgas, Bulgaria

PRACTICAL INVESTIGATION OF THE DETERMINANTS IMPACT ON THE LEVEL OF DECENTRALIZATION AND PERFORMANCE MEASUREMENT SYSTEM CHOICES

Summary

The subject of the article is to investigate the influence of the determinants — subunit interdependences and knowledge transfer costs, on the level of decentralization and PMSs. There is suggested a model of three equations about according to the impact of the above factors. There is carried out an empirical investigation and the summarized statistics for researched variables and some statistical interdependences are reviewed.

Keywords: performance measurement system, level of decentralization

1. Introduction

The system of performance measures is a significant and most common instrument for increasing the management efficiency of an organization. In the contemporary literature a lot of new versions of systems of performance measures have been suggested which can be classified to balanced and focused. The balanced scorecard is the usual representative in the first group and the system of selective performance measures is the representative of the second [1,2].

A significant problem for organizations with multidivisional structures is establishing of the optimal decentralization in manager's decision making. The level of decentralization influences the structure and design of performance measurement system (PMS). Therefore, the improvement of PMS in organizations with multidivisional structure demands to be established the factors, which

mostly influence the level of decentralization and the structure of PMS.

This study has an object to assess the impact of the two factors – subunit interdependence and knowledge transfer costs both on decentralization and on structure of PMS. For this research we test our predictions with a simultaneous equation model that captures the level of decentralization and the structure of PMS.

In the present article we submit for consideration the second stage of the conducted research. Our study is based on the analytical frameworks developed by Jensen and Meckling [9] and Freeman and Roberts [13]. The model assesses choices relating to level of decentralization and forms of subunit performance metrics, namely, aggregated performance measures (e.g. profit, ROI) and disaggregated performance measures or what we refer to as specific performance measures (e.g. production expenditure, R&D, sales revenues). The simultaneous equation model can be summarized as follows:

$$\text{DECEN} = f(\text{AGG}, \text{SPEC}, \text{SI}, \text{KTC})$$

$$\text{AGG} = f(\text{DECEN}, \text{SPEC}, \text{SI}, \text{KTC})$$

$$\text{SPEC} = f(\text{DECEN}, \text{AGG}, \text{SI}, \text{KTC})$$

DECEN – Decentralization

AGG – Aggregated PMs

SPEC – Specific PMs

SI – Subunit Interdependencies

KTC – Knowledge Transfer Cost

Our theoretical study ascertain the fact that the decisions relating to decentralization and choices are made simultaneously and that these choices are influenced by a number of exogenous factors. According to this the impact of interdependencies among subunits and cost of transfer of knowledge on these choices is discussed [5].

The variable knowledge transfer costs has two dimensions: one capturing specific knowledge (i.e. knowledge impacted at the subunit level) and second capturing environmental factors (competition, strategy, size, growth). Respectively there are used three variables to capture knowledge transfer costs associated with environmental factors: growth opportunities, competition and size [5].

The impact of the mentioned above factors on the level of decentralization and the structure of performance measurement system are summarized in the following hypotheses:

H1: The level of decentralization decreases as the subunit operating interdependencies increase and increases as the level of subunit specific knowledge, subunit growth opportunities, size of competition increases.

H2: The use of aggregated subunit performance measures decreases when subunit interdependencies increase and increases when competition intensifies.

H3: The use of specific subunit performance measures decreases as subunit interdependencies increase and increases as subunit specific knowledge increases and competition intensifies [5].

2. Methodology of investigation

We conducted our research in "LO" Ltd (the real name of the organization is confidential). The necessary data for the test of the model was obtained from a survey of 78 managers from 18 divisions of the corporation.

At the first stage of the conducted research by means of checklists is gathered an information about the following variables:

DECEN – summary statistics for decentralization;

AGG – use of own-level aggregated performance measures;

SPEC – use of specific measures;

SK – specific knowledge;

SUPPLY – operating interdependencies;

GROWTH – growth opportunities;

SIZE — size of the unit;
 PPERF — past performance;
 IMPACT1 — impact of unit on performance of other units in firm;
 IMPACT2 — impact of other units in firm on performance of own unit;
 RSIZE — relative size of unit in firm;
 COMP — degree of competition;
 INT_AGG — intensity of own-level aggregated measures;
 INT_SPEC — intensity of specific measures;
 CPERF — experience and current performance
 Also the summarized statistics are calculated for each variable: Mean, Standard Deviation, Median, Minimum, Maximum.

2.1. Endogenous variables

2.1.1. Level of decentralization

The level of decentralization describes the degree to which decision rights are assigned to lower level managers. The managers were asked to indicate their influence over a range of decisions (e.g. strategic, human resource management, operational, investment and marketing decisions). The measure (DECEN) was obtained by averaging the responses to five survey items. Factor analysis and reliability assessment of the five items supported this approach (Table 1).

Aggregated measures (AGG) such as profit or ROI summarize subunit performance in one measure. The respondents had to assign weights to the relative importance of AGG measures in comparison with other performance metrics.

The specific measure variable (SPEC) summed the weights on the two items that capture the use of measures that inform on specific functions (e.g. expenditure and revenue data relating to R&D, marketing, etc.) within the business unit.

2.2. Exogenous variables

2.2.1. Interdependencies

To test the relative importance of the two performance metrics (AGG, SPEC) interdependences between subunits by means of two questions were measured. The first item asked respondents to identify the extent to which their activities impacted other subunits (IMPACT1), and the second item asked the extent to which their performance was affected by the activities carried out by other subunits (IMPACT2) [11].

To test the impact of interdependencies on decentralization (DECEN) we used a measure that focuses on the exchange of goods and services between subunits within the firm.

Two questions had been asked to the subunit managers:

1. The percentage of incoming supply of goods or service sourced from other subunits in percentage of the total incoming supply of goods, and
2. The percentage of total outgoing goods provided to other subunits.

The variable SUPPLY is the sum of these two percentages.

2.2.2. Knowledge Transfer Costs

There are two dimensions that describe the variable Knowledge Transfer Costs: one capturing specific knowledge (i.e. knowledge impacted at the subunit level) and a second capturing environmental factors (i.e. competition, strategy, size, growth).

✓ Specific knowledge

The managers were asked to rate their knowledge relative to their superior's in their area of responsibility using the six-item scale [6]. The results of the factor analysis indicated that there was only one common factor (Table 1). A measure for specific knowledge (SK) is resulted as a sum of the scores on the six items.

✓ Environmental condition

There are presented three environmental elements according to the conditions in which the firm operates, namely, growth opportunities (GROWTH), size (SIZE) and competition (COMP).

To measure growth opportunities managers were asked to rate growth expectations for their own subunit and for the industry in which the subunit operates. The two-item measure allowed for a validation test between the items. The scale reliability has been evaluated with Cronbach's alpha.

The estimated coefficient was 0.74, which is beyond conventional levels. The variable size is defined as the number of employers working in a unit.

The competition is measured using instrument that comprises different elements of competitor namely, price, promotion and distribution, product quality, and product variety. There was teste whether the construct (COMP) instrument was unidimensional using factor analysis. The result indicate that the four items represent one construct (Table 1). The alpha reliability of the four item (0.64) also supported the use of a summed measure.

2.3. Control Variables

As a result of the scientific literature there were included in the model three control variables a follows:

1. The subunit performance [8];
2. The relative size as a proxy for subunit risk differences [12];
3. The intensity of the performance measures as an indicator for the sensitivity and precision o

Table 1. Results of principal factor and maximum likelihood factor analysis of responses of managers to survey questions

Variable	Factor loading	Communality Estimate (h^2)
SK	Cronbach's alpha = 0.86 Maximum likelihood solution tests: H1 (1 common factor) versus H0 (no common factors), $\chi^2=202.056$, $p = 0.00$ H1 (> 1 common factor) versus H0 (1 common factor), $\chi^2=27.440$, $p = 0.00$	
SK1	75	0.556
SK2	72	0.524
SK3	69	0.473
SK4	70	0.488
SK5	62	0.381
SK6	79	0.632
DECEN	Cronbach's alpha = 0.73 Maximum likelihood solution tests: H1 (1 common factor) versus H0 (no common factors), $\chi^2=71.87$, $p = 0.00$ H1 (> 1 common factor) versus H0 (1 common factor), $\chi^2=1.716$, $p = 0.89$	
DECEN1	57	0.324
DECEN2	49	0.243
DECEN3	62	0.379
DECEN4	69	0.479
DECEN5	55	0.303
COMP	Cronbach's alpha = 0.64 Maximum likelihood solution tests: H1 (1 common factor) versus H0 (no common factors), $\chi^2=43.39$, $p = 0.00$ H1 (> 1 common factor) versus H0 (1 common factor), $\chi^2=4.719$, $p = 0.09$	
COMP1	43	0.185
COMP2	50	0.255
COMP3	58	0.335
COMP4	64	0.416
GROWTH	Cronbach's alpha = 0.74	
PPERF	Cronbach's alpha = 0.65	
CPERF	Cronbach's alpha = 0.58	

the measure [7].

The inclusion of these variables minimizes the possibility of omitted variable bias. In order to be identified our model it is used two separate measures for variable subunit performance, namely past performance (PPERF) and current performance (CPERF). The two constructs are highly correlated supporting the validity of our approach. The performance is measured by asking managers to rate how their subunit performs relatively to competitors, and relatively to what is expected by their superiors. The scale reliability is assessed with Cronbach's alpha. Coefficient estimates are 0.58 for CPERF and 0.68 for PPERF.

Relative size was measured as the percentage of sales of the subunit to the total firm or the total of the assets as a percentage to total firm assets.

Intensity of the performance measure was captured by asking respondents how well the two performance measures captured the subunit's effort (intensity of own level aggregated measures—INT_{AGG}; intensity of specific measures — INT_{SPEC}).

3. Results of practical investigation

3.1. Correlation analysis

Pearson's correlation coefficients among all the variables are presented in Table 2. It appears that decentralization is related to interdependencies (SUPPLY and IMPACT2), specific knowledge (SK), growth opportunities (GROWTH), and SIZE in the way that was predicted. Decentralization is also positively associated with the use of aggregated measures and negatively associated with specific measures.

Consistent with the expectation a negative relation between use of aggregated performance measures (AGG) and interdependencies (IMPACT1) was founded. The results relating to the specific performance measure variable (SPEC) do not support the expectations. There appears to be no correlation between interdependencies and SPEC and a negative relation between SPEC and specific knowledge. There appears to be no relation between the three choice variables and level of competition (COMP).

3.2. Test of the Model

There were used three simultaneous equations to test the presented model. The composed equations capture:

- the degree of decentralization (1);
- the use of aggregated performance measures (2);

$$\begin{aligned} DECEN_i = & \alpha_0 + \alpha_1 AGG_i + \alpha_2 SPEC_i + \alpha_3 SK_i + \alpha_4 SUPPLY_i + \alpha_5 GROWTH_i + \\ & \alpha_6 SIZE_i + \alpha_7 PPERF_i + \alpha_8 COMP_i + \varepsilon_i^{DECEN} \end{aligned} \quad (1)$$

$$\begin{aligned} AGG_i = & \beta_0 + \beta_1 DECEN_i + \beta_2 SPEC_i + \beta_3 SK_i + \beta_4 IMPACT1_i + \beta_5 IMPACT2_i + \\ & \beta_6 RSIZE_i + \beta_7 INT_AGG_i + \beta_8 COMP_i + \varepsilon_i^{AGG} \end{aligned} \quad (2)$$

$$\begin{aligned} SPEC_i = & \gamma_0 + \gamma_1 DECEN_i + \gamma_2 AGG_i + \gamma_3 SK_i + \gamma_4 IMPACT1_i + \gamma_5 IMPACT2_i + \\ & \gamma_6 COMP_i + \gamma_7 CPERF_i + \gamma_8 INT_SPEC_i + \gamma_9 RSIZE_i + \varepsilon_i^{SPEC} \end{aligned} \quad (3)$$

- the use of specific performance measures (3).

These equations are expressed as follows:

DECEN, AGG and SPEC are the jointly determined endogenous variables. There were therefore used all three composed equations to describe adequately the observed values. The complication in estimating this system is that ordinary least squares is inconsistent when the disturbances are correlated with the explanatory variables. To solve this problem 'instrumental' variables that are uncorrelated by assumption with the disturbances were used. Two-stage-least squares (2SLS) method is a legitimate instrumental variable estimator and it is used to estimate the system. Monte Carlo studies have shown 2SLS to have small-sample properties superior on most criteria to all other estimators.

Table 2. Pearson's correlation coefficients among all the variables

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1	1														
2	-0.13 (0.27)	1													
3	0.30 (0.01)	-0.44 (0.00)	1												
4	0.14 (0.22)	-0.19 (0.08)	0.57 (0.00)	1											
5	-0.13 (0.26)	0.02 (0.83)	-0.22 (0.06)	0.08 (0.46)	1										
6	-0.27 (0.02)	0.06 (0.62)	-0.15 (0.18)	-0.02 (0.84)	0.51 (0.00)	1									
7	-0.11 (0.34)	0.01 (0.91)	-0.26 (0.02)	-0.07 (0.55)	0.56 (0.00)	0.66 (0.00)	1								
8	0.07 (0.57)	-0.35 (0.00)	0.41 (0.00)	0.13 (0.26)	-0.12 (0.30)	0.06 (0.61)	0.10 (0.41)	1							
9	-0.07 (0.53)	-0.31 (0.01)	0.36 (0.00)	0.56 (0.00)	-0.08 (0.48)	-0.05 (0.65)	-0.16 (0.15)	0.05 (0.64)	1						
10	0.10 (0.37)	-0.38 (0.00)	0.29 (0.01)	0.05 (0.68)	-0.14 (0.24)	-0.01 (0.93)	-0.14 (0.21)	0.02 (0.83)	0.05 (0.64)	1					
11	-0.28 (0.01)	0.12 (0.29)	-0.17 (0.13)	-0.11 (0.34)	0.16 (0.17)	0.45 (0.00)	0.40 (0.00)	-0.08 (0.48)	-0.12 (0.30)	0.06 (0.61)	1				
12	0.18 (0.11)	-0.15 (0.20)	0.19 (0.09)	0.43 (0.00)	0.11 (0.33)	-0.20 (0.07)	-0.27 (0.02)	-0.10 (0.38)	0.52 (0.00)	0.02 (0.90)	-0.12 (0.31)	1			
13	0.28 (0.01)	-0.01 (0.96)	0.01 (0.96)	0.04 (0.72)	-0.07 (0.50)	-0.18 (0.10)	-0.28 (0.01)	-0.20 (0.08)	0.04 (0.70)	-0.01 (0.95)	-0.18 (0.11)	0.12 (0.31)	1		
14	-0.15 (0.18)	0.03 (0.78)	0.12 (0.30)	-0.02 (0.83)	0.04 (0.76)	0.08 (0.50)	0.05 (0.69)	0.19 (0.10)	0.07 (0.52)	0.02 (0.87)	-0.07 (0.50)	0.03 (0.79)	-0.71 (0.00)	1	
15	0.04 (0.73)	-0.06 (0.59)	0.10 (0.39)	0.13 (0.25)	0.00 (0.99)	0.09 (0.41)	0.17 (0.13)	0.06 (0.60)	-0.03 (0.78)	0.37 (0.00)	0.07 (0.52)	-0.07 (0.53)	0.11 (0.34)	-0.06 (0.63)	1

Legend:

1 – AGG – use of own-level aggregated performance measures; 2 – SPEC – use of specific measures; 3 – DECEN – summary statistics for decentralization; 4 – SK – specific knowledge; 5 – SUPPLY – operating interdependencies; 6 – IMPACT 1 – impact of unit on performance of other units in firm; 7 – IMPACT 2 – impact of other units in firm on performance of own unit; 8 – GROW – growth opportunities; 9 – CPERF – experience and current performance; 10 – SIZE – size of unit; 11 – RSIZE – relative size of unit in firm; 12 – PPERF – past performance; 13 – INT_AGG – intensity of own-level aggregated measures; 14 – INT_SPEC – intensity of specific measures; 15 – COMP – degree of competition.

In this connection a bootstrapping method within the simultaneous equation framework was used. The main advantage of the bootstrapping approach is preserving any relation in the original data between instruments and disturbances while resampling [10].

The main reason to use 2SLS was the endogeneity of the performance measuring system and organizational design variables. The test was based on the following procedure:

1. Estimating the model by 2SLS and computing the estimated residual and the predicted instruments for each equation.

Table 3. Two stage least squares estimation results based on the bootstrapping approach

	P.S.	DECEN	P.S.	AGG	P.S.	SPEC
Constant		-1.9587 (2.3196)		11.4750 (51.9683)		125.298 (41.4135) /10%/
AGG_P	+	0.0029 (0.0070)			?	-0.3050 (0.4126)
SPEC_P		0.0131 (0.0172)	?	0.0866 (0.3937)		
DECEN_P			+	10.0131 (9.8159)	?	-17.9278 (7.9784) /10%/
SK	+	0.0989 (0.0196) /10%/	-	-0.4391 (1.0128)	+	2.0889 (1.0153) /5%/
SUPPLY	-	-0.0056 (0.0031) /5%/				
GROWTH	+	0.2768 (0.1081) /5%/				
SIZE	+	0.1674 (0.0760) /5%/				
PPERF	+	0.0142 (0.0429)				
IMPACT1			-	-4.0025 (2.624)	-	-0.2080 (3.1169)
IMPACT2			-	5.2051 (2.916) /1%/	-	-3.3440 (3.1938)
RSIZE			+	-0.1838 (0.1837)	+	0.0154 (0.2337)
INT_AGG			+	0.2693 (0.1690)		
COMP	+	-0.0348 (0.0246)	+	-0.5142 (0.8407)	+	-0.2542 (0.8424)
CPERF					-	-4.1123 (2.2918) /1%/
INT_SPEC					+	0.0955 (0.2208)
ADJ. R ²		43.39%		12.76%		11.96%
F-statistic		6.366		2.024		1.871
Prob(F)		0.0001		0.0397		0.0548

2. Resampling the data for the original instrument, the estimated residual and the predicted instruments.

3. Using the original instruments and the estimated residual to compute a value for the dependent variable.

4. Computing the bootstrap estimates of the parameters by using the computed value of the dependent variable, the predicted instruments and the original instruments.

The estimation results based on the bootstrapping approach with 2000 replications are presented in Table 3. The empirical distribution of the parameter estimates is used to bootstrap confidence intervals.

The F-statistics show that the three equations are significant at the all three significance level. The adjusted R² for the decentralization regression is 43.39 % providing strong support for the explanatory ability of the independent variables. As expected, top management are likely to assign more decision rights to subunits where managers have a high level of specific knowledge (coefficient = 0.10, p-value <0.01). This finding is consistent with the idea that specific knowledge at the local level increases the efficiency of decentralized decision making compared to a centralized decision making structure.

The standard errors are presented in parenthesis. The significance is based on the empirical distribution of the parameter estimates. /10%, /5% and /1% denotes significance levels. _P denotes predicted values from first stage regression.

The F-statistics show that the three equations are significant at the all three significance level. The adjusted R² for the decentralization regression is 43.39 % providing strong support for the explanatory ability of the independent variables. As expected, top management are likely to assign more decision rights to subunits where managers have a high level of specific knowledge (coefficient = 0.10, p-value <0.01). This finding is consistent with the idea that specific knowled-

ge at the local level increases the efficiency of decentralized decision making compared to a centralized decision making structure.

There were founded some evidences that the environmental conditions which represent dimensions of knowledge transfer costs were significant in explaining the extent to which decision rights are delegated. Both growth opportunities (GROWTH) and SIZE are positively related to decentralization (coefficient = 0.28, and 0.17 respectively, both p-value <0.05). Also there were found some proofs for the prediction relating to interdependencies and decentralization. There was argued that interdependencies between subunits raise the coordination cost of decentralization. Local managers are more likely to make locally-optimal decision, ignoring the impact of their decisions on other units. To ensure globally-optimal results, higher manager may be forced to retain certain decision rights. There was founded that interdependencies between subunits (SUPPLY) are negatively correlated with the level of decentralization in a firm (coefficient = - 0.01, p-value <0.05). It was surprising to find no evidence that decentralization choice and PMS design are associated. Both AGG_P and SPEC_P are insignificant.

The adjusted R² for the equation relating to the use of aggregate performance measures (Equation 2) indicated that the model has some explanatory ability (i.e. 12.76 %). The expectations were only partially supported. An unexpected and significantly positive relation between the impact of other subunits on the performance of the subunit (coefficient = 5.21, p-value <0.10) and the use of aggregated own level performance measures was founded. This finding is counter-intuitive and at first appears contrary to the notion of informativeness. However, given the top management are aware of the interdependencies existing among subunits, the use of aggregate profit measures has information content about how well a manager is anticipating the effects of other subunit activities on their own activities. There were no significant relations with the other two endogenous variables (DECEN_P and SPEC_P).

The specific measure regression, Equation 3, also provides some explanatory power with 11% of the variance explained. As predicted, specific knowledge is associated with use of specific measures (coefficient = 2.09, p-value < 0.05). Top management use of specific measures increases with greater level of specific knowledge, which suggests positive payoffs to using these measures. There is, however, no association between interdependencies and the use of specific measures. The significant association between choice of organization design and the use of specific measures is a core result of the paper.

Conclusions

Our findings partly support the expectations in relation to the determinants of organizational design. Strong evidence for the importance of knowledge transfer costs in determining choices relating to decentralization and the use of specific performance measures was founded. There was also found out that interdependencies between subunits influence the extent to which top management delegate decision rights and their use of aggregated performance measures. What is of particular interest is that the type of interdependencies influences the use of aggregate measures. The results do not confirm prior literature that top management will be reluctant to use aggregated subunit measures in the presence of interdependencies [4,11]. It would appear that if a subunit's activities are influenced by the actions of managers in other units, aggregated measures are used to a greater extent. There was found some proof for there is a sequence in choices relating to structure and PMS design.

However, the gained results are similar to the results in the literature [3,14]. There was demonstrated that the relation between organization structural decisions and performance measure choice is likely to be unidirectional.

There are a number of caveats that should be recognized when considering the evidence presented in this paper.

First, is the simplicity of the model. While we have extended prior research, we examine only two dimensions of organizational design. There are numerous other elements of organizational design.

Second, is the potential for measurement error. Survey data are only able to capture the perceptions of respondents and thus may be subject to bias.

Third, is the potential for omitted variable bias. While we control for a number of variables likely to influence this bias there is no doubt others.

References:

- [1] Димитров, Ив., Проблеми при разработката на системи от показатели, Управление и устойчиво развитие, ЛТУ, София, 2004
- [2] Димитров, Ив., Петкова, Ст., Насоки за усъвършенстване на системата от показатели в организацията, Scientific proceedings of the scientific-technical union of mechanical engineering, Vol. 2, Sofia, 2004.
- [3] Abernethy, M.A., Lillis, A.M., The Impact of Manufacturing Flexibility on Management Control System Design, Accounting, Organizations and Society, 20(4), 1995
- [4] Bushman, R.M., Indjejikian, R.J., Smith, A., Aggregate Performance Measures in Business Unit Manager Compensation: The Role of Intra Firm Interdependencies, Journal of Accounting Research (33 Supplement), 1995.
- [5] Dimitrov, I., Petkova, S., Theoretic Investigation of the Determinants Impact on the Level of Decentralization and Performance Measurement System Choices, Proceeding of Scientific Conference "Manufacturing and Management in 21st Century", Skopje, 2004
- [6] Dunk, A.S., The Effect of Budget Emphasis and Information Asymmetry on the Relation Between Budgetary Participation and Slack, The Accounting Review 68(2), 1993
- [7] Fama, E.F., French, K.R., Common Risk Factors in Returns on Stocks and Bonds, Journal of Financial Economics, 33, 1993
- [8] Ittner, C.D., Larcker, D.F., Assessing Empirical Research in Managerial Accounting: a Value Based Perspective, Journal of Accounting and Economics, 4, 2000
- [9] Jensen, M.C. , Meckling, W.H., Specific and General Knowledge and Organizational Structure, in: Werin, L. and Wijkander, H. (Eds.) Contract Economics, Blackwell Publishers, Cambridge, 1992.
- [10] Jeong, J. and Maddala, G.S. (1993), A Perspective on Application of Bootstrap Methods in Econometrics, In: Maddala, G.S., Rao, C.R., Vinod, H.D. (eds.) Handbook of Statistics, vol. 11, Elsevier Science; Amsterdam.
- [11] Keating, A.S., Determinants of Divisional Performance Evaluation Practices, Journal of Accounting and Economics, 24, 1997
- [12] Kothari, S.P., Shanken, J., Sloan, R.G., Another Look at the Cross-section of Expected Stock Returns, Journal of Finance (50)1, 1995
- [13] Milgrom, P. and Roberts, J., Complementarities and Fit: Strategy, Structure and Organizational Change in Manufacturing, Journal of Accounting and Economics, 19, 1995
- [14] Nagar, V., Organizational Design Choices in Retail Banking, Working-paper, University of Michigan Business School, 1999

Круш П.В.,
канд. економ. наук, доцент,
Національний технічний університет України «КПІ»

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЗАСАДИ АНАЛІЗУ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

Анотація

Розглядаються методологічні підходи інституціоналістів до аналізу ринкової економіки. Увага зосереджується на загальних рисах та особливостях у дослідженнях "старого" інституціоналізму і нової інституціональної теорії та їх значенні для трансформаційних процесів в Україні.

Summary

The mythological approaches of institutionalism theory to the analysis of market economy are reviewed. The attention is paid to the common features and specifications in the researches of "old" institutionalism and new institutional economics and their meaning for transformational processes in Ukraine.

Ключові слова: інституціоналісти, інститути, міждисциплінарний підхід, модель раціонального вибору, неоінституціональна теорія, організації, принцип індивідуалізму, транзакційні витрати.

Вступ

Процес трансформування економіки України показав, що слідування рекомендаціям міжнародних фінансових інституцій, які базувались на неоліберальній ідеології, привели не до покращення соціально-економічної ситуації, а до суттєвого спаду виробництва, зниження прибутків більшості населення, соціальної і економічної напруги [1, 3].

Причина цього, на наш погляд, полягає в тому, що реформування постсоціалістичних країн їх урядами в своїй більшості не враховувало досягнення інших напрямів економічної науки і насамперед – інституціональної теорії.

Слід підкреслити зростаючу увагу вітчизняних дослідників до проблем інституціональної теорії [2]. Але питання методології формування відповідного перехідній економіці інституціонального середовища для забезпечення розвитку ринкової економіки та громадянського суспільства в Україні залишаються досить актуальними.

Постановка задачі

Мета роботи – розкрити методологічні засади, які використовують представники інституціональної теорії для дослідження ринкової економіки, в контексті українських реалій.

Результати дослідження

Виникнення інституціоналізму – нового напряму економічної теорії – невипадкове. Воно зумовлене новими соціально-економічними процесами, які з'явилися в ринковій економіці під впливом монополізації і корпоратизації, заточення проблем циклічності, зайнятості та інших економічних і соціальних суперечностей. За цих умов ідеологія досконалого самодостатнього ринкового механізму, загальної рівноваги, гармонії інтересів і невтручання держави в економічне життя перестала відповідати дійсності і втратила свою переконливість.

Слід розрізняти ранній або "старий" інституціоналізм (20-30-х рр. ХХ ст.) та неоінституціональну теорію (50-60-х рр. ХХ ст.), які мають загальні риси і значні відмінності.

Загальною, характерною рисою, яка їх об'єднує, є те, що вони не поривають з парадигмою неокласиків, а лише ставлять задачу подолати гострі суперечності і вади капіталізму шляхом його модернізації і демократичного реформування.

Наприкінці XIX століття засновник теорії інституціоналізму Торстейн

Веблен написав знамениту книгу "Теорія бездіяльного класу" [3], у якій він

висловив сумнів щодо рівноваги ринкової системи і гармонізації в ній економічних інтересів. Ігнорування ролі соціально-політичних та соціально—психологічних факторів у функціонуванні економічного механізму вперше

оцінювалось ним як суттєва вада класичної економічної теорії. Ринок, як підкреслювали Т. Веблен та його послідовники, не є нейтральним механізмом розподілу ресурсів, а є соціальним інститутом, який відчуває глибокі перетворення в процесі еволюції капіталізму разом з усією його інституціональною системою. Базовою категорією інституціоналізму є "інституція", яка визначалась ними як сукупність суспільних звичаїв, традицій, законів, законодавчих актів, морально-правових норм поведінки окремих індивідів, колективів, усього суспільства. Вказуючи на важливість аналізу ринку, вони розглядають його як частину більш складної інституціональної системи, до якої включили державу, правові норми, моральні принципи, сімейні відносини, суспільну думку тощо.

Т. Веблен увійшов у історію економічної думки не тільки як засновник теорії інституціоналізму, а й як автор соціально-психологічного (технократичного) її варіанту. Він широко використовує теорію Дарвіна для обґрунтування еволюційного підходу до аналізу змін та розвитку соціально-економічного життя суспільства. Розглядаючи людину як біосоціальну істоту, Т. Веблен стверджував, що в своїй економічній діяльності вона керується природними інстинктами, до яких зараховував: інстинкт майстерності, інстинкт самозбереження та збереження роду; схильність до суперництва, схильність до наслідування, схильність до пустої цікавості.

"Життя людей у суспільстві, — писав Веблен, — так само як і життя інших видів, є боротьбою за існування і, таким чином, становить процес відбору та пристосування. Еволюція соціальної структури є процесом природнього відбору інституцій [4]".

Одночасно Т. Веблен указував на те, що поведінку людини не можна зводити тільки до "моделі економічної людини", як це роблять неокласики, а необхідно враховувати психологочну мотивацію її всебічної діяльності. Серед агентів економічної системи головним економічним інститутом капіталізму ХХ століття він вважав велику промислову фірму. На його думку, інтереси суспільства безпосередньо збігаються з інтересами безперешкодного зростання ефективності і продуктивності праці, які притаманні великим промисловим корпораціям.

Внаслідок цього головними носіями суспільних інтересів у концепції Веблена виступають техніки, інженери, управлінці, висококваліфіковані спеціалісти, робітники, що працюють у промисловості. Всіх їх він вважав однорідним виробничим класом, соціальна свідомість якого проявляється у нетерпимому відношенні до марнотратства і обмеженого потворного використання можливостей технічних досягнень [5, 1083].

Значне місце в наукових доробках Т. Веблена займає вчення про "бездіяльний клас", до якого він відносив фінансових магнатів, рантьє, зайнятих лише фінансовою діяльністю.

Дослідження "бездіяльного класу" базується на теорії про "абсентіїстську власність". За допомогою кредиту та інших фінансових маніпуляцій представники "бездіяльного класу" привласнюють акції, облігації, інші фіктивні цінності, проводять спекулятивні операції з ними і одержують великі доходи. Як результат розширяється і зростає ринок цінних паперів — "абсентіїстська власність", яка суттєво відривається від реального виробництва і у багато разів перевищує вартість реальних матеріальних активів корпорацій. Саме "абсентіїстська власність" розглядається Т. Вебленом як основа існування "бездіяльного класу", якою притаманні "користолюбство, а не виробництво", "експлуатація, а не корисність для суспільства".

Основними ж суперечностями капіталістичних економічних інтересів є суперечність між "індустрією" і "бізнесом" — до останнього Веблен відносив фінансовий капітал, що підпорядковував виробництво своїм "грошовим" потребам. "Індустрія", що включає в себе усю сферу функціонування реального капіталу, як йому уявлялось, не має сама по собі соціальних антагонізмів. Протиріччя економічних інтересів і конфлікти, викликані ними, пов'язані передусім з "абсентіїстською власністю", функціонуванням капіталу у фінансовій сфері, що

там створюється фіктивний капітал. Саме цей фіктивний капітал нависає над реальним і створює величезний тиск банківського "бізнесу" на "індустрію" виробництва [3, 216]. Економічна історія ХХ століття, особливо останньої його чверті, близькуче підтвердила виявлене Т. Вебленом протиріччя капіталістичної системи.

У 20-і роки ХХ століття великої популярності набули ідеї соціально-правового інституціоналізму іншого економіста — Джона Р. Коммонса. Своєрідність його поглядів полягала перш за все у трактуванні "інститутів" через норми права. Абстрагуючись від аналізу виробництва, що розглядалося ним як чисто технічна сфера, Дж. Коммонс зосередив усю увагу на правовій формі відносин обміну. Так, "розумну вартість" товарної продукції він розглядав як результат юридичного договору між корпораціями, профспілками, державою [6, 189]. Багато місця у працях ученого приділено такій своєрідній категорії, як "угода", що у різноманітних її проявах розглядалася ним як загальна економічна категорія, яка стала вихідним пунктом усієї теорії капіталізму. Угода означає добровільне прийняття сторонами конкретних зобов'язань. Відносини, які закріплені угодами, пронизують усю структуру суспільства.

Дж. Коммонс поділяв угоди на ринкові (акт купівлі-продажу), адміністративні (відносини керівник-підлеглий), розподільчі (ціни і вплив на них корпорацій та державних, виконавчих і законодавчих структур). Кожна угода містить три групи відносин: конфлікт, зіткнення інтересів; взаємозалежність, взаємозв'язок інтересів; механізм вирішення конфлікту.

Тобто угода розглядається Дж. Коммонсом як юридичний акт порозуміння або узгодження інтересів усіх учасників, як центральний елемент економічних відносин, через посередництво яких вони регулюються і розвиваються. На її основі бурхливий розвиток у ХХ столітті мало контрактне право, яке торкалось юридичного обґрунтування як угод, так і компаній, що їх укладали, та нерухомості, право на володіння якою і було в основі застав при наданні кредитів корпораціям та іншим фінансово-промисловим компаніям і фірмам.

У поглядах Коммонса на економічну науку багато спільнотого з концепцією

Т. Веблена. Він також підкреслює абстрактність неокласичної економікс; розглядає економічну систему, що еволюційно розвивається; прогнозує еру процвітання банківського капіталу та ключову роль у ній великих корпорацій. Йому не подобався сам термін "економікс", перед яким Дж. Коммонс віддавав перевагу традиційній "політичній економії", що у нього являла собою синтез економіки з юриспруденцією, політологією, етикою, психологією та філософією. Тим самим він виходив у своїх дослідженнях далеко за межі економікс.

Головна характеристика індустріальної системи у Дж. Коммонса — це скоріш конфлікт, ніж гармонія економічних інтересів різних її суб'єктів. За його концепцією, соціальні конфлікти — необхідний динамічний фактор суспільної еволюції, соціального прогресу взагалі. Позитивне вирішення конфліктів повинне відбуватися завдяки створенню певних "третісільських органів", правил, законодавчих засобів.

У роботі "Економіка колективних дій" учений доводить, що колективні дії здійснюють контроль за діями індивідів, щоб примирити їх суперечливі індивідуальні інтереси. Він проаналізував роль трьох суспільних інститутів -корпорацій, профспілок і політичних партій — у досягненні узгодженості дій індивідів, запровадив у науковий обіг поняття "діючого колективного інституту" як регулятора економічної поведінки людей.

Шлях до створення "розумно організованого капіталізму" Дж. Коммонс пов'язував з добровільними компромісними угодами. Що стосується "наукового управління промисловістю", то головне, на його думку, — забезпечити взаєморозуміння та співробітництво працівників та найманих працівників. Ідея соціального миру, пошуку "гармонії інтересів" при укладанні угод між "колективними інституціями" пронизує всю його наукову діяльність. Як ідеолог і учасник руху за реформи, Дж. Коммонс мав багато послідовників та прихильників. Вже у 30-ті роки ХХ ст. його ідеї втілились і в "Новому курсі" Франкліна Рузельта, і в робочому законодавстві, і у русі за створення "держави загального благоденства".

Творцем ще одного варіанту інституціоналізму, відомого як кон'юнктурно-статистичний, або ж емпіричний, став інший відомий економіст Веслі К. Мітчелл. Поділяючи погляди Т. Веблена, В. Мітчелл також розглядав економічні проблеми у тісному зв'язку з психологіч-

ними, соціологічними та іншими суспільними проблемами, що в комплексі зумовлюють мотиваційну поведінку людини. В той же час, на відміну від Т. Веблена, він не вдавався до методологічних атак на передумови класичної економічної теорії та уникав міждисциплінарного підходу. На його думку, домінуючий вплив на господарську поведінку людей спрямований грошовим чинником, який є головним двигуном економічної діяльності. Капіталістичну економіку він розглядав "як грошову цивілізацію", як "грошову економіку", як найкращу форму господарської організації суспільства. А тому взаємозв'язок між функціонуванням грошей та поведінкою людей, як йому уявлялося, виступає головною проблемою дослідження економічної теорії. "Гроші — корінь економічної науки" [7, 142], підкреслював він.

Особливістю В. Мітчелла як лідера емпірико-прогностичної теорії інституціоналізму є широке розгортання описової економічної статистики, переважне застосування описово-статистичного методу. Він вважав, що самої формальної логіки недостатньо для пояснення складних економічних явищ, необхідно, щоб теорія підтверджувалася і пояснювалася статистичними даними, фактами економічного життя.

На основі вивчення широкого масиву конкретних статистичних показників уперше в історії науки ним та його послідовниками були застосовані статистичні і математичні методи обробки фактичного матеріалу для виявлення окремих закономірностей та тенденцій, зокрема, в сфері грошового обігу, в галузі дослідження економічних циклів та аналізі методик прогнозування господарської кон'юнктури.

В. Мітчелл є визнаний спеціаліст у галузі дослідження економічних циклів. Основна його праця "Економічні цикли", яка побачила світ ще у 1913 р., віддзеркалювала зміни людської поведінки, що спостерігаються у часи піднесень та спадів економічної кон'юнктури. Він вважав необхідним підключати до економічного аналізу елементи соціальної психології. Цикли трактувалися ним як продукт "грошового обігу" на достатньо високому щаблі його розвитку з оцінкою їх у вигляді більш-менш плавної зміни кон'юнктурних хвиль. В той же час В. Мітчелл відмовився від створення загальної теорії економічних циклів. Кожен з них він сприймав як своєрідне і неповторне явище, викликане змінами людської поведінки. Разом з тим слід відзначити, що праця В. Мітчелла відіграла велику роль у вивченні реальних процесів руху кон'юнктури капіталістичного ринку завдяки застосуванню еволюційного підходу в економічних дослідженнях.

На ще один аспект досліджень В. Мітчелла слід звернути увагу. Аналізуючи циклічність розвитку капіталістичної економіки, він шукав шляхи виявлення можливостей запобігти надвиробництву та циклічним спадам на основі їх регулювання державою і створення за рахунок цього так званого "безкризового циклу" розвитку.

У зв'язку з цим він рекомендував створити систему державного страхування від безробіття, державний планувальний орган, який би здійснював рекомендаційне планування на базі наукового прогнозування реальних і досяжних цілей суспільства.

Таким чином, аналіз показує, що до заслуг представників інституціональної теорії 20-30-х. pp. ХХ ст. у розвитку економічної науки можна передусім віднести:

- нове бачення предмета дослідження економічної теорії, "віру в переваги широкого міждисциплінарного підходу", необхідність урахування соціальних факторів;
- обґрунтування необхідності історичного і еволюційного підходу до вивчення економічних процесів;
- обґрунтування принципу технократичного детермінізму — положення, що основою економічного розвитку є поступальний рух науки і техніки;
- широке використання статистичного матеріалу, статистичних і математичних методів для пояснення складних економічних явищ;
- необхідність створення економіки колективних дій, "розумно організованого капіталізму", суспільного контролю над економікою, пошуку гармонії інтересів;
- на основі виявлення гострих суперечностей капіталізму обґрутовується необхідність державного регулювання економіки;
- на базі аналізу фінансового капіталу робиться висновок про поступовий перехід еко-

номічної влади до фінансових магнатів, про зростаючий відрив фіктивного капіталу від реального, а також розмежування капіталу-функції від капіталу-власності.

З 50-60-х рр. ХХ ст. на базі "раннього" інституціоналізму в межах неокласичної традиції формується новий науковий напрям, який називається неокласичною теорією. До основних представників неоінституціоналізму відносять Рональда Коуза, Дугласа Норта, Олівера Вільямсона, Джона Гелбрейта, Джона Б'юкенена та ін. У 80-90-х рр. ХХ ст. інституціоналізм перетворюється в один із провідних наукових напрямів світової економічної думки.

Слід зазначити, що якщо "старий" інституціоналізм для аналізу економічних процесів широко використовував методи інших наук — права, політики, психології, то неоінституціоналісти досліджують правові, соціальні політичні проблеми за допомогою методів неокласичної економічної теорії і насамперед — за допомогою інструментарію сучасної мікроекономіки та теорії ігор. Стосунки між людьми вони розглядають перш за все через призму взаємовигідного обміну та контрактів.

Олівер Е. Вільямсон, як один із провідних теоретиків цього наукового напряму, стверджував, що нова інституціональна теорія виходить із організаційно-контрактної перспективи і тому на перший план висуває витрати, що супроводжуються взаємодією економічних агентів. Він критикує положення неокласичної теорії, в яких передбачається, що обмін здійснюється миттєво і без витрат, що укладені контракти чітко виконуються, а розміри економічних організацій (корпорацій, фірм) зумовлюються характером застосованої технології [8].

Інший економіст Джон Кеннет Гелбрейт запропонував концепцію "нового індустріального суспільства" [9], у центрі якого стоїть поняття "техноструктури", що включає в себе суспільний прошарок учених, конструкторів, спеціалістів з технологій, менеджменту та фінансів, тобто з усіх спеціальностей, необхідних для нормальної роботи великих корпорацій, що випускають складну техніку, — автомобілі, підводні човни, літаки, ракети, супутники та комп'ютерні й інформаційні системи тощо. Дж. Гелбрейт підкреслює, що таке виробництво з розробкою нової моделі продукту постійно потребує наукових досліджень і конструкторських розробок, створення нових технологій і матеріалів спеціального призначення. Від початку досліджень до випуску перших промислових зразків звичайно проходять роки. Тому необхідно не тільки детально вивчати ринок шляхом маркетингу його змін, а й прогнозувати попит, ціни на сировину та матеріали і т.ін., що можна зробити тільки завдяки планомірній, кваліфікованій колективній праці спеціалістів, які тільки й можуть визначити, що, як і в яких обсягах слід виробляти.

Таким чином, сучасне промислове виробництво потребує спеціальної кваліфікації від управлінців. З іншого боку, номінальні власники таких корпорацій — це тисячі й тисячі акціонерів. Мало хто з них є у змозі розібратися у спеціальних питаннях, котрі вирішує техноструктура, і тому її рішення акціонери не можуть оцінювати кваліфіковано, тож, як правило, голосують так, як їм порадила дирекція. Тому у корпораціях, особливо в яких власність розпорошено між багатьма акціонерами, реальну владу має техноструктура, а не власники акцій [10, 80].

Влада техноструктури має досить складний характер, оскільки її рішення виробляються колективно, іх підготовка і прийняття мають поетапний характер, вони реалізуються ціляхом складних процедур узгоджень фахових питань між спеціалістами з їх координацією з боку дирекції. Тому відстежити ці процеси нефахівцю практично неможливо. Робота техноструктури має плановий характер, причому планування функціонування корпорації має досить великий горизонт, що дорівнює рокам, оскільки на тривалий термін необхідно визначити економічну стратегію фірми, у відповідності з якою укладаються контракти на наукові та конструкторські розробки, а також на постачання сировини та матеріалів і збут готової продукції. Для цього потрібна відносна стабільність функціонування корпорації, щоб забезпечити безперервну всеосяжну низку угод, які перетинаються з низками угод інших фірм та корпорацій. При цьому для техноструктури головною метою є не ринковий принцип досягнення будь-якими способами максимального прибутку, а завоювання нею міцних позицій надовго зі стабільним прибутком, який за величезних розмірів капіталу корпорації

навіть при невисокій його нормі дає дуже велику масу доходу.

Широко відомий як автор концепції "нового індустріального суспільства", Дж. Гелбрейт в той же час указував на те, що потреби у таких суспільних благах, як охорона здоров'я, освіта, фундаментальна наука тощо, повинні задовольнятися за рахунок податкових надходжень у державний бюджет. Саме від розвитку сфери соціальних послуг все більше залежить і суспільний прогрес, і загальний добробут народу [9, 182-183]. На його думку, держава повинна бути не тільки суб'єктом, а й об'єктом реформування, оскільки необхідна демократизація політичного життя і прийняття рішень у соціально-економічній сфері. Причому рішучу роль, на його розсуд, грають зміни у свідомості людей.

У своїй книзі Дж. Гелбрейт виклав і програму реформування держави, у якій писав про необхідність "соціалізації" тих військово-промислових корпорацій, у котрих більше половини продукції вироблялось на основі державних замовлень.

Слід зазначити, що до висновків Гелбрейта в США прислухались уже у 80-ті роки, коли після кризи 1982 р. запровадження "рейганоміки" суттєво покрашило економічну ситуацію в країні, зменшивши вдвое безробіття серед населення і суттєво підвищивши його життєвий рівень через зниження податкового тиску на кожну фізичну особу.

Сфера інтересів інституціоналістів не обмежувалась критикою неокласичних теорій ринку. Даючи свої оцінки різноманітним явищам соціального ринкового господарства, вони зосередили увагу на економічних інститутах, їх походженні та еволюційній генезі. Пріоритет в їх дослідженнях мала і політика держави та її роль у визначенні поведінки індивідів та соціальних прошарків суспільства, стратифікація якого безпосередньо від неї залежала.

Остання чверть минулого століття принесла успіх та утвердження ідей західних економістів, що працювали у напрямі дослідження ринку з позиції розвитку прав власності, а на їх основі — і контрактного права та його впливу на створення і розвиток фірм та корпорацій шляхом їх злиття і поглинання. Саме ці процеси багато в чому і зумовили розвиток у міжнародній економіці транснаціональних корпорацій та їх вплив на процеси світової глобалізації. Причому спочатку проблема розглядалась з позиції мікроекономічної теорії фірми та важелів, що зумовлюють її створення і подальший розвиток до межі, яка теж має під собою економічну підвальну.

Одним з найбільш відомих вчених, що працювали у цьому напрямі, став Рональд Коуз, якому було присуджено Нобелівську премію у галузі економіки 1991 р. "за пionерні праці з проблем транзакційних витрат та прав власності". В своїй теорії він дослідив поведінку фірми на ринку, аргументував причини виникнення фірми та межі її зростання, які пов'язані з перевищенням внутрішніх витрат фірми у порівнянні з мінімізованими ринковими транзакційними витратами [11, 313]. До останніх відносяться витрати, пов'язані зі збором та обробкою інформації, проведеним переговорів та прийняттям рішень, контролем та юридичним захистом виконання контрактів в умовах ринку тощо. Р. Коуз стверджує, що виникнення фірм викликане необхідністю економії транзакційних витрат шляхом заміни їх функцій засобами внутріфірмового управління вертикально і горизонтально інтегрованих ієрархічних структур, що функціонують за принципами прямих наказів-команд.

Таким чином, Р. Коуз вирішив одну з найскладніших проблем реальної економіки ХХ століття — проблему пошуку оптимуму між "свідомим контролем" мікро- та макроекономіки та її ринковим регулюванням. І основним механізмом пошуку такого оптимуму став постійний облік транзакційних витрат у порівнянні з внутріфірмовими витратами. При цьому головним ставав не державний контроль, а створення з боку держави умов, що дозволяли ринковому механізму самостійно долати ті складні ситуації, які породжує сучасна людська цивілізація. По суті, його "транзакційне господарство і економіка прав власності" поклали початок розвитку так званих "нової інституціональної економічної теорії", а також "теорії еволюційної економіки", що тісно пов'язані з сучасною загальною інноваційною теорією циклів суспільного розвитку.

Критичне начало, що притаманне інституціоналізму, спрямовання до вивчення рушійних сил економічного розвитку і тенденцій еволюції капіталістичної формациї передумовили інтерес ряду представників цього напряму до марксизму, в якому їх особливо зацікавив істо-

ричний підхід, динамічний характер теорії відтворення капіталу, взаємного доповнення економічних та соціологічних аспектів, інтеграція макро— і мікроекономічного аналізу. В цьому плані особливий інтерес представляє новий погляд на інституціональну структуру економіки та суспільства у цілому з урахуванням її еволюції, продемонстрований нобелівським лауреатом з економіки 1993 р. Дугласом Нортом. Ним, по суті, запропонований пошук нової наукової парадигми економічної науки.

Норт не приховує, що на шляху формування нової парадигми дослідників чекають величі труднощі. Він пов'язує їх передусім з проблемами синтезу таких досить різних (а у чомусь і протилежних) теорій, як мікроекономіка, макроекономіка та інституціоналізм. Включення інституціонального аналізу в неокласичну теорію змінює стан цілісної теоретичної концепції сучасної економіки. Перспективність підходу, що бере до уваги ефект залежності від траєкторії попереднього розвитку, за оцінкою Норта, втілюється у розвитку найбільш конструктивних ідей неокласичної теорії — постулату про рідкісність, конкуренцію та ідею про стимули як рушійні сили економіки при одночасній модифікації цієї теорії шляхом включення до неї ідей про неповноту інформації, суб'єктивні моделі реальності і здатності інститутів до самопідтримки. Результатом може стати розробка теорії, що дозволить поєднати мікроекономічний рівень господарської діяльності з макрорівнем спонукальних мотивів, що створені інституціональною системою.

Таким чином, спираючись на неокласичну теорію індивідуального вибору, теорія інститутів робить крок у напрямку до примирення неокласичної економіки з інституціоналізмом. Значущість цього синтезу Норт пояснює так:

"Важливість підходу, прийнятого теорією вибору, полягає у тому, що в основі набору логічно послідовних і потенційно ймовірних гіпотез повинна лягти теорія людської поведінки. Сила мікроекономічної теорії є у тому, що вона походить із засновків про індивідуальну людську поведінку... Інститути створюються людьми. Люди розвивають та змінюють інститути; тому наша теорія повинна починатися з індивіда... Поєднання індивідуального вибору з обмеженнями, що накладаються інститутами на весь перелік виборів, є важливим кроком у бік інтегрального соціального аналізу" [12, 20].

Як відомо, термін "інститут" визначається в інституціоналізмі у багатьох аспектах, і чимало прихильників цієї течії економічної думки ототожнювали інститути та організації. Норт чітко провів між ними межу. Він підкреслював, що "інститути неможливо побачити, відчути, помацати і навіть виміряти. Інститути — це конструкції, створені людською свідомістю. Інститути — це "правила гри" у суспільстві. Або, висловлюючись більш формально, — створені людиною обмежувальні рамки, що організують взаємовідносини між людьми. Отже, вони задають структуру спонукальних мотивів, стимулів людської взаємодії — будь то у політиці, соціальній сфері чи економіці" [12, 77].

Інститути включають у себе всі форми обмежень, що створені людьми

для того, щоб надати відповідної структури людським відносинам. Вони можуть бути формальними і неформальними (загальноприйняті умовності і кодекси поведінки), можуть бути продуктом людської свідомості, можуть скластися у процесі історичного розвитку. Норт приділяє увагу розгляданню трьох інституціональних аспектів: "формальним правилам, неформальним обмеженням і ефективному забезпеченню дотримання цих правил та обмежень".

Як визначає вчений, інститути являють собою рамки, у межах яких люди взаємодіють один з одним. Вони складаються з формально писаних правил та звичайно неписаних кодексів поведінки. Інститути також виступають фундаментальними факторами функціонування економічних систем у довгостроковій перспективі, вирішуючи проблеми поєднання економічних інтересів їх суб'єктів, зменшуючи невизначеність їх відносин шляхом встановлення сталої (на жаль, не завжди ефективної) структури взаємодії між ними.

Організації, як відзначає Д. Норт, виконують іншу функцію, ніж інститути. Вони також структурують взаємовідносини між людьми, але це вже не "правила гри", а самі гравці, їх стратегії. На його думку, з теоретичної точки зору важливо чітко відрізняти правила від гравців. Правила покликані визначити, як ведеться гра. Але мета команди, що діє за цими правилами, — виграти гру, поєднуючи навички, стратегію та взаємодію гравців, використо-

вуючи при цьому чесні прийоми, а іноді навіть нечесні. Моделювання стратегій та навичок, що складаються у процесі розвитку команди, — це зовсім інший процес, ніж моделювання створення та розвитку правил та наслідків їх застосування.

До дефініції "організація" включають політичні установи, економічні структури (фірми, профспілки, союзи підприємців, кооперативи, різні агенції) громадські та освітні установи. Організації створюються для досягнення певних цілей, у процесі руху до мети організації виступають головними агентами інституціональних змін. Відокремлення правил гри від стратегії гравців є необхідною передумовою для розробки теорії інститутів — такий є висновок Норта.

Конкретні інституціональні обмеження створюють той простір, у рамках якого діють організації, і тим самим дозволяють побачити взаємодію між правилами гри і поведінкою "акторів". Якщо організації (фірми, корпорації, професійні спілки, фермерські асоціації, комітети Конгресу і т.д.) направляють свої зусилля на непродуктивну діяльність, це означає, що інституціональні обмеження створили таку систему стимулів, котра заохочує саме таку діяльність. Бідність у країнах "третього світу" панує тому, що інституціональні обмеження у цих країнах заохочують такі політичні економічні рішення, котрі не сприяють продуктивній діяльності. Тільки зараз у постсоціалістичних країнах стали розуміти, що саме базова інституціональна система цих країн є причиною поганого функціонування економіки, і тому роблять спробу взятися за перебудову інституціональної системи з метою створення нових стимулів, які, у свою чергу, повинні примусити організації ступити на шлях зростання продуктивності [12, 142]. Але, відштовхуючись від оцінок Д. Норта, слід зазначити, що тільки у наш час в Україні робляться перші кроки до вирішення цієї проблеми, для чого потрібні роки і роки напруженої праці владних структур та громадських організацій країни, спрямовані на створення нової інституціональної структури суспільства, що відповідала би світовим еталонам громадянського суспільства.

Та й сам Дуглас Норт, звертаючись до проблем історичного розвитку, висловлював думку, що тільки інституціональні зміни, котрі являють собою досить складний процес, можуть стати ключем до розуміння сучасних суспільних процесів. Хоча формальні правила можна змінити за одну ніч шляхом прийняття політичних та юридичних рішень, неформальні обмеження, що втілені у звичках, традиціях та кодексах поведінки, набагато менше сприймають свідомі людські зусилля. Ці культурно-ментальні обмеження не тільки пов'язують минуле з майбутнім, а й дають ключ до розуміння шляхів історичного розвитку.

Таким чином, головний висновок досліджень Дугласа Норта у тому, що необхідно створити єдину динамічну теорію суспільних змін. Аналізуючи завдання, що їх повинна вирішити така теорія, вчений пише:

"Розуміння того, як функціонує економічна система, потребує дуже складних заплутаних взаємозв'язків між суспільством та економікою. Тому перед нами стоїть задача — розробити істинну науку політичної економії. Взаємовідносини між суспільством і економікою визначаються набором інституціональних обмежень, котрі, таким чином, визначають спосіб функціонування політичної економічної системи... Необхідна набагато більш глибока інтеграція політичних та економічних наук. Це можна зробити тільки шляхом створення моделі політико-економічного процесу, складовими частинами якої стануть конкретні інститути, пов'язані з цим процесом, і структура політичної та економічної взаємодії, яка спирається на них" [12, 143-144].

До такого висновку Д. Норта підштовхнули зміни, багато з яких відбулися протягом останніх десятиліть у ринковій економіці, світовому господарстві взагалі з тенденціями до його глобалізації, у якій велике значення мають політичні та ідеологічні важелі.

Висновки

Таким чином, ретроспективний аналіз принципів і методів, якими користувалися представники "старого" інституціоналізму й інституціональної теорії при дослідженні ринкової економіки, показує, що для них характерні такі основні методологічні підходи:

- I) широке використання при аналізі економічних процесів політичних, соціальних, пра-

вових, психологічних факторів. На відміну від економічного детермінізму — "віра в переваги широкого міждисциплінарного підходу";

2) необхідність історичного і еволюційного підходу до вивчення економічних процесів у взаємозв'язку з розвитком усього суспільства;

3) використання статистичного аналізу, статистичних і математичних методів для вивчення закономірностей економічних процесів;

4) необхідність створення економіки колективних дій, "розумно організованого капіталізму", порозуміння та співробітництва працедавців та найманых працівників;

5) обґрутується необхідність державного регулювання економіки на основі недоліків і "провалів" ринку;

6) обґрутування принципу технократичного детермінізму — положення, що основою економічного розвитку є поступальний рух науки і техніки;

7) неоінституціоналізм використовує модель раціонального вибору неокласиків як базову, але звільняє її від ряду передумов і збагачує новим змістом;

8) теорія неоінституціоналізму характеризує людину реалістичніше, вказує на обмежену раціональність, яка, з одного боку, викликана фактам обмеженості людських знань та інтелекту, а з іншого — тим, що інформація є дорогий ресурс; крім того, індивіди, що максимізують корисність, будуть поводитися опортуністично (порушувати узяті на себе зобов'язання), коли інша сторона не в змозі це виявити;

9) прихильники неоінституціональної теорії критикують традиційну неокласичну теорію за відступ від принципу методологічного індивідуалізму. Вони розглядають дії колективів, фірм, держави з позиції цілеспрямованої поведінки індивідуальних агентів;

10) до двох обмежень неокласичної теорії (фізичних та технологічних) вводять ще один клас обмежень, що зумовлений інституціональною структурою;

11) обґрутують висновок про те, що економічні агенти стикаються у своїй господарській діяльності з великими транзакційними витратами, недостатньо визначеними правами власності, інституційними реальностями, словненими ризику та невизначеності;

12) з погляду неоінституціоналістів, нормативний аналіз має здійснюватися із зіставлення не з ідеальними конструкціями, а з альтернативами, які можна реалізовувати на практиці.

Література:

1. Пахомов Ю. МВФ: урок для України // Економічний часопис ХХІ ст. — 2003. — № 1. — С.3.
2. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За редакцією акад. НАН України В.М. Гейца. — К.: Ін-т екон. прогнозув.; Фенікс, 2003. — 1008 с.
3. Верлен Т. Теория праздного класса. Экономическое исследование институтов. — М.: Прогресс, 1984. — 261с.
4. Veblen T. Theory of Leisure class. Economy of Institutions. — N.Y., 1899. -р.188.
5. Історія економічних учень: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. — К.: Знання, 2004. — С. 1083.
6. Commons J.R. Economics of collective action. — N.Y., 1950. — р.189.
7. Mitchell W. Backward Art of Spending Money. — N.Y., 1937. — р.142.
8. Вільямсон Олівер Е. Економічні інституції капіталізму: фірми, маркетинг, укладення контрактів: — К.: АптЕк, 2001. — 472 с.
9. Гэлбрейт Д.К. Новое индустриальное общество. — М., 1969. — 480 с.
10. Гэлбрейт Д.К. Экономические теории и цели общества. — М., 1976. — 408 с.
11. Коуз Р.Г. Нобелівська лекція (1991): інституціональна структура виробництва. Природа фірми: Походження, еволюція і розвиток / За ред. О.Е. Вільямсона, С. Дж. Вінтера; Пер. з англ.. А.В. Куликова; Наук. ред., пер. В.П. Кузьменко. — К.: А.С.К., 2002. — С.313.
12. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. — М., 1997. — 180 с.

Мельниченко А.А.
Національний технічний університет України "КПІ"

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ ЯК ОБ'ЄКТ ФІЛОСОФСЬКОГО АНАЛІЗУ

Анотація

У статті розглядаються основні проблеми економічного та соціального розвитку в сучасній українській державі. Зазначено необхідність філософського аналізу сучасних економічних реалій. Зроблено спробу вирішення виникаючих парадоксів економічного розвитку пострадянської країни з позиції методології перетворених форм і принципів цивілізаційного підходу.

Summary

In article have considered the principal problems of economic and social progress in modern Ukraine state. Necessity the philosophic analysis modern economic reality had showing. An attempt of resolution paradoxes of economic progress post soviet state which came up from position of methodology's transformation forms and principles civilization approach had doing.

Ключові слова: економічний розвиток, перетворена форма, переходний період, інформаційне суспільство, ринковий фундаменталізм, соціально-економічна криза.

Вступ

Економічні аспекти займають одне з провідних місць у цивілізаційному розвитку людства, оскільки зростання економічної сили суспільства відкриває нові горизонти перед всеобщим розвитком особистості індивіда. Про це свідчить історія, а особливо яскраво відображає сучасність з її багатомірними виявами цивілізаційного поступу в людство. Саме в таких новітніх умовах Україна шукає своє місце у світовій цивілізації. Тому дослідження теоретичних проблем і світової практики цивілізаційного економічного розвитку, розкриття його закономірностей із спрямуванням реформування конкретно-історичних особливостей України є нагальною потребою, що має розв'язуватися сьогодні.

Постановка задачі

Для науки останнього десятиліття як вітчизняної, так і закордонної характерний розгляд суспільства як трансформуючогося. В ході полеміки останніх років багато вітчизняних дослідників намагаються пояснити трансформаційні процеси в пострадянських державах в рамках теорії назdogанняючого розвитку, модернізації, що спізнюються, або в рамках формальногопідходу – як перехід від соціалізму до капіталізму, а саме: від авторитаризму до демократії і від планової економіки до ринкової, від "закритого" суспільства до "відкритого". Розповсюджено є думка про те, що в більшості своїх всі трансформаційні процеси носять характер модернізації. Але в той час як країни Заходу, що лідирують в цьому процесі, переважають постсучасну модернізацію, для більшості інших країн, серед яких власне є й Україна, – модернізація, що спізнюються. Детальне вивчення трансформаційних процесів в Україні в рамках модернізаційної парадигми потребує деяких обмежень, що обумовлені культурно-історичною специфікою попереднього розвитку цих країн.

Проблема сталого економічного розвитку нашої держави сьогодні є одним з чи ненай актуальніших питань в економічній та суспільній науковій думці. Адже економічне зростання є найголовнішою передумовою для розвитку "здорового" суспільства, і особливо – в умовах ринкових відносин.

Задача, що ставиться автором статті, полягає в розкритті аномальності економічного розвитку України, визначення прихованых форм соціально-економічної кризи, яка здатна загостритися і привести до серйозного гальмування прогресуючих тенденцій в економіці країни. Необхідність вирішення саме таких задач полягає в тому, що стає усе більш очевидною.

видним розрив не тільки між процесами відновлення, що розгортаються, і уявленнями про них, але, що набагато більш небезпечно, між станом господарського цілого й імператива-ми, що складаються у всіляких сферах людської діяльності. У результаті виникає ситуація, коли люди, що прагнуть керувати процесами, які відбуваються в соціумі, на основі осмислення традиційних індикаторів, виявляються ніби на місці пілота, що робить на літаку складний маневр за показниками датчиків, але не бачить при цьому реальної місцевості.

Методологія

Дослідження автором низки соціально-економічних явищ в Україні показали, що в рамках існуючої парадигми науки практично неможливо пояснити їх сутність та закономірності функціонування. Ці дослідження засвідчували, що отримання нових теоретичних знань про живу соціально-економічну систему можливе лише в рамках нової парадигми науки в цілому, розробка якої особливо активізувалася в останньому десятиріччі ХХ століття. Для аналізу особливостей розвитку української економіки, автор застосовує методологію форми перетвореної, виходячи з переконання, що використання даного концептуального інструменту дає ключ до пояснення парадоксів в інтерпретації соціально-економічних і антропологічних спостережень, служить подоланню несумісності "бачення системи "зсередини" і "зовні". Як пояснює М.К. Мамардашвілі, термін "перетворена форма" [verwandelte Form] був введений Марксом для теоретичного опису особливостей побудови і способу функціонування складних систем зв'язків, що дозволило досліджувати "видимі залежності і парадоксальні ефекти, що виступають на поверхні цілого" як форми "його дійсного існування" [1].

Результати дослідження

При всій різноманітності теоретичних розробок, часто взаємовиключаючих, переважна тенденція наявних досліджень полягає у пошуку шляхів еволюційного розвитку капіталізму — в доведенні необхідності економічної та соціальної рівноваги, в регулюванні суспільних процесів на основі стабільного зростання виробництва, соціального компромісу та політичного плюралізму. На такій концептуальній базі із урахуванням їх практичних рекомендацій здійснювалося корегування регулюючих механізмів капіталістичної системи. Але для сучасних дослідників характерна недооцінка ролі перехідного періоду в формуванні нового типу суспільного устрою. Адже, з кожним новим кроком на шляху до постекономічного (інформаційного, постіндустріального) стану росте можливість помилок, тому що в міру його становлення колишні показники у все меншій мірі можуть розглядатися як адекватні свідчення змін, що відбуваються в сучасному світі. Причиною цього є функціонування перетворених форм сучасних ринкових відносин і, в той же час, неадекватною методологією дослідження економічних процесів.

Часто в наукових та публіцистичних соціально-філософських та економічних виданнях звучать зауваження про те, що економічне зростання України — це історично-обумовлений об'єктивний процес і рівень економічного розвитку України не може бути в короткий час змінений на позитивний. Частково це вірно, але тільки частково. Адже, всупереч постулату, що суспільне буття формує суспільну свідомість, українському суспільству характерна значна від'єднаність суспільної свідомості від суспільного буття, що спричиняє певне сама моделювання його.

Цілком очевидно, що зміна економічної, політичної, соціальної, правової, ідеологічної систем в будь-якій країні, а тим більше в такій, як Україна, — процес болісний і затяжний. Це в 1991 році українські політики вслід за російськими (Г. Явлінський і велика група серйозних економістів вбачали, що основні перетворення можна здійснити за 500 днів.) досить поспішно стверджували про можливість реформування економіки в досить короткий період. Але, як стверджує І.Березин, "багато суспільствознавців впевнені, що перехідний період займе декілька десятиліть і буде завершений тільки зі зміною поколін'я" [2]. При цьому, як виявилося, методи проведення змін були руйнівними, такі, як "шокова терапія", прискорена, тотальна приватизація, непролумана лібералізація і т.д. [3].

Справді, Україна, як і багато пострадянських держав, отримала у спадок "мутовану" соціалістичну економіку, для якої радше підходить визначення маргінальної тому, що з одного боку, вона не була вже соціалістичною (при всій існуючій декларативності), а з іншого — рис ринкової вона ще не набула. Отримавши дефініцію "перехідна", економіка України продовжила свій розвиток під гаслом "ринковості", не позбувшись при цьому її гірших рис спотвореної "соціалістичності". Серед надбань, що отримала українська економіка у важкий спадок стали: гіперконцентрація виробництва, гіпертрофований ВПК, виробництво від'ємної додаткової вартості, випадкове розміщення виробництва, недорозвинена інфраструктура, розбалансований товарно-грошовий обіг, правовий нігілізм, інституціональна недорозвиненість, приховане безробіття, спад виробництва. З таким багажем, доводиться всі виникаючі проблеми вирішувати "на марші", паралельно з реалізацією основних перехідних програм, а іноді і замість них.

Загальноприйнятого визначення терміну "перехідний період" до цього часу не викристалізувалося, але більшість дослідників розуміють його як час інституційних перетворень, в сенсі — перетворення суспільної системи, що включає всі її сутнісні складові: моральну, політичну, правову, економічну.

Останнім часом з'являлися праці у яких розкриваються причини, що привели до економічного відставання України від країн Центральної та Східної Європи, серед яких зазначалася велика частка ВПК, важкого і середнього машинобудування в структурі промисловості, орієнтація на внутрішній ринок. Важливим є те, що трансформаційні процеси не мають теоретичної бази через кризу в науковій сфері, що позначається на тому, що уряди, які управлюють економічними процесами, мають слабке уявлення про те, що відбувається, які причини цих процесів і яку модель суспільного устрою необхідно конструювати.

Одну з причин в дечому парадоксального економічного розвитку країни слід шукати дослідуючи проблему розузгодженості економічних інтересів. Як відомо з економічної теорії економічний інтерес як актуалізована форма економічної потреби є внутрішнім мотивом для розвитку економічної системи. Саме при виникненні економічного інтересу економічний агент починає здійснювати певну економічну діяльність. При цьому між економічними агентами передбачається відмінність інтересів, що в ринковій економічній системі неминуче призводить до конкуренції. Класична політична економія в особі А. Сміта взяла на озброєння тезу про відмінність інтересів економічних агентів, при цьому вказавши, що реалізація свого власного економічного інтересу економічним агентом неминуче веде реалізації інтересів всієї системи (суспільства, держави). Світові економічні кризи, і особливо, Велика депресія 30-х років, створили підґрунтя для виникнення кейнсіанства, що передбачало роль держави як головного регулятора економічних відносин, що виникали в процесі реалізації економічними агентами своїх інтересів. До цього часу в вітчизняній науковій думці відбувається ранжирування економічних інтересів, яке передбачає прімат державних інтересів. Але ж при цьому не враховується те, що головним засадовим принципом справжнього гуманізму є те, що людина повинна бути не засобом, а метою суспільного виробництва. Саме становищем людини в суспільстві як найвищої цінності, як центральної фігури усього світового розвитку визначається критерій прогресивності соціально-економічної системи. "Тому теоретичні настанови і практичні дії, спрямовані на придушення особистих інтересів суспільними, які до того ж нерідко подаються перекручено, — як зазначає професор М. Збарський, — виявляють свою непридатність" [4]. Суть у тому, щоб не придушувати одні інтереси іншими, а управляти інтересами через інтереси. Це підтверджують і слова Г. Гегеля: "ні загальне не має сили і не виконується без особливого інтересу, знання та волі, ні індивідууми не живуть тільки лише для особливого інтересу як приватні особи, а їх воля разом з тим діє у загальному і для загального" [5]. Негативні явища, які вразили нашу економіку в минулому і ще не подолані до кінця, зросли на ґрунті підриву системи економічних інтересів людей, отульногоманіпулювання і нехтування справді суспільними (а не казенними), колективними, локальними інтересами, а особливо — особистими. Замість зміцнення і об'єднання усього комплексу інтересів насправді відбувається розшарування, розмежування, протиставлення, демонтаж, внаслідок чого вони втрачають свою

роль рушійної сили. Не субординація, а координація інтересів є ключем до найефективнішої їх реалізації. Це має сприяти врівноваженому стану і розвитку української економіки, в цілому макроекономічній стабільноті.

Для нормальної економічної системи співпадіння інтересів держави та людини як економічного суб'єкта є запорукою сталого економічного зростання. Однак в Україні, що вже понад 13 років намагається здійснити реформування економіки, склалася ситуація, коли економічні інтереси держави (в цьому випадку можна використовувати поняття суспільні інтереси) повністю розузгоджені з економічними інтересами окремих економічних агентів. Це призвело вже до вищевказаних наслідків, а також надало можливість розправити крила такій хворобі економічних систем, як корупція у її найгірших проявах. Корупція як модус економічної поведінки настільки пронизала всі сфери суспільного життя України, що в масовій свідомості громадян вона стала сприйматися не як девіація в рамках економічної системи, а як певна суспільна норма (часто набуваючи імперативного характеру). В цьому сенсі корупцію можна вважати результатом дій перетворених форм економічного управління. Але, при цьому, варто зазначити таку форму "корупції" як "відкат". З одного боку, чистою формою корупції цей феномен пострадянських економік не можна вважати, бо до нього не мають стосунку державні службовці, з якими звичайно пов'язували корупційні дії, з іншого ж боку, суб'єкт розподілу певних матеріальних ресурсів на комерційному підприємстві, отримуючи певну матеріальну винагороду (відкат), робить придбання товару чи послуги за завищеною ціною. В результаті, така дія тягне за собою підвищення собівартості продукції чи послуги, яку виробляє або надає підприємство, в якому був отриманий відкат. Парадоксальність цього випливає в установленні певних перетворених форм конкурентної боротьби, що набуває характер псевдоконкуренції.

Одним з парадоксів економічного розвитку України є те, що найчастіше замість змагальності і конкурентності в вітчизняній економіці на ділі здійснюються лише шляхи перетворення тієї або іншої фірми у фактичного монополіста в області виробництва даного виду продукції. Але всяка монополія, як показує історичний досвід, тільки гальмує прогрес в економіці, і в остаточному підсумку гасить науково-технічну ініціативу. У результаті споживачеві нема з чого вибирати, і він змушений брати лише те, що йому пропонують. А фірма-монополіст у силу цього поступово відмовляється від активного пошуку нових рішень і нових способів виробничої діяльності. Тим самим виховуються "ледачі мізки", істотно сповільнюються науково-технічний прогрес, і замість реальних ринкових відносин ми маємо їхній штучно сформований ерзац, механічно скопійований з яких-небудь західних моделей, без врахування національних особливостей і специфіки вітчизняного способу виробництва.

Як вважають багато економістів, розвиток і закріплення в країнах Центральної та Східної Європи політичного плюралізму послужило основою випереджаючого економічного зростання і відриву від рівня розвитку країн СНД. Л.Бальцерович точніше визначає дану ситуацію. Він наголошує, що, по-перше, причина не в самому демократичному устрою суспільства, а в системі взаємодії ліберальних політичної та економічної систем — для пояснення цього явища необхідний не економічний, а інституціональний аналіз. По-друге, є сенс говорити про залежність від політичного устрою не економічного зростання як такого, а темпів економічного зростання суспільної системи [6]. В багаточисельних дослідженнях українські і російські дослідники зазначають неадекватність розвитку політичного устрою вимогам трансформацій і необхідності досягнення економічного зростання. Успішність реформування пострадянського суспільства ставиться в залежність від наявності ліберальних основ політичного устрою та їх головної складової — легітимної опозиції [7].Щодо України, то опозиція в даний момент ніяк не є виразником прогресивного бачення економічного розвитку держави, а стала причиною політичної нестабільності та періодичних політичних, а слід за ними і економічних криз. Політична реформа, що набуває в Україні серйозних обертів, повинна зробити політичну систему адекватною економічній. В той же час, існує протилежна думка, до якої автор статті не схиляється. Вона висловлена Е. Каррер д'Анкосс, яка аналізує феномен пострадянських модернізаційних невдач, поперемінних флюктуацій реформ та контрреформ, доходить тривіального висновку про те, що ради-

кальні реформи і демократія — речі несумісні, оскільки позитивні наслідки реформ завжди запізнюються, тоді як платити за них ціною соціальних страждань доводиться негайно. Все це загрожує державі дестабілізацією, вважає французька дослідниця, і розв'язати зазначену суперечність може лише абсолютна влада.

Український економіст Д.Чистилін вже неодноразово порушував питання про інституціональні умови економічного зростання України, які формують процес самоорганізації суспільства. Якщо коротко сформулювати основоположні фактори механізму суспільної самоорганізації як бази для виходу із стану інституціонально-економічної кризи — трансформації — у стадію економічного зростання, то вони мають такий вигляд:

- стало економічне зростання національної економіки — результат ефективного використання суспільством обмежених ресурсів у тривалому інтервалі часу;
- ефективне використання обмежених ресурсів — це результат формування і реалізації оптимальної макроекономічної політики;
- оптимальна, або найефективніша макроекономічна політика формується і реалізується в суспільному устрої, який, крім основних ринкових інститутів має ефективну політичну систему;
- ефективний політичний устрій — це система відносин у суспільстві, де конфліктні ситуації вирішуються безконфліктно і досить швидко, на основі функціонування електоральної більшості суспільства і парламенті [8].

Слід зазначити, що розвиток виробництва інформаційних товарів в сучасних умовах тотального ринку створює нові підстави для відродження теоретичних пояснень феноменів ринку, заснованих саме на методології економічного індивідуалізму і парадигмі граничної корисності. Тут відбувається подвійна інверсія, що призводить до відродження вихідних посилок. Модель граничної корисності і заснована на описі співвідношення попиту та пропозиції трактування механізмів функціонування ринку (а не сутності розвитку відносин товарного виробництва) є невипадкове теоретичне відображення перетворених, фетиристських форм товарних відносин, розгортається як нова хвиля фетишизації ринкових форм (її помітив навіть Дж. Сорос, проголосивши повсюдно про нову над-загрозу відкритому суспільству — ринковий фундаменталізм), так і новий тип ринкових відносин. Таке утворення можна було б назвати "фіктивним" (або, віддаючи данину сучасній моді — "віртуальним") ринком. Це ринок, де всі його атрибути (реально існуючі трансформовані форми) усе більш відриваються від своєї основи (частки праці відособленіх виробників, зв'язаних суспільним поділом праці) і живуть за рахунок самопродукування соціально-економічної форми. Виникає феномен, що нагадує фіктивні форми ліхварського (пізніше — позичкового, фінансового) капіталу, де гроші створювалися...грішми. Так і тут виникає система фіктивних відносин, де ринкові форми створюються іншими ринковими формами і так далі. Цей тип ринку (так само як і самому інформаційному суспільству) ще тільки виникає, хоча його генезис інтensифікується розвитком сучасних форм мережевого ринку, віртуальних грошей і фіктивного фінансового капіталу.

Висновки

Виходячи з вищезазначеного висловимо думку, що для української економічної системи найважливішим є подолання перетворених економічних форм, що міцно вкоренилися за останній час у всій її сфері і відобразилися на характері соціальної мобільності та соціальної структурі. Це дасть змогу говорити про справді ефективний економічний розвиток як розвиток гуманний, спрямований на людину.

Глибоке і критичне осмислення дійсності з погляду загальнолюдських цінностей і гуманного розвитку дозволяє зробити висновок, що варто відмовитися від проринкового ідеалізму (але не від ринку), тим більше ринкового фундаменталізму (термін Дж. Сороса), тому що ті вади устрою громадського життя, про які йшла мова вище, властиві ринковій економіці взагалі. Вони стосуються, насамперед, ігнорування саме загальнолюдських цінностей — справедливості, гуманності, моральності, краси людських відносин, місця економіки в житті людини, ціннісної орієнтації людей. Сучасні ринкові цінності не завжди відповіда-

ють цінностям загальнолюдським. Це загрожує існуванню самого людства, тому що загальнолюдські цінності є фундаментом громадського життя. Сучасне суспільство характеризується гіпертрофією ринкового обміну: перехід економіки з ринком до економіки ринку, пізніше до ринкового суспільства. Ліберальна економіка перевела ідеологію прогресу у реалію зростання: "завжди більше" споживання і виробництво веде людство до щастя. Але без сумніву те, що сучасний економічний розвиток задоволив деякі первинні потреби, до сих пір це задоволення не доступне для більшості.

Література

1. Мамардашвили М.К. Как я понимаю философию. 2-е изд., измененное и дополненное. М.: "Прогресс-Культура", 1992. – С. 269.
2. Березин И.С. Краткая история экономического развития. – М. Русская Деловая Литература, 1998. – С.253.
3. Г.М. Малащия. Постсоциалистическая трансформация в "зеркале" общечеловеческих ценностей Человек: соотношение национального и общечеловеческого. Сб. материалов международного симпозиума (г. Зугдиди, Грузия, 19-20 мая 2004 г.) Выпуск 2. – СПб, 2004. – С. 160.
4. Збарьский М. Інтереси – рушійна сила суспільного прогресу. // Економіка України. – С. 58.
5. Гегель Г.Ф.В. Сочинения. Т. VII. М.-Л., Соцекгиз, 1934. – С.270
6. Бальшевич Л. Социализм, капитализм, трансформация. М., "Наука", УРАО, 1999. – С.145-146.
7. Лапкин В. Ценностная дифференциация элитообразующих и массовых групп современного российского общества. "Политическая мысль" №2, 2000, – С.33.
8. Чистилін Д. До питання стратегії економічного зростання України. // Економіка України. – №1 – 2003. – С. 53-55

Диденко К.К.

доктор эконом. наук, профессор,

Страдере М.,

Рижський технічний університет

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ПРОЕКТОВ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЫ

Аннотация

С экономической точки зрения долговременное развитие окружающей среды является основой такого образа мышления, который направлен на наиболее эффективное использование природных ресурсов, наряду с резервами производства. Основанная на внедрение принципа долговременного развития окружающей среды процедура по оценке влияния планированного действия является своеобразным ситом для новых проектов народного хозяйства, таким образом позволяя принимателю решения действовать в оптимально благоприятной среде с наименьшей степенью риска и неясности о возможных влияниях проекта.

Новая модель программы оценки влияния проекта, разработанная на основе анализа нынешней модели программы, разработанных в практике докладов по оценке влияния, а так же изученной методологии по подготовлению оценки влияния проекта на социально – экономическую среду, может внести существенную поправку в процедуру по оценке влияния проекта.

Для достижения качественных поправок процедуры по оценке влияния, возможно продолжение работы над совершенствованием проведения оценки влияния на социально – экономическую среду, таким образом позволяя, в будущем, повысить уровень благосостояния общества, на базе более высокой степени развития народного хозяйства.

Summary

Sustainable development includes interaction of environment economics and social sphere, which is emphasize on most effective use of natural resources. State environmental administration, in governmental level regulates economic projects, which may have an important impact on the environment, as well as regulates environmental impact assessment (EIA) procedure for that kind of projects. The socio-economic assessment, as the important part of EIA, is essential for project impact evaluation, that involves cost and benefit analysis as well as the needed information for decision — maker, in general.

The proposed EIA program model includes present program model as well as project socio — economic assessment in details. Therefore, the developed EIA program promotes sustainable development as a background for society constantly growing welfare.

Ключевые слова: проект, оценка влияния проекта, социальные, экономические факторы, принятие решения, риск

Вступление

Долговременное развитие является приоритетом политики окружающей среды во всем мире, образуя совокупность областей социальной, экономической и окружающей среды.

Обычно, в сознании человека, экономическая и социальная область связана именно с вопросами, тенденциями и направлениями развития общества. Однако, окружающую среду воспринимают как совокупность обстоятельств, имеющих влияние на биосистему, меняющиеся под влиянием действия окружающей среды, таким образом акцентируя обеспечение существования всех живых организмов, в том числе и человека. Такое восприятие способствует условному делению и противопоставлению человека окружающей среде.

Безусловно, в анализе и решении конкретных проблем охраны окружающей среды, в том числе, в области оценки влияния, появляется необходимость противопоставить человека и его экономическую деятельность по отношению к окружающей среде.

Понятие окружающая среда включает природную и социально — экономическую среду, которые являются единой цельностью. В связи с этим, любой народно — хозяйственный проект оставляет значительное влияние как на природную, так и социально — экономическую среду. По этому, анализ влияния таких проектов состоит из двух частей — во первых, на природную и во вторых, на социально — экономическую среду.

Постановка задачи

Задачей настоящего исследования являлось — определить слабые звенья оценки влияния и разработать дополненную модель программы оценки влияния проекта на окружающую среду в условиях народного хозяйства Латвии. Настоящая работа проведена на основе анализа актов законодательства и проведенных оценок влияния проектов в Латвии, а так же учитывая основные принципы долговременного развития экономики.

Методология

В исследовании использовались следующие методы — монографический, методы факторных исследований и сравнительного анализа, а так же логические выводы. Монографический метод использовался для изложения теоретических основ работы. Метод факторных исследований применялся в исследовании разработки социально — экономического анализа. Сравнительный анализ применялся для определения недоработок в практически проведенных оценках влияния проектов, а так же в разработке предложений по дополнению проведения анализа оценки влияния проектов на социально — экономическую среду.

Результаты исследования

Экономическое развитие любой страны, а так же из этого исходящий уровень благосостояния общества, тесно связан с разработкой и внедрением разного вида проектов народного хозяйства. Серьезной задачей государственной экономической политики является ре-

гулированіс потока новых проектов, для этой цели используя акты законодательства и, тем самым допуская, внедрения только таких проектов, доход от которых превышает убытки.

Одним из принципов, акцентированных в законодательных актах Латвии, а так же документах планирования политики окружающей среды многих стран мира, является долговременное развитие. В Латвии этот принцип внедрен в закон Об охране окружающей среды.

В главных постановках долговременного развития Латвии тесно связаны три области – окружающая среда, экономика и социальные вопросы. Ввиду требований актов законодательства, все проекты народного хозяйства подвержены процедуре оценки влияния на окружающую среду. В Латвии процедура оценки влияния на окружающую среду базируется на законе Об оценке влияния на окружающую среду и соответствующими правилами Кабинета министров. Соблюдение процедуры оценки влияния на окружающую среду обеспечивает Государственное бюро по оценке влияния на окружающую среду.

Учитывая то, что по сути, влияние на окружающую среду является последствием планированного действия (далее в тексте – проекта) 4,28 , оценка влияния является необходимой для своевременной оценки возможных влияний проектов, обобщения ожидаемого дохода и убытков, проведения выводов и — в конечном итоге — принятия решения о внедрении или отклонении данного проекта. Существенной частью оценки влияния проекта на окружающую среду является оценка влияния проекта на социально – экономическую среду, проведение которой осуществляется на основе принципа равновесия окружающей среды и народного хозяйства, установленного в законе Об оценке влияния на окружающую среду 1,3ст. .

Включение оценки влияния проекта на социально – экономическую среду в процедуру оценки влияния проекта на окружающую среду можно определить как относительно новое явление. Так, например, в Англии с 1988 по 1992 год только в 43% из 110 процедур была включена оценка влияния на социально экономические факторы 5,11р .

Сутью проведения оценки влияния проекта на социально -экономическую среду является *повышение уровня благосостояния общества как последствия оценки влияния проектов, таким образом способствуя развитию экономики, а так же, по мере возможности, уменьшая неблагоприятное влияние проектов на окружающую среду.*

Целью составления социально – экономического анализа является оценка того, способствует ли определенная политика правительства, самоуправления или предпринимательской деятельности повышению эффективности экономики.

Социально – экономическую оценку дефинируют по разному, к примеру:

1) оценка и подсчет изменений в обществе, созданных в результате применения широкого спектра технологий (*Wolf, 1974*) 5,10р ;

2) систематическое оценение влияний политической или предпринимательской деятельности как на общество в целом, так на отдельных членов данного общества (*Bowles, 1981*) 5,10р .

Основными требованиями к оценке влияния на социально – экономическую среду является определение разновидностей и продолжительности влияний, а так же определение влиянию подвластной территории. Оценка должна дать ответы на следующие вопросы:

- кто будет подвластен влиянию;
- как долго будет продолжаться влияние;
- величина влиянию подвластной территории 5,11-14р .

В актах законодательства Латвии, как отдельные объекты анализа процедуры оценки влияния на социально – экономическую среду определены следующие:

- населенность территории, ландшафты с исторической, археологической, культуроисторической ценностью 1,11ст. ;
- объем планированного действия, в том числе, величина влиянию подвластной территории, число населения в данной территории, угрозы здоровью человека, форма и интенсивность использования почвы 2,2бст. ;
- влияние на здоровье человека, материальные ценности, культурное, археологическое и архитектурное наследство, а так же оценка взаимодействия этих областей 3,8 ст. .

Основываясь на требования актов законодательства, Государственное бюро по оценке влияния на окружающую среду разрабатывает программу проведения оценки влияния проекта на окружающую среду 1,16 ст. , схематическая модель которой показана в 1.рис.

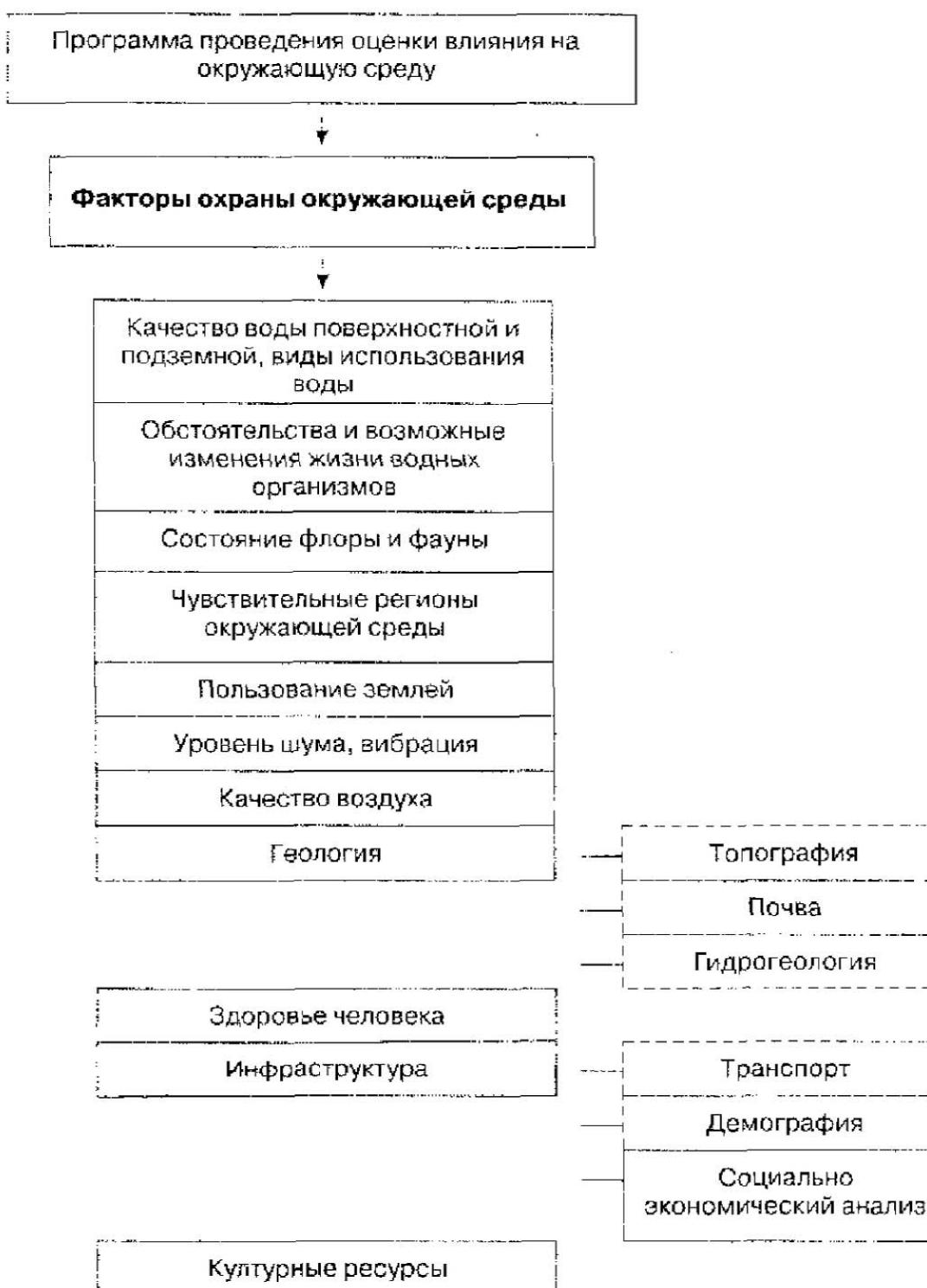


Рис.1. Модель программы проведения оценки влияния проекта на окружающую среду

В идеальном случае, программа проведения оценки влияния на окружающую среду должна быть основой уравновешенной политики принятия решения как в государственном, так в региональном уровне.

Целью разработки программы является предварительное идентифицирование действий, которые могут оказать отрицательное влияние на природные ресурсы, качество окружающей среды в государственном или региональном уровне, а так же на здоровье и безопасность населения. Для достижения этой цели, программа должна содержать полный спектр оценки проекта.

Как можно наблюдать в схеме программы (1.рис.), нынешняя модель в основном акцентирует факторы охраны окружающей природы, в которые включены так же вопросы, более связанные с оценкой влияния на социально экономическую среду, к примеру, инфраструктура, транспорт и демография. Как показывает опыт других стран, полноценная оценка влияния на социально экономические факторы должна содержать такие вопросы, как (5,12 р)

- прямые показатели, экономического характера;
- косвенные показатели, экономического характера;
- демографию;
- недвижимость;
- инфраструктуру;
- социально — культурные показатели;

Ввиду вышесказанного, авторамы сделан вывод, что информация, собранная для подготовки оценки вылияния является недостаточной, если довольствоваться только требованиями нынешней модели программы. Таким образом, авторы констатировали, что: *в случае, если информация, полученная по ходу анализа проекта подвержена каким либо недостаткам — является несовершенной, ошибочной или ненадежной, может возникнуть проблема принятия решения о внедрении или отклонении проекта. В этом случае из процесса принятия решения в относительно ясных обстоятельствах можно попасть в неясные обстоятельства или в ситуацию повышенного риска.*

Для характеристики вышесказанного, авторы разработали общую схему программы, в которой выявлены два возможных варианта проведения процедуры по оценке влияния на окружающую среду (2.рис.).

В первом варианте (2.рис., левая сторона) программа проведения оценки влияния на окружающую среду предусматривает оценку влияния на окружающую среду, с оценкой отдельных вопросов социально — экономического характера. В этом случае, рабочий вариант и заключительный доклад, а так же принятие решения является критическими звенями процедуры, в связи возможностью последующих протестов местного общества против внедрения данного проекта.

Во втором варианте (2.рис., правая сторона), программа проведения оценки влияния проекта на окружающую среду предусматривает относительно разделенную оценку влияния на окружающую и социально — экономическую среду, памятую о их взаимодействии, таким образом снижая возможность искусственного выделения и противопоставления человека окружающей среде. В последствии, уменьшается возможность ошибки определения существенных влияний проекта, а так же нецелесообразного использования ресурсов производства.

Для уменьшения риска принятия решения, в анализе проектов, по возможности, необходимо использовать главные критерии оценки влияния проектов, а так же применять несколько наиболее существенных методов оценки, к примеру:

1) метод дохода и убытков б,iv р — применение метода существенно в меру того, что возможно проведение оценки всех доходов и убытков проекта, таким образом позволяя определить окончательный результат проекта;

2) определение чистой стоимости проекта методом дисконта денежного потока 7,11р — метод позволяет объективно определить действительную стоимость доходов и убытков проекта, которая может существенно отличаться от оценки доходов и убытков проекта перед дисконтом денежного потока, таким образом отдаляя ошибочную информацию от ответственного вынесителя решения;

3) определение ценности "продуктов окружающей среды" методом "условного опроса"

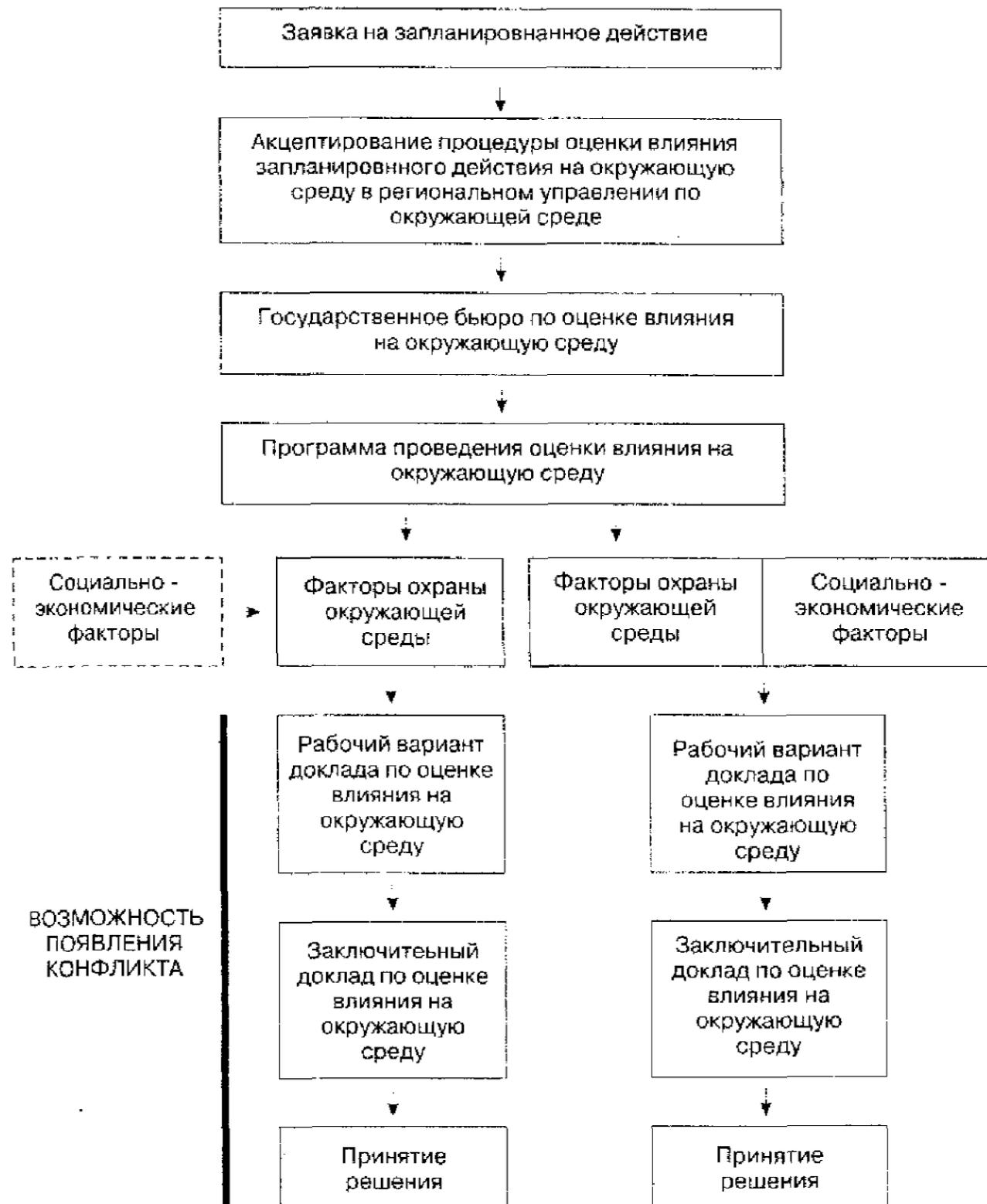
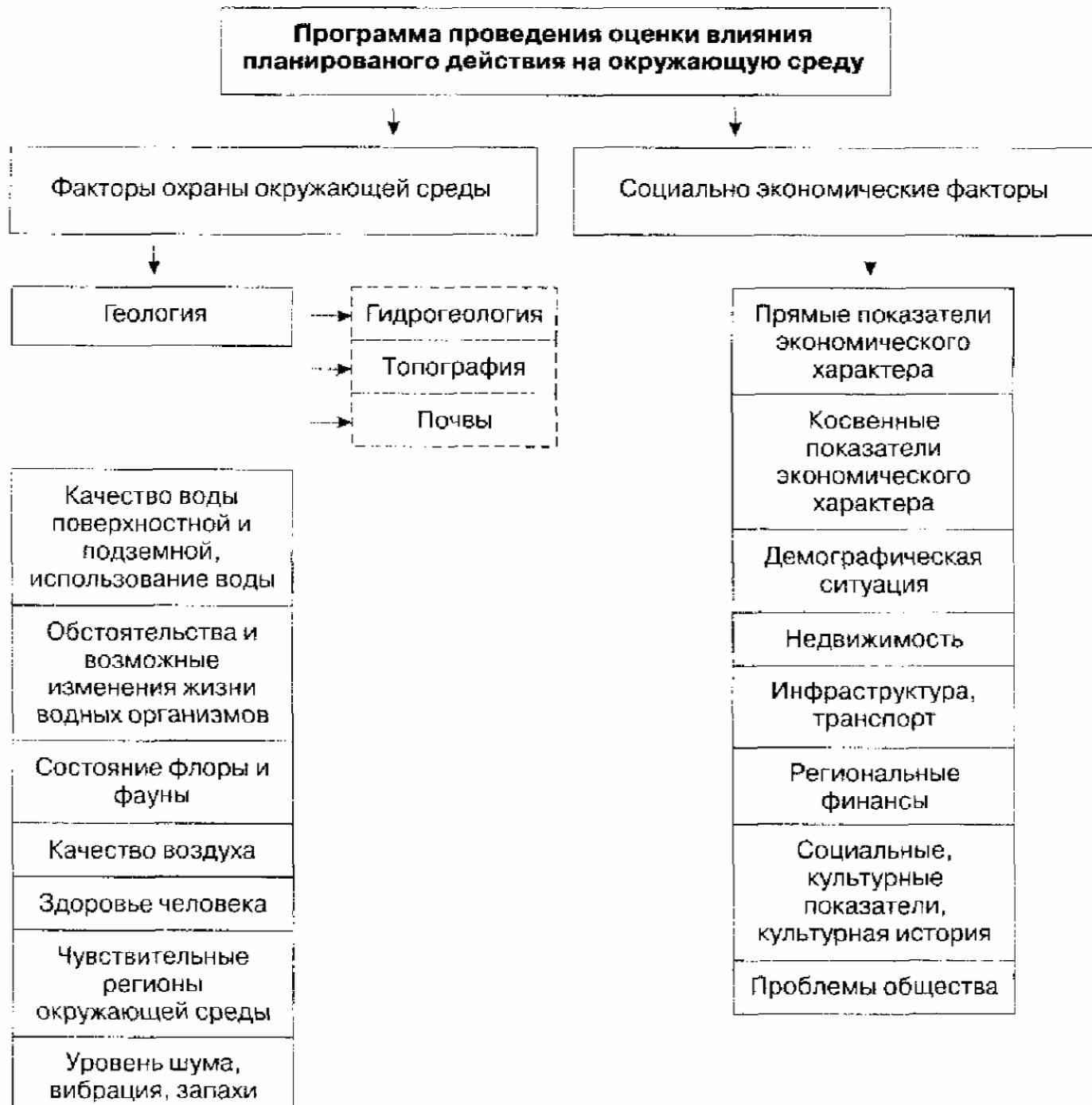


Рис.2. Возможности конфликтных ситуаций во время процедуры оценки влияния на окружающую среду

8,141.стр. — применение метода позволяет оценить те результаты проекта, которых невозможно определить, прямым образом применения метод доходов и убытков; таким образом этот метод является дополнением метода доходов и убытков.

Анализируя доклады по оценке влияния трех, разных по сути, проектов народного хо-



**Рис. 3. Дополненная модель программы оценки влияния проекта
на окружающую среду**

зяйства Латвии на социально – экономическую среду, проведенных с 1999 года – Строительство полигона по хозяйствованию бытовых отходов Южнолатгальского региона , Строительство завода по производству сульфата целлюлозы и Строительство склада перегрузки минеральных удобрений , авторы констатировали ряд недоработок, наиболее существенные из которых перечислены ниже:

- пренебрежение несколькими влияниями проектов;
- расбросанность информации и результатов анализа;
- предъявление ожидаемых доходов и убытков проекта без применения метода дисконта денежного потока;
- недостаточный анализ дополнительных выгод проекта.

Однако, наиболее существенной проблемой проведения оценки влияния проектов смело можно назвать доминирование основательного анализа изменений качества природной

среды над анализом влияния проектов на социально – экономическую среду. Такой подход в разработке оценки проектов, по мнению авторов, не может соответствовать концепции долговременного развития окружающей среды.

Для способствованию улучшению проведения процедуры по оценке влияния проекта, авторами разработана дополненная модель оценки влияния, в котором параллельно влиянию на окружающую среду в полном объеме анализировано и влияние на социально – экономическую среду. Новая, дополненная модель программы, разработанная на основе существующей программы (рис.1), показана в рис. 3.

Как показано в рис. 3, для обеспечения качественной подготовки доклада по оценке влияния проекта, становится необходимым изменить содержание программы, по мере возможности яснее отделяя оценку влияния на социально – экономической среды от оценки влияния на окружающую среду.

Новая модель содержит восемь, основных социально – экономических факторов. Но, необходимо принимать во внимание то, что отдельные факторы возможно причислять как к факторам охраны окружающей среды, так и социально – экономическим, к примеру, фактор здоровья человека, который по сути является социальным, но получает влияние от изменений в других факторах окружающей среды – воздуха, воды и почвы. В то же время изменения качества здоровья людей прямо влияет на экономические факторы.

Таким образом, на практике возможны и программы с иной структурой, но становится существенно необходимым включить в программу все те факторы, на которых оказывает влияние проект. Кроме того, возможные влияния проекта могут образовывать цепи влияний, в последствии того, как влияние на конкретный фактор имеет отражение на другой фактор. Это может послужить объяснением, почему в процедуре оценки влияния, в идеальном варианте, используется общее исследование социально – экономических факторов, целью которой является поддержание цепи влияний, таким образом содействуя достижению максимально высокого качества проведенного анализа.

В сущности, доклад по оценке влияния на окружающую среду должен образовывать единое исследование, в котором объединены влияния проекта по всех стадиях его деятельности. Изменения в проекте как последствие разработанного доклада по оценке влияния должны способствовать повышению ожидаемого результата проекта, тем самым предопределяя принятие решения о внедрении проекта.

Выводы

1. Оценка влияния проектов на окружающую среду является обязательным и необходимым звеном внедрения новых проектов народного хозяйства, в соответствии с принципами долговременного развития окружающей среды;
2. Процесс подготовления оценки влияния проекта на окружающую среду начинается с подготовления программы, определяющей, подлежащие оценке, социально -экономические и факторы окружающей среды;
3. Нынешняя модель программы, в основном, акцентирует оценку влияния проекта на окружающую среду, с отдельными вопросами, более связанными с оценкой влияния на социально – экономическую среду;
4. Для обеспечения максимально высокого качества разработки доклада по оценке влияния проекта, необходимо сделать поправки в содержании программы, по мере возможности яснее отделяя оценку социально – экономической среды от оценки окружающей среды;
5. Программа проведения оценки влияния на окружающую среду предусматривает относительно раздельную оценку окружающей и социально – экономической среды, памятую о их взаимодействии, таким образом стараясь снизить возможность искусственного выделения и противопоставления человека окружающей среде;
6. Доклад по оценке влияния проекта на окружающую среду должен образовывать единое исследование, в котором объединены влияния проекта по всех стадиях его деятельности;
7. Для достижения качественного улучшения разработки оценки влияния на социально – экономическую среду, необходимо продолжение работы над совершенствованием про-

цесса подготовки доклада, таким образом способствуя, в будущем, повышению уровня благосостояния общества, основыванном на более высокой степени развития народного хозяйства.

Література

1. Закон Об оценке влияния на окружающую среду [Электронный ресурс] // Бюро по оценке влияния на окружающую среду — ресурс с декабря 2004 года <http://www.varam.gov.lv./ivnvb/default.htm>
2. Порядок оценки влияния планированого действия на окружающую среду [Электронный ресурс] // Бюро по оценке влияния на окружающую среду — ресурс с декабря 2004 года— <http://www.varam.gov.lv./ivnvb/default.htm>.
3. Порядок стратегическая оценка влияния на окружающую среду [Электронный ресурс] // Бюро по оценке влияния на окружающую среду — ресурс с декабря 2004 года— <http://www.varam.gov.lv./ivnvb/default.htm>.
4. Вирцавс М.В.Оценка влияния на окружающую среду — Рига: изд.Туриба, Высшая школа бизнеса, 2001. — 125 стр.(лат.яз.)
5. Methods of Environmental Impact Assessment.: Ed. By P.Morris, R.Therivel, 1995. — 378 p.
6. Guidelines for Benefit — Cost Analysis. Unpublished material //Ed. by Verve W.Loose — Parliament Buildings, Victoria, British Columbia — Parliament Buildings, Victoria, British Columbia, 1977.
7. Methods of Environmental Impact Assessment.: Ed. By P.Morris, R.Therivel, 1995. — 378 p.
8. Пахомова Н., Эндреас А., Рихтер А. Экологический менеджмент — Санкт — Петербург— Питер — 2003. — 536 стр.

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ

Вербіцька М.В.
Національний технічний університет "КПІ"

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ ЯК ОДИН ІЗ КРИТЕРІЇВ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ СЕКТОРОМ УКРАЇНИ.

Анотація

В статті розкриті основні положення оцінки рівня безпеки країни та спроба використання їх як критеріального показника при визначенні ефективності управління державним сектором економіки України.

Summary

The main idea of this article is using the ensure of economic safety like a sign of effective management in the government section.

Ключові слова: економічна безпека країни, індикативні показники, ефективність управління, державний сектор.

Вступ

В світлі останніх подій, що відбуваються в Україні досить важко говорити про питання економічної безпеки, ефективності управління державним сектором і т.д. з позицій, які були задекларовані раніше. І, навряд чи, ефективність управління державним сектором економіки виступає найбільш значущою проблемою для сьогоденого суспільства України, ніж подолання загроз економічної безпеки. Це звичайно може викликати сумніви стосовно визначеності підпорядкованості в назві статті, але з іншого боку, відсутність формально прописаного та науково розробленого критеріального апарату для визначення ефективності управління державним сектором спонукали автора до пошуку таких критеріїв. Методики, які застосовувались при визначені ефективності управління об'єктами державного сектору базувались на класичних показниках ефективності, що використовуються і при оцінці управління об'єктами приватного сектору. Але в роботах багатьох дослідників такий підхід вважається недоречним [12; 15] і автор поділяє їх думку. В роботі американських дослідників "Ефективность государственного управления" [14] обґрунтovується ефективність управління з позицій двох типів аналізів і один з них передбачає співвідношення витрат та результатів. Якщо прийняти до уваги, що забезпечення економічної безпеки країни виступає одним із першочергових завдань країни, а її функціональними підсистемами являються енергетична, інвестиційна, виробнича, науково — технічна, зовнішньоекономічна, фінансова, соціальна, демографічна, продовольча, екологічна, що пронизують і виступають інтересами діяльності державного сектору, то справедливо стверджувати, що забезпечення економічної безпеки країни може виступати критерієм для оцінки ефективності управління державного сектору.

Деякі теоретичні та практичні питання вирішення проблеми ефективності управління державним сектором економіки розглядаються в працях Л.Абалкіна, О.Балацького, В.Геє-

ця, А.Кукліна, Д.Львова, В.Мунтіяна, С.Сафонова, Л.Якобсона та інші. Але більшість з них зупиняється на ефективності функціонування державного сектору, або безпосередньому розгляді факторів, що забезпечують економічну безпеку. Мета ж даної статі покладена в спробі обґрунтування використання забезпечення економічної безпеки як критерію саме управлінського процесу державним сектором.

Постановка завдання

Обґрунтувати доречність використання забезпечення економічної безпеки держави як критерію ефективності управління державним сектором економіки, проаналізувати існуючі методики аналізу та визначити вузька з

Виділенням напрямів для подальших досліджень. За методологічну основу при розкритті даної теми автор використовував системний аналіз підбору показників економічної безпеки, методи оцінки ефективності управління з точки зору аналізів "витрат та результатів" і "витрати та вигоди", загально наукові методи обробки статистичних даних.

Результати дослідження

За основу дослідження оберемо класичне визначення ефективності управління — це результат, зіставлений із затратами на його досягнення (вони включають не лише прямі витрати на систему управління. А й витрати на реалізацію управлінських рішень) [4]. В оцінці ефективності управління будемо використовувати підхід з точки зору корисності для всього народного господарства.

Для спрощеного виду аналізу, зробимо припущення, що державний сектор представлений підприємствами виключно державної форми власності, хоча це виступає досить гіпотетичним припущенням і може привести до хибних висновків стосовно ефективності управління державним сектором, оскільки виключає з аналізу цілий пласт корпоративних підприємств з переважною часткою державної власності, що мають більш досконалій механізм господарювання та рівень рентабельності. Але ми змушені вдаватись до таких припущень за умов відсутності розмежування по офіційним статистичним джерелам бази даних, яка б розмежовувала підприємства та результати їх діяльності на такі, як державні унітарні підприємства, державні корпоративовані підприємства, акціонерні товариства з переважною власністю держави. Автор повністю розділяє думку, яка висвітлена в статті А. Вісаріонова, що державний сектор представлений певним переліком угрупувань, єдність управління якими спостерігається тільки в середині даних, але не розповсюджується на весь сектор, саме завдяки поліементності форм власності, якими він представлений. [3]. З іншого боку, мета нашого дослідження не стосується безпосереднього описання механізму управління державним сектором, тому вважаємо наше припущення допустимим.

Під економічною безпекою (ЕКБ), відповідно до [8], розуміється захищеність економічних, політичних, екологічних, правових та інших потреб суспільства та його громадян. Також у відповідності з [1] ЕКБ — це сукупність умов та факторів, які забезпечують незалежність національної економіки, її стабільність та стійкість, здатність до постійного відновлення та самовдосконалення. Таким чином, виходячи з [7] правомірно стверджувати, що ЕКБ означає створення умов, які забезпечують:

- ✓ передумови для виживання в умовах кризи в майбутньому розвитку;
- ✓ захист життєво важливих інтересів країни та її території в відношенні ресурсного потенціалу, збалансованості та динаміки розвитку;
- ✓ створення внутрішнього імунітету та зовнішньої захищеності від дестабілізуючого впливу;
- ✓ конкурентноздатність країни на світових ринках, об'єктів та територій на внутрішньому ринку та стійкість фінансового положення;
- ✓ забезпечення пристойних умов життя та стійкого розвитку особистості;
- ✓ забезпечення збереження біосфери.

Загальною умовою вирішення проблеми забезпечення ЕКБ з будь-якого з названих напрямів являється наявність ресурсів для розширеного відтворення [7; 6; 5]. І тому ряд трак-

тувань з приводу цього поняття, сформульованих до теперішнього часу, враховують дану умову. Так, зокрема відповідно [5], економічна безпека держави визначається як складна багатофакторна категорія, що характеризує здатність національної економіки до розширеного відтворення з метою задоволення на певному рівні потреб населення та держави, протистояння дестабілізуючому впливу факторів, які складають загрозу нормальному розвитку країни, для забезпечення конкурентноздатності національної економіки в світовому господарстві. Там же акцентується увага на необхідності забезпечення здатності окремих економічних суб'єктів — господарських одиниць до стійкого розширеного розвитку. Ця умова є досить важливою, не дивлячись на те, що ЕКБ держави може деякий час підтримуватись в умовах нарощання рівня загроз його економічним суб'єктам. Але це можливо лише на протязі досить нетривалого часу, по закінченню якого сумарний накопичений ефект зниження здатності економічних суб'єктів до розширеного відтворення призведе до неповоротного послаблення здатності держави для забезпечення ЕКБ.

Для характеристик ЕКБ в [9] пропонується три типи показників:

- 1) рівень економічного розвитку, тобто ВВП на душу населення;
- 2) економічне зростання, тобто темп приросту ВВП на душу населення;
- 3) економічна політика, тобто відношення продукції держпідприємств до ВВП, держспоживання до ВВП, дефіциту бюджету до ВВП, темпи інфляції і тому подібне.

Для України проблема забезпечення ЕКБ набула виключної актуальності в наслідок прогресуючих в останні 10 років деструктивних явищ в різноманітних секторах економіки.

Основною метою дослідження ЕКБ держави являється встановлення ступеня загроз безпеки та її рівень, вияв причин їх появи, визначення способів та можливості протидії загрозам. Досягнення поставлених вище цілей можливе лише при глибокому аналізі стану регіонів та держави в цілому, спираючись на методи системного підходу та системного аналізу.

В сукупності показників моніторингу ЕБК виділяється три основних [10] виділяється три основних типи показників:

- ✓ показники критеріального типу, за значеннями яких можна робити судження про стан безпеки держави. Ці показники служать індикаторами загроз ЕКБ і можуть також називатись індикативними показниками;
- ✓ показники, які безпосередньо формують індикативні показники, і показники управлінських впливів, зміна яких здійснює безпосередній вплив на індикативні показники. Цю групу можна назвати показниками 1-го рівня;
- ✓ додаткові показники моніторингу загроз ЕКБ, які здійснюють опосередкований вплив на стан загроз ЕКБ. Їх можна назвати показниками другого рівня.

На базі даних показників формується індикативний блок діагностування загроз ЕКБ. Індикативні блоки відображають групування об'єктів моніторингу загроз ЕКБ. Вони формуються відповідно [10], на основі наступних принципів:

- відображення найбільш загальних аспектів загроз ЕБК;
- виділення найбільш істотних об'єктів моніторингу, які можуть бути віднесені до об'єктів критеріального типу;
- агрегування об'єктів моніторингу за спільністю їх природи та напрямком впливу на рівень ЕБК;
- можливість інформаційної підтримки показників, які визначають значення розглядуваного індикативного показнику;
- зручність та можливість класифікації станів для об'єктів моніторингу в кількісній та якісній формі.

З врахуванням даних принципів пропонується утворити наступні індикативні блоки (сфери) для аналізу ЕБК: 1) енергетичний блок; 2) інвестиційний блок; 3) виробничий блок; 4) науково — технічний блок; 5) зовнішньоекономічний блок; 6) фінансовий блок; 7) соціальний блок; 8) блок ринку праці; 9) демографічний блок; 10) кримінальний блок; 11) продовольчий блок; 12) екологічний блок.

Базою для застосування описаних показників можуть виступати підприємства, що зали-

Хід приватизації об'єктів гр. Б, В, Г в основних галузях економікистаном на 01.07.2004 р.

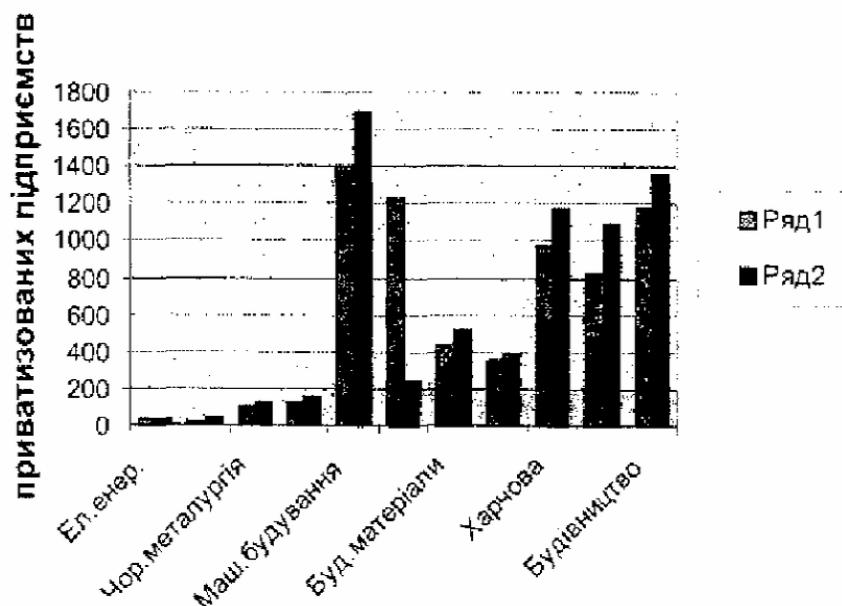


Рис.1. Хід приватизації по галузям за станом на 01.07.2004 р.

шились в державній власності.

Пан М. Чечетов в аналізуючи підсумки та завдання приватизації в Україні [13], говорить, що за весь період приватизації роздержавлено більше 93 тисяч об'єктів. З 1992 по 2003 роки включно форму власності змінили 90 449 підприємств (з них 24 025 — державні та 66 424 — комунальні). За І півріччя 2004 року було приватизовано 2 540 об'єктів (з них 480 — державної форми власності, 2060 — комунальної).

Серед загальної кількості промислових підприємств, які змінили форму власності (6547), підприємства обробної промисловості становлять 98,2% (6428), зокрема підприємства харчової промисловості — 11,6% (758); машинобудування — 31,2% (2046).

- кількість підприємств всього у галузі.
- кількість приватизованих підприємств.

За обсягами виробництва реформовані промислові підприємства переважають підприємства державної та комунальної власності в 2,9 рази. Цими підприємствами фактично вироблено продукції на 118044, 1 млн. грн., що становить 51,5 % від загального обсягу промислового виробництва. Частка продукції таких підприємств у добувній промисловості становить 40%, обробній — 54 %, у виробництві і розподілі електроенергії газу і води — 45, 1 %. Вищою за середнє значення по промисловості була частка продукції, виробленої реформованими підприємствами, за такими видами діяльності, як видобування неенергетичних матеріалів — 72,1%, металургія та оброблення металу — 70,3 %, виробництво машин та устаткування — 66, 3%, виробництво інших неметалевих мінеральних виробів (будматеріалів, скловиробів) — 64,5%. У структурі обсягів промислової продукції, виробленої зазначеними підприємствами, продукція підприємств обробної промисловості становила більше, ніж три чверті (81,2%), підприємств з виробництва і розподілу електроенергії, газу та води — 11,1%, підприємств добувної промисловості — 7,7%. За видами промислової діяльності прибутко-

во працювало у добувній промисловості 51,7% та 41,3% — в обробній. Обсяг роздрібного товарообігу реформованих підприємств в цілому по Україні в 2,9 рази більший, ніж товарообіг підприємств державної та комунальної власності.

Водночас у виробництві деревини та виробів з деревини і видобуванні енергетичних матеріалів на реформовані підприємства припадає менше чверті обсягів виробленої продукції. За результатами діяльності збитково працювало 54,9% реформованих підприємств [11].

Як бачимо, М. Чечетов в своєму аналізі використовує підхід в основу якого покладений критерій рентабельності, тобто з точки зору обрахунку виключно економічних показників, які не мають будь-якого забарвлення з корисності функціонування державних підприємств. Більш того, він як голова Фонду державного майна України виступає однією з ключових осіб, що формують економічну політику держави. Вище було зазначено, що даний напрямок є одним із показників забезпечення економічної безпеки країни, і використовує такі масштаби державного сектору як частка виробленої продукції держпідприємствами у ВВП, частка споживання державним сектором і т.ін. Якщо робити висновки стосовно ефективності функціонування підприємств обох секторів керуючись методикою, що використав М. Чечетов, то має місце думка про некоректність зроблених висновків та подальшої їх реалізації в економічній політиці України. Оскільки специфічним проявом державної власності та державних підприємств, як носіїв даного типу власності є задоволення суспільних інтересів, що не завжди є корелюваними з поняттями економічної ефективності. В свою чергу, це також не свідчить про те, що механізм управління такими підприємствами був обраний і здійснювався невдало.

В статті Е. Балацького "Информационный фактор в управлении государственным сектором" [2] подається досить цікава думка з приводу достовірності трактування статистичних показників та тенденцій, у функціонування державних підприємств та тих що змінили форму власності. Аналіз показав, що за приватизаційний період як в державних так і приватних підприємствах на першому етапі спостерігався значний спад показників ефективності, і це не є виключним недоліком управлінського механізму державним сектором, а причина полягає в макроекономічній нестабільноті та неготовності господарюючих суб'єктів обох секторів до відповіді на запити трансформаційних процесів, що відбувались в економічній системі на той час. По-друге, відмічена була закономірність, що "саме державні структури найбільш повно використовують ефект масштабу виробництва в якості фактору зростання та їх подрібнення веде до втрати місця в загальній макроекономічній ієархії" [2].

Цей рік для України відзначено продажем пакетів акцій, кожен з яких складає більше 90% статутного фонду, таких великих ВАТ, як "Дніпровський металургійний комбінат ім.. Дзержинського", "Криворіжсталь", "Павлоградвугілля". Продаж пакетів акцій тільки цих трьох об'єктів забезпечив отримання 6,37 млрд. грн., що становить більше 76 % коштів, отриманих від приватизації державного майна на початку 2004 року [13, 101]. Тобто фіскальна функція приватизації була виконана, чи дотримаються інвестори обіцянки по виконанню фінансових зобов'язань з погашення заборгованості перед бюджетом, з заробітної плати та поповнення обігових коштів на суму більше 1 млрд. грн., та майже 22 млн. США, і, чи уникнуть вони подрібнення таких промислових гігантів заперечуючи попередню тезу ефективності функціонування покаже час. А для нас це буде висновком стосовно доречності використання методик ефективності функціонування підприємств державного сектору та управління ним і повноти інформації, що використовуються у офіційних статистичних збірниках.

Підхід запропонований Е. Балацьким також в своїй основі визначення ефективності управління підприємствами державного сектору тяжіє до критерію рентабельності, що не зовсім співпадає з нашими пошуковими цілями.

Тому автор, виділяючи індикативні блоки економічної безпеки та описуючи методику оцінки рівня економічної безпеки стверджує, що підрахунок даних показників відносно державного сектору буде містити в собі підхід з точки зору корисності виконаних функцій об'єктами державної форми власності, а порогові значення даних показників вкажуть на ефективність управління останніми.

Висновки

Таким чином автор дійшов висновку, що 1) забезпечення економічної безпеки держави може використовуватись як критерій ефективності управління державним сектором економіки з підходу оцінки корисності здійснених заходів; 2) переважні методи використання показників рентабельності призводять до хибності висновків стосовно управлінських рішень, що мають негативний вплив в цілому на формування економічної політики України; 3) відсутність якісної та кількісної статистичної бази відносно суб'єктів державного сектору вимагають розробки законопроектів та методів статистичного аналізу які б врегульовували дане коло питань. Що полегшить та зробить прозорішим аналіз ефективності управління державним сектором; 4) потребують на своє негайне прийняття закони "Про управління об'єктами державної форми власності", "Про проведення приватизованого майна у державну та комунальну власність", "Про акціонерні товариства"; 5) трансформаційна процеси власності, на даному етапі, потребують поєднання приватизації з іншими заходами з реорганізації державних підприємств організацій в окремих секторах економіки; 6) залишаються відкритими питання формування критеріального апарату ефективності управління державним сектором України, а розглянутий критерій слід сприймати як пропозицію до подолання даного вузького місця в практиці та теорії господарювання.

Література

1. Абалкин Л.И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопросы экономики. — 1994. — № 12. — С. 4-13
2. Балацкий Е. Информационный фактор в управлении государственным сектором http://www.ptpri.ru/4_99
3. Виссарионов А., Федоров И. Государственный сектор: границы, контроль, управление // Экономист. — 2003. — № 6.— С.3
4. Державне управління: Навч. Посібник / А.Ф. Мельник, О.Ю. Оболенський, А.Ю. Васіна, Л.Ю. Гордієнко; За ред. А.Ф. Мельника. — К.: Знання-Прес, 2003. — 343 с.
5. Жаліло Я.А. Економічна безпека країни як інтегральна характеристика стану економічної системи // Вісник УБЕНТЗ. — 1998. — № 6. — С.10 — 14
6. Кваснюк Б.Є. Економічна безпека України // Вісник УБЕНТЗ. — 1998. — № 6. — С. 6-10
7. Концепція економічної безпеки / Кер. Проекту В.М. Геєць. — К.: Логос, 1999. — 56 с.
8. Моделирование устойчивого развития как условие повышения экономической безопасности территории / Татаркин А.И., Львов Д.С., Кукин А.А., Мызин А.Л., Богатырев Л.Л. Коробицин Б.А. Яковлев В.И. — Екатеринбург: Изд-во Уральского университета, 1999.— 276 с.
9. Мунтиян В.И. Экономическая безопасность — фактор устойчивого развития. — К.: Знання, 1999. — 427 с.
10. Научно-техническая безопасность регионов России: методические подходы и результаты диагностирования / А.И. Татаркин, Д.С. Львов, А.А. Кукин, А.Л. Мызин и др. / Под ред. А.И. Татаркин, А.И. Кукин. — Екатеренбург: Изд-во Уральского университета, 2000. — 416 с.
11. Про діяльність підприємств, які змінили форму власності за 2003 рік. — К. Держкомстат, 2004. — С.9,31
12. Ходов Л.Г. Основы государственной экономической политики: Учебник. — М.: Изд-во БЕК, 1997. — 332 с.
13. Чечетов М.В. Підсумки та завдання приватизації в Україні // Статистика України.— 2004. — № 3. С.95 — 103
14. Эффективность государственного управления: Пер. с англ. / Общ. Ред. С.А. Батчикова, С.Ю. Глазьева. — М.; Фонд "За экономическую грамотность", "Российский экономический журнал", Изд-во АО "Коматбанкир", 1998. — 848 с.
15. Якобсон Л.И. Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика. — М.: Изд-во МГУ, 2000. — 2000. -365 с.

Дем'охін В.А.
канд. техн. наук
Верховна Рада України

КОНСТИТУЦІЙНА РЕФОРМА: ПРОБЛЕМИ Й ЗАКОНОДАВЧОЇ ПОВНОТИ ЗАДЛЯ ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Анотація

Розглядається інституціонально-процедурний звіс формування національної економічної системи України. Внесенням змін до Конституції України в 2004 році подолано статус її "недоторканості", який зберігався протягом восьми років. Пропонується вважати цей факт суспільного життя в якості об'єктивного чинника, на базі якого стає можливим здійснити нагальні перетворення у законодавчому забезпечені поступового переходу економіки України на інноваційну модель розвитку. Обґрунтовані пропозиції щодо першочергових змін у законодавстві України, спрямованих на забезпечення дійсного руху в економічних перетвореннях.

Summary

It is considered the institutional and procedure cut of formation of national economic system of Ukraine. Modification in the Constitution of Ukraine in 2004 overcomes the status of its "inviolability" which was kept within eight years. It is offered to count this fact of a public life as the objective factor on the basis of which there is an opportunity to carry out essential transformations to legislative maintenance of gradual transition of economy of Ukraine on innovative model. Offers concerning prime changes in the legislation of Ukraine directed on maintenance of the valid movement in economic transformations are proved.

Ключові слова: національна економічна система, програма економічного та соціального розвитку, законодавче забезпечення.

Вступ

Економічна теорія розглядає економіку країни, як систему економічних відносин у просторі всіх форм економічного життя, які притаманні саме цій країні. Зрозуміло при цьому, що національна економіка формується як продукт синтезу загальноекономічних процесів всіх рівнів, від світового до місцевого. Складність такого об'єкту дослідження, як національна економіка, обумовила використання протягом всього часу з появі цієї наукової економічної категорії найбільш досконалих наукових методів для її пізнання (можна сказати, з часів появи в Німеччині 1841 року першої цілісної теорії національної економіки Ф. Ліста). Вся історія економічних вчень, принаймні за останні два сторіччя, є значною мірою історією розвитку наукових методів прикладного аналізу та синтезу.

Стан науково-методичного забезпечення досліджень національної економічної системи України не в повній мірі відповідає можливостям сучасних наукових методів [1,2]. Серед іншого слід відзначити, що домінує використання методів теорії великих систем (системного аналізу) ІІ-го покоління, яке базується на результатах Л. фон Берталанфі, М. Месаровича, Д. Конторова та ін. В цей же час вже конструктивного рівня досяг розвиток системних методів ІІІ-ої хвилі (О. Малюта, К. Бейли та ін.).

Актуальність подолання зазначеного науково-методичного відставання загострилась у зв'язку з прискоренням основних процесів життєдіяльності в Україні на основі підвищеної політизації суспільства. Внесенням змін до Конституції України в 2004 році створений президент конституційного реформування [3,4].

Вкотре постає загроза випереджального й, нажаль не достатньо обґрунтованого, тиску політики на економіку. Зазначений процес є багатоплановим. Слід відзначити, що він роз-

вивається, насамперед, в просторі інституціональних і процедурних змін.

За цих умов необхідним постає обґрутування підходів для розробки і наступної реалізації законодавчих пропозицій щодо таких інституціональних і процедурних змін в державному регулюванні економікою, які б забезпечили не втрату руху України на шляху європейської інтеграції [5], на шляху принципового подолання існуючих економічних проблем [6], а, напроти, нарощування цього руху, насамперед, при переході до інноваційної моделі національної економічної системи [7].

Постановка задачі

В роботі вирішується обмежена задача в просторі інституціонально-процедурних механізмів формування та функціонування національної економічної системи.

Мета роботи

Обґрутування підходів щодо внесення змін у законодавче поле держави задля інституціонально-процедурного забезпечення процесів гарантованого формування сучасної національної системи України в умовах прийнятих змін до Конституції України.

Задача досягнення визначеної мети формально розглядається, як задача удосконалення системи S — системи діяльності з питань законодавчого забезпечення інституціональних процедурних механізмів формування та функціонування національної економічної системи в контексті її повноти замкненості.

Системна інтерпретація задачі наведена нижче, після виконання мінімально необхідних початкових дій в межах прийнятої науково-методологічної бази для дослідження.

Методологія

Багатоякісність та високий ступінь складності проблемних питань економічної політик зумовлює використання системного підходу у вигляді інваріантного моделювання, побудованого на основі теорії гіперкомплексних динамічних систем (ГДС) [8].

Результати дослідження

Вирішення визначеної задачі у схематичному викладенні може бути представленою сукупністю 6 наступних кроків:

$$\rightarrow (Info)_0 \rightarrow S_0 \rightarrow S \rightarrow R(S) \rightarrow Res \rightarrow (fin\ info)_R,$$

де $(Info)_0$ — інформація щодо стану проблеми дослідження на конкретно-предметній мові;

S_0 — оператор переведу $(Info)_0$ до системноутворюючого середовища;

S — система діяльності (ГДС);

$R(S)$ - дослідження S методами теорії ГДС;

Res - результат на мові ГДС;

$(fin\ info)_R$ - результат на конкретно-предметній мові.

Інформація щодо стану проблеми дослідження на конкретно-предметній мові $(Info)$ представляє собою підсумки аналізу рівня системності в діяльності щодо законодавчого захисту інституціонально-процедурних механізмів формування та функціонування національної економічної системи.

Аналізу підлягала діяльність законодавчої і виконавчої влади в Україні, а також, для порівняння, в Російській Федерації, Республіці Білорусь, Польщі, Угорщині та Болгарії [9–11]. Предметом для аналізу були:

в інституціональному зразі;

а) розподіл функцій щодо регулювання економікою серед сукупності органів державного управління національною економікою (парламент (верхня та нижня палати)), адміністрація(канцелярія) президента, кабінет міністрів, рада національної безпеки, центральні органи виконавчої та судової влади);

б) особливості документообігу за часовими характеристиками.

В тому числі оцінювались і особливості, власне, законодавчого процесу [12], як чинника системоутворюючого середовища.

Базовою основою для оцінок були конституції країн та закони про діяльність парламентів та урядів.

В якості поточного висновку можна відмітити, що в Україні існує первісне системоутворююче середовище (в межах задачі, що розглядається) вищої якості ніж в РФ, Польщі, Болгарії та Угорщині.

Слід зазначити, що тільки в Республіці Білорусь в практиці формування і функціонування національної економічної системи мають місце ознаки системної діяльності вищі за перші три загальних системних інваріанті (S₁ - гіперкомплексність, S₂ - динамічність, S₃ - структурність), а саме — S₄ — емергентність, S₅ - ієрархічність, S₆ - повнота замкненості, S₇ - цільові характеристики діяльності.

Визначення системи діяльності $S = \{S_n\}$ пов'язано з конкретним набором системних інваріантів.

$$S = \sum_{i=1}^{n=6} \{S_i\},$$

Попередній аналіз дозволяє зробити висновки про припустимість, на начальному етапі вдосконалення цієї системи діяльності S, мінімальної повноти системних якостей ($n > m$) та представлення S, як незамкненої системи, що буде доповнюватись. В межах задачі прийнято $n = 6$ (тобто сукупність системних якостей включає також повноту замкненості). За цього припущення задача вибору оптимальної системної моделі — не розглядається. Слід відзначити, що, навіть, такий рівень обмежень дозволяє отримати конструктивний результат в наявних на Україні умовах.

Після досягнення в практиці державного регулювання національною економікою найпростішого системного рівня буде реалістичним і подальший перехід до вищого рівня системності в функціонуванні інституціонально-процедурних механізмів регулювання економічним життям України.

У відповідності до операціоналізму теорії ГДС в узагальненому вигляді систему S можна представити в такому вигляді

де i - індекс якості, який визначає спосіб опису сукупності системних інваріант {S_i}.

Для спрощення в задачі прийнятій лише один спосіб опису S — інформаційний.

Представлення гіпердинамічної системи діяльності S будується через представлення її системних інваріант - гіперкомплексності S₁, динамічності S₂, структурності S₃, емергентності S₄, ієрархічності S₅, повноти замкненості S₆:

$$S_1 = P_1 S_0 = \{(a_1, a_2), (z_1, z_2), (d_1)\} = \{a_a\}, \{z_z\}, \{d_d\}, \\ a = 1, 2, z = 1, 2, d = 1 \text{ (тобто порядок системи } m_s = 2, 2, 1\text{);}$$

$$S_2 = P_2 S_0 = \{Y_{a1, a2}, Y_{(z, z)}, Y_{d1}\} = \{y_{11}, y_{22}, y_{33}\};$$

$$S_3 = P_3 S_0 = \{\Gamma_A, \Gamma_Z, \Gamma_Z\} = \{Y_S\};$$

$$S_4 = P_4 S_0 > E(S) = 2;$$

$$S_5 = P_5 S_0 > Q(S) = 3 \text{ (тобто ієрархічний ранг системи } k_s = 3\text{);}$$

$$S_6 = P_6 S_0 = \{N_{n, q}\}, n = 1, \dots, 5, q = 1, \dots, 3,$$

де $P_n S_0$ — оператор формування системних інваріант із системоутворючого середовища.

Не виходячи за межі схематичного викладення розв'язання задачі, слід відмітити наступне:

гіперкомплексність незамкненої системи в мінімізованому вигляді складається з наступних елементів — Верховна Рада України (a_1), Кабінет Міністрів України(a_2), Конституція України(z_1), Бюджетний кодекс України(z_2), Закон України про Державний бюджет(d);

динамічність визначається кількістю реалізованих зв'язків і на кожному ієрархічному рівні (в цілому для S будемо мати - (2, 2, 0)) представляється за допомогою сукупності операцій інформаційної взаємодії (Y) або у вигляді діагональних елементів (y_{qq}) гіперкомплексної матриці системи S ;

для представлення структурності застосовується структурний граф системи (Γ_S) або гіперкомплексна матриця (Y_S);

взаємопов'язаність емергентності та ієрархічності дозволяє без втрати повноти представлення системи зразу переходити до другої з цієї пари системної якості, дійсно при наявності 2-х емергентних переходів в S має місце 3 ієрархічних рівняння $Q(S)$;

повнота замкненості S_6 оцінюється по кожній системній якості ($n = 1, \dots, 5$) кожного ієрархічного рівня q і для системи S при використанні відносних показників може бути представлена у наступному вигляді $\{(1, 0, 5, 0, 5)_{n=1}, (1, 0, 125, 0)_{n=2}, (1, 0, 125, 0)_{n=3}, (0, 5, 0, 5)_{n=4}, (1)_{n=5}\}$.

Слід відмітити, що в даному випадку дослідження повноти замкненості системи S здійснюються через оцінювання її повноти визначення. Остання - є найбільш високою за ієрархією задачею оцінки повноти замкненості.

Таким чином системна інтерпретація завдання по удосконаленню системи діяльності щодо законодавчого забезпечення інституціональних і процедурних механізмів формування та функціонування національної економічної системи буде виглядати, як збільшення повноти замкненості системи S , при чому таке збільшення, яке може бути здійснено за мінімально можливий у законодавчому процесі України час і при мінімальній гіперкомплексності.

Якщо залишити за межами представлення аналіз системної реалізації S з використанням можливостей гіперкомплексного операціоналізму, то результат Res можна представити через відображення модифікованої системи діяльності S_{mod} :

$$S_{mod1} = P_{mod1} S_0 = \{(a_1, a_2), (z_1, z_2, z_3, z_4), (d_1, d_2)\} = \{\{a_a\}, \{z_z\}, \{d_d\},$$

$a = 1, 2, z = 1, \dots, 4, d = 1, 2$ (тобто $m_{mod s} = 2, 4, 2$);

$$S_{mod2} = P_{mod2} S_0 = \{Y_{a1,a2}, Y_{mod(z,z)}, Y_{modd1,d2}\} = \{y_{11}, y_{mod22}, y_{mod33}\};$$

$$S_{mod3} = P_{mod3} S_0 = \{\Gamma_A, \Gamma_{modZ}, \Gamma_{modD}\} = \{Y_{modS}\};$$

$$S_{mod4} = P_{mod4} S_0 > E(S)_{mod} = 2;$$

$$S_{mod5} = P_{mod5} S_0 > Q(S)_{mod} = 3 \text{ (тобто } k_{mod s} = 3\text{)};$$

$$S_{mod6} = P_{mod6} S_0 = \{N_{mod n,q}\}, n = 1, \dots, 5, q = 1, \dots, 3.$$

Ясна справа, що система S_{mod} буде мати максимальну при прийнятих припущеннях повноту замкненості (не плутати з положенням теореми про неповноту в теорії ГДС)

$$\{(1, 1, 1)_{n=1}, (1, 1, 1)_{n=2}, (1, 1, 1)_{n=3}, (1, 1, 1)_{n=4}, (1)_{n=5}\}$$

Те, яким чином при переході на конкретно-предметну мову слід інтерпретувати результат розв'язання задачі наведено у висновках.

Висновки

В умовах вже розпочатого конституційного реформування, задля збереження вірного співвідношення між економікою та політикою, необхідно віддати пріоритет вдосконаленню законодавчого забезпечення економічного розвитку України, і насамперед, інституціональних і процедурних механізмів формування та функціонування національної економічної системи.

Стан проблеми можна суттєво покращити, навіть, за умов створення відповідної системи діяльності, яка б включала 6 перших системних якостей (в розумінні теорії інваріантного моделювання на базі ГДС) при гіперкомплексному порядку системи $m_{mod,s} = 2, 4, 2$ (представленому через багатомірне число) та ієархічному ранзі $k_{mod,s} = 3$.

Для чого необхідно:

терміново (як це допускає законодавчий процес в Україні) прийняти зміни до Конституції України, в яких однозначно (на відміну від існуючого положення) встановити в розділі VI "Кабінет Міністрів України" повноваження Уряду щодо розробки проекту закону України про Державну програму економічного та соціального розвитку України (часовий цикл планування — можливо слід уточнити) та подальшого виконання прийнятої програми з шорічним звітуванням про хід її виконання, при чому Державна програма повинна бути базою для формування Державного бюджету;

відповідне посилання необхідно внести до статті Конституції України про повноваження Верховної Ради України (розділ IV „Верховна Рада України“) стосовно затвердження у формі прийняття закону Державної програми економічного та соціального розвитку України, внесення змін до неї, контролю за виконанням та прийняття рішення щодо звіту про виконання програми;

прийняти Закон про Кабінет Міністрів України, в якому на рівні деталізації прийнятої в Бюджетному кодексі України представити змістовні та процедурні операції щодо розробки та прийняття Державної програми економічного та соціального розвитку України;

внести зміни до Бюджетного кодексу України стосовно змістової та процедурної узгодженості щодо розробки Державної програми та Державного бюджету;

завершити формування системи економічного стратегічного планування в державі прийняттям відповідного закону про систему економічного прогнозування та планування в Україні.

Література

1. Науково-освітній потенціал нації: погляд у ХХІ століття / За ред. Литвина В.М. — К.: Навч. книга, 2004. — Кн.1 — 638с.
2. Науково-освітній потенціал нації: погляд у ХХІ століття / За ред. Литвина В.М. — К.: Навч. книга, 2004. — Кн.2 — 672с.
3. Конституція України // Ред. від 1 грудня 2004 / — Верховна Рада України, <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main>.
4. Закон України "Про внесення змін до Конституції України" // Верховна Рада України, <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main>.
5. Стратегія економічного та соціального розвитку України (2004-2015 роки) "Шляхом європейської інтеграції" / Гальчинський А.С., Геєць В.М. та ін.. — К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. — 416с.
6. Зубець М.В., Панасюк Б.Я. Актуальні проблеми економіки України. — К.: Аграрна наука, 2004. — 84с.
7. Дем'юхін В.А. Инновационная среда — в переходной экономике Украины: проблемы создания, перспективы существования // Економічна політика України: актуальні проблеми. Зб. матеріалів до парламентських слухань. / Гуренко С.І., Дем'юхін В.А. — К., 2004. — 98с.
8. Малюта А.Н. Гиперкомплексные динамические системы. — Львов: Выща школа. Ізд-во при Львов. ун-те, 1989. — 120с.
9. Глазьев С.Ю. Принципы современной социально-экономической политики, проводимой в России. Ожидаемые последствия и возможные альтернативы // МИФИ, <http://www.glazev.ru/print>.
10. May В.А. Экономическая политика России на пути к рыночной демократии: завершение посткоммунистической трансформации и приоритеты догоняющего развития // Институт экономики переходного периода, <http://www.iet.ru/personal/may/rus-econ1.htm>.

11. Мижей К. Экономические реформы в Украине: время новой волны // Зеркало недели. – 2004. – №28 (503). – С.7.
12. Ющик О.І. Теоретичні основи законодавчого процесу. – К.: Парламентське видавництво, 2004. – 519с.

Овчаренко Л. В.

канд. екон. наук

Київський юридичний інститут

МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ І ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.

Анотація

Стаття присвячена розгляду питань інноваційного підприємництва, ролі держави в регулюванні ринкових механізмів, які формують умови становлення інноваційного процесу.

Особлива увага приділяється розвитку інноваційного підприємництва та його державної підтримки в умовах переходної економіки.

Розглянуті методи, які використовуються державними органами з метою стимулювання інноваційного підприємництва.

Summary

Article is devoted to consideration of questions of innovative entrepreneurship, role of the state in regulation of market mechanisms, which form conditions of the innovative entrepreneurship growth.

The special attention is given to development of innovative entrepreneurship and its state support in conditions of transi tive economy.

The methods are considered which are used by state bodies with the purpose to stimulate development of innovative entrepreneurship.

Ключові слова: інновації, інноваційне підприємництво, державне регулювання

Вступ

На етапі переходу до ринку перед Україною стоїть багато складних задач в усіх сферах суспільного життя. В економічній сфері першочерговим завданням є стабілізація та поступове зростання економіки. Перед країною стоять і важливі довгострокові, стратегічні цілі: досягнення рівня розвитку передових країн світу, входження рівноправним членом у систему світового господарства.

Однією з об'єктивних причин, що стають на перешкоді входженню України як повноправного партнера у світове господарство, є низька конкурентоспроможність її продукції на світових ринках. Вирішити цю проблему здатні лише нові технології, залучення яких було основною передумовою економічного зростання багатьох країн.

Методологія

Особливої актуальності набувас в умовах переходу переходного періоду до ринкової економіки теоретичне осмислення проблеми інноваційного підприємництва, його сутності, поєднання ринкових та державних механізмів впливу на його становлення. Ці проблеми піднімаються в роботах таких українських економістів та науковців як Крулка М.І., Бажал Ю.М., Сизоненко В.О., Куценко Т.Ф. та інших.

В даній статі ми розглядаємо проблему державного регулювання. Метою даного дослідження є аналіз ступеню втручання держави в дію ринкових механізмів, які формують економічне середовище інноваційного процесу, державного значення інновацій. Дослідження

турнується на аналізі матеріалів законодавчого характеру, фактичного матеріалу, роботах українських та зарубіжних вчених.

Постановка задачі

Державна інноваційна політика в промислово розвинутих країнах спрямована на створення сприятливого економічного клімату для впровадження інновацій в діяльність підприємств і є, очевидь, зв'язуючою ланкою між сферою "чистої" (академічної) науки і завданнями виробництва.

Роль держави в сфері підтримки інновацій полягає в:

- ✓ сприянні розвитку науки, в тому числі прикладної, і підготовці наукових та інженерних кадрів (основне джерело інноваційних ідей);
- ✓ розробці різноманітних програм, спрямованих на підвищення інноваційної активності недержавних підприємств;
- ✓ наданні державних замовлень, в основному у формі контрактів, на проведення НДДКР, які забезпечують початковий попит на більшість нововведень, що в майбутньому знаходять широке використання в економіці країни;
- ✓ наданні податкових пільг, що формують стимулюючий вплив оточуючої зовнішнього середовища, обумовлює ефективність і необхідність інноваційних рішень окремих фірм;
- ✓ в ролі посередника в справі організації ефективної взаємодії академічної та прикладної науки, стимулюванні кооперацію в сфері НДДКР промислових корпорацій та університетів.

Перехід до ринкових відносин, процеси реформування економіки в Україні свідчать, що в чисельних програмах соціально-економічних перетворень невиправдано мало місця займають питання використання інновацій як фактора економічного зростання. Між тим, узагальнення світового досвіду дозволяє стверджувати, що неспроможність суспільства забезпечити інтенсивний розвиток новітніх технологій, наукових та організаційно-управлінських розробок зумовлює низьку ефективність реформ, відторгнення від економіки науково-технічної активності населення.

В Концепції науково-технологічного та інноваційного розвитку України, схваленою Постановою Верховної Ради України від 13 липня 1999 року № 916 — ХІУ, пікреслено, що "національні інтереси України вимагають негайних та ефективних заходів, спрямованих на збереження її науково-технологічного потенціалу, забезпечення ефективнішого його використання для подолання кризових явищ у економічному та соціальному розвитку."

Результати дослідження.

Інновація розглядається як поліваріантний процес створення нової продукції, технології та послуг, поєднаний із запровадженням нових організаційних та економічних форм, що забезпечують підприємству переваги перед конкурентами на тривалу перспективу, як форма підвищеної уваги до оцінки майбутніх запитів споживачів. Інновацію доцільно розглядати як процес, що об'єднує в собі науку, техніку, підприємництво та менеджмент в одну систему нововведень із специфічними властивостями та закономірностями. До останніх слід віднести високу затратність нововведень, високий рівень ризику та відсоток невдач, високу прибутковість у разі успіху, особливу роль кваліфікованого і творчого підходу до управління інноваційним процесом.

З погляду підприємництва економічна природа інновацій полягає у зміні доходу від ресурсів, а під кутом зору споживання вона уособлює зміну цінності задоволення потреби споживача, допомагаючи йому використовувати новий продукт або технологію.

Механізм інноваційного процесу представляє спосіб організації інновацій, сукупності спонукальних мотивів, економічних форм і методів управління системою нововведень. Головним спонукальним мотивом запровадження інновацій стає не потенційний прибуток як результат досягнення конкурентних переваг, мінімізації витрат, а можливість створити новий ринок або нову нішу на ринку, новий попит за рахунок появи на ринку принципово нових продуктів або диференціації існуючої продукції або послуг. Це означає, що відбува-

ється трансформація традиційних спонукальних мотивів до підприємництва та відповідно перегляд принципів економічної оцінки науково-технічних нововведень, дії конкурентних механізмів.

Серед методів управління інноваційним процесом провідне місце посідає державне регулювання. Саме держава визначає тип і структуру економічної системи, стан фінансово-кредитної та податкової систем. Вплив держави на розвиток інноваційного підприємництва визначає стан ринку науково-технічної продукції, співвідношення між пропозицією та попитом на результат інновацій. Міри впливу держави в області інновацій можна розділити на прямі та опосередковані. Співвідношення їх визначається економічною ситуацією в країні і обраній в зв'язку з цим концепцією державного регулювання — з акцентом на ринок чи на централізоване регулювання. Як правило, в період економічного спаду характерне переважання "кейнсіанського" підходу до державної економічної політики, який полягає в активному втручанні держави в економічне життя суспільства; в період підйому економіки бере верх консервативний підхід, що надає перевагу грі ринкових сил.

Світова практика свідчить, що сфера методів прямого регулювання (адміністративно-відомчий та програмно-цільовий) поступово звужується, тоді як сфера методів опосередкованого впливу (лібералізація податкового та амортизаційного законодавства, антимонопольного регулювання, сприяння подальшому розвитку інфраструктури, зовнішньоекономічна політика) — зростає. Для переходної економіки провідне місце займає переважання першої групи методів сприяння розвитку інноваційного підприємництва.

На наш погляд, основними напрямками державного регулювання інноваційного процесу виступають законодавчі аспекти інноваційної діяльності; участь у всіх етапах інноваційного процесу; створення інноваційних фондів; створення системи стимулювання інноваційної діяльності і т.д.

Характер наукової діяльності вимагає постійного втручання держави в процеси її розвитку, так як науково-технічним нововведенням притаманні: невизначеність витрат і результатів, значна тривалість переважної кількості науково-технічних проектів, високий рівень ризику та відсотку невдач. Доцільним є взаємоузгоджений розвиток державних наукових програм з інноваційним підприємництвом.

1). Захист прав суб'єктів інноваційної діяльності вимагає наявності законодавчих актів з питань інтелектуальної власності, державної патентно-ліцензійної діяльності; мінімізації діяльності антимонопольних механізмів на початкових стадіях науково-виробничого циклу. Слід зауважити, що правове регулювання інноваційних процесів є виключно прерогативою держави. Ми вважаємо, що законодавча база відносно інноваційної діяльності є повністю не сформована і не відображає в повній мірі всі сторони цього процесу. Ми маємо визначення інноваційної діяльності, яке дано в Законі України "Про інвестиційну діяльність" від 18.09.1991р. Інноваційна діяльність є "однією із форм інвестиційної діяльності, здійснюється з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво і соціальну сферу, що включає:

- ✓ випуск і розповсюдження нових видів техніки і технологій;
- ✓ прогресивні міжгалузеві структурні зрушенні;
- ✓ реалізацію довгострокових науково-технічних програм з великими строками окупності витрат;
- ✓ фінансування фундаментальних досліджень для здійснення якісних змін у стані продуктивних сил;
- ✓ розробку і впровадження нової, ресурсозберігаючої технології, призначеної для поліпшення соціального і екологічного становища."

Хоча нам здається, що потрібно виділити її також окремим законодавчим актом, який давав би тлумачення всім етапам інноваційного циклу.

Поряд з розробкою законодавчих норм, державі необхідно сформувати і підтримувати механізми, що забезпечують їх реальну діяльність (створення спеціалізованих арбітражних органів, наприклад "патентних судів").

2). Актуальність прийняття комплексу заходів, спрямованих на розвиток інноваційного

підприємництва викликано самою сутністю інновацій, значенням науково-технічної продукції для вирішення питань переходу від етапу трансформаційного спаду до етапу структурних зрушень. Якщо в період формування ринкових відносин та трансформаційного спаду в силу відсутності достатніх коштів в бюджеті та позабюджетних джерел фінансування перевага надається дії макроекономічних факторів, то в подальшому, зі зростанням конкурентної боротьби доцільним стає взаємоузгоджений розвиток державних наукових програм з інноваційним підприємництвом. Слід відзначити, що головна функція держави не повинна обмежуватися заходами по фінансовій підтримці інновацій, а охоплювати комплекс питань інвестування, комерційної реалізації значних проектів та нововведень, привласнення економічного ефекту від реалізації науково-технічних проектів, тобто виконання функцій сукупного підприємця.

Тільки за цих умов можливе забезпечення стратегічних, принципово нових технологій, науково-технічних нововведень з їх подальшим відтворенням.

3). Нам здається, що найбільш ефективним засобом розв'язання питань розподілу прав власності на об'єкти інтелектуальної власності може бути розвиток державних інноваційних науково-технічних фондів-організаційно-правової форми передачі прав власника від їх носіїв в державну власність. Вони утворюються по пріоритетних напрямках науково-технічного прогресу і здійснюють пошуковий відбір, оцінку та ведення програм, їх матеріально-технічне та фінансове забезпечення, реалізують на комерційних засадах нововведення. Здійснення інноваційним фондом прав управління від імені суспільства і майнових прав-привласнення доходів на вкладені кошти дозволяє, по-перше, збільшити обсяги попиту і пропозицій на науково-технічні розробки, а по-друге, робить державу своєрідним інвестором.

Для заохочення інноваційної діяльності в країнах з переходною економікою (Україна) можна запропонувати наступну систему стимулів: створення венчурних інноваційних фондів, що користуються податковими пільгами; зниження державних патентних зборів для індивідуальних винахідників; право на прискорену амортизацію обладнання; цілеспрямоване субсидування державою дрібного інноваційного бізнесу у формі дотацій (грантів); право об'єднання капіталів для спільного проведення НДДКР і т.і.

4). Враховуючи реальні можливості державного бюджету доцільно проводити розмежування інвестиційних та кредитних ресурсів по сферах та формах науково-технічної та інноваційної діяльності. При цьому треба відмовитися від політики підтримки всіх підприємств, її доцільно сконцентрувати лише на тих, які є рентабельними навіть за умов інформаційного спаду.

Необхідність державного регулювання інноваційних процесів викликана в першу чергу їх зростаючим значенням для економіки та суспільства в цілому.

Економічне зростання базується на поєднанні екстенсивних та інтенсивних факторів. В сучасну епоху можливості зростання випуску продукції та послуг за рахунок більшої занятості населення і включення в економічний оборот нових природних ресурсів стають все більш обмеженими. Вирішальне значення для економічної діяльності набувають інтенсивні фактори. В свою чергу зростання кваліфікації кадрів та продуктивності праці, характеристик матеріалів та обладнання, їх віддачі визначається досягненнями науки та техніки, їх покращенням та ступінню їх використання в народному господарстві, тобто розповсюдженням нововведень. Внесок науково-технічного прогресу в пріоріт валового внутрішнього продукта найбільш розвинутих країн складає від 75 до 100%. Таким чином, першим аспектом загальнодержавного значення інновації являється їх вирішальний вплив на макроекономічні показники.

Під впливом інноваційних процесів змінюється і структура економіки. За рахунок зростання ефективності використання ресурсів частина їх вивільнюється і перерозподілюється в інші сфери діяльності. Наприклад, зменшується доля зайнятих в сільському господарстві, збільшується доля зайнятих в сфері послуг. Інновації є причиною виникнення нових виробництв та галузей, та поступового відмірання та зникнення інших. **Вплив на структуру суспільного виробництва — другий аспект загальнодержавного значення інноваційних процесів.**

Інновації змінюють також економічну організацію суспільства. З'являються нові елементи

ти в спектрі основних гospодарських структур (наприклад, венчурні фірми, бізнес-інкубатори і т.і.), трансформується зміст взаємозв'язків між ними. Відбуваються зміни в структурі та реалізації різноманітних форм власності. Розвиваються нові технології управління. Вертикальний вплив все більшою мірою доповнюється горизонтальними зв'язками. Таким чином, третій аспект загальнодержавного значення інновацій — **суттєвий вплив на інституціональні економічні механізми**.

Вплив інноваційних процесів відчуває не тільки виробництво, але й практично всі сторони суспільного життя. Вдосконалюється структура споживання як матеріальних, так і нематеріальних благ. Динамічно змінюються правові, етичні та інші норми. Четвертий аспект загальнодержавного значення інноваційних процесів — **все більша тотоважність здібності нації до прогресу і її здатність впроваджувати нововведення**.

Інноваційні процеси набувають все більшого соціальногозвучання. Поряд з тим, що генеруємо інноваціями економічне зростання дозволяє підвищити рівень життя населення, нововведення часто сприяють рішенню проблем зайнятості шляхом створення нових високоплачуваних робочих місць. Підвищується рівень освіти та охорони здоров'я. **Вплив інноваційних процесів на соціальну стабільність -п'ятий аспект загальнодержавного значення інновацій.**

Інтенсивність інноваційних процесів значно загострила екологічні проблеми на сучасному етапі. З іншого боку, тільки використовуючи інновації, можливо гармонізувати відносини між людиною та природою. Науково-технічні досягнення дозволяють зменшити використання невідновлюваних ресурсів та зменшення викидів в атмосферу шляхом раціоналізації структури виробництва та споживання, а також розповсюдження рециклічних технологій. Таким чином, **вплив інновацій на оточуюче середовище — шостий аспект загальнодержавного значення інновацій.**

Сьогодні ми можемо говорити про значну інтернаціоналізацію гospодарського життя. Інноваційні процеси, часто з високою ступінню інтеграції, набувають міжнародного характеру. Кооперація різних країн в інноваційній сфері має місце в широкому спектрі форм — об'єднання ресурсів з метою отримання нових науково-технічних результатів, міжнародного трансферу технологій, створення світової науково-інноваційної інфраструктури, впровадження інновацій, що мають глобальний характер і т.і. При сучасних масштабах науково-технічного прогресу багато з інноваційних проектів можуть бути впроваджені лише при об'єднанні зусиль декількох країн. **Активізація міжнародного науково-технічного співробітництва — сьомий аспект загальнодержавного значення інновацій.**

Але повноцінна інтеграція в світові інноваційні процеси неможлива без наявності у країні відповідної науково-технологічної бази, а також механізму, що запечечує можливість сприймати інновації з-за кордону. Рівень та ефективність включення країни в міжнародний розподіл праці характеризується її позицією на світових ринках товарів та послуг, а також наявністю кваліфікованих спеціалістів. Ця позиція на сьогодні визначається інноваціями, що забезпечують конкурентоспроможність продукції. **Залежність глобальної конкурентоспроможності національної економіки від рівня розвитку інноваційних процесів — восьмий аспект загальнодержавного значення інновацій.**

Необхідність державного регулювання інноваційними процесами пояснюється не тільки їх загальнодержавним значенням, а також економічним змістом. З одного боку, на сьогодні інновації є основним засобом збільшення прибутку господарюючих суб'єктів за рахунок кращого задоволення ринкового попиту, зниження виробничих витрат в порівнянні з конкурентами. З іншого боку, в умовах класичних ринкових механізмів отримання науково-технічних результатів було б суттєво ускладнено, багато з нововведень не могли б бути впроваджені в гospодарську практику.

Висновки

Розглянувши механізм державної підтримки інноваційного підприємництва в Україні, автор прийшов до наступних висновків:

— по-перше, в цілому роль держави в сфері підтримки інновацій можна звести до наступних моментів: держава сприяє розвитку науки, в тому числі прикладної, і підготовці на-

укових та інженерних кадрів (основне джерело інноваційних ідей); в рамках більшості державних відомств існують різноманітні програми, направлені на підвищення інноваційної активності підприємництва; державні замовлення, в основному у формі контрактів, на проведення НДДКР забезпечують початковий попит на багато нововведень, які потім знаходять широке використання в економіці країни; податкові пільги та інші елементи державного регулювання формують стимулюючий вплив оточуючого зовнішнього середовища, що обумовлює ефективність і необхідність інноваційних рішень окремих фірм; держава виступає в ролі посередника в справі організації ефективної взаємодії академічної та прикладної науки, стимулює кооперацію в області НДДКР промислових корпорацій та університетів;

– по-друге, державне сприяння розвитку інноваційного підприємництва повинно зосереджуватися на питаннях інфраструктурного забезпечення інновацій, законодавчого удосконалення організації діяльності інноваційних фондів, стимулювання попиту шляхом заснування податкових пільг та пільгових кредитів для споживачів інноваційної продукції, всеобщого розвитку венчурного бізнесу.

Література

1. Закон України "Про інноваційну діяльність" від 04.07.2002 // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36 (зі змінами та доповненнями)
2. Україна. Президент. Послання Президента України до Верховної Ради України. Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціально-розвитку України на 2002-2011 роки. – Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України, 2002. – 74 с.
3. Державне регулювання економіки: Навч. посібник. / С.М. Чистов, А.Є. Никифоров, Т.Ф. Куценко та ін. – Вид.2-ге, допрац. І допов. – К.: КНЕУ, 2004. – 440с.
4. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України. – Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2001. – 608 с.
5. Овчаренко Л.В. Інноваційне підприємництво: світовий досвід та реалії України. – Економіка.Фінанси.Право., 2001, № 2, с.1-4

Пелих С.А.,

доктор економ. наук, профессор,

Академия управления при Президенте Республики Беларусь

ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Аннотация

В статье рассматривается роль и значение государственного регулирования социально-экономического развития стран с переходной экономикой. Развивается мысль о том, что возрастает роль государства в формировании Y и YI технологических укладов, которые и определяют облик страны в XXI веке. Показана роль государства в формировании стратегической составляющей конкурентоспособности промышленных предприятий страны и вообще всех производителей.

Summary

In article the role and value of state regulation of social and economic development of the countries with transitive economy is considered. The idea that the role of the state in formation Y and YI tech-

nological ways which determine shape of the country in XXI century grows develops. The role of the state in formation of strategic making competitiveness of the industrial enterprises of the country and in general all manufacturers are shown.

Ключевые слова: стратегическая составляющая конкурентоспособности, технологический уклад, CALS-технологии, информационное сообщество.

В экономике Белоруссии, как и в экономике стран Центральной и Восточной Европы, существует технологическая многоукладность, это связано со структурными технологическими особенностями развития хозяйственных систем. Смена технологических укладов, происходящая в масштабах мирового хозяйства, существенно влияет на поведение фирм, предприятий, отраслей промышленности, заставляя их вырабатывать новую стратегию и тактику выживания в меняющихся условиях. Поэтому изучение закономерностей смены технологических укладов, трансформация ядра технологического уклада и ядра саморазвития экономики представляет большой интерес для понимания проблем экономического роста, изучения инновационных волн и структурных сдвигов в экономике.

В течение последних трех веков в истории технологической эволюции сложилось пять технологических укладов и формируется шестой.

Каждый из укладов в своем развитии проходил различные стадии, различающиеся мерой его влияния на общий экономический рост в стране. При этом надо понимать, что устаревающие уклады, теряя свое решающее влияние на темпы роста, оставляли в составе национального богатства страны созданные ими производственные или инфраструктурные объекты.

В начале 80-х годов в Белоруссии началось утверждение нового У технологического уклада, ядро которого составляет компьютерная техника, электронная промышленность, рабочестроение, телекоммуникации, информационные услуги.

Освоение пятого технологического уклада связано со становлением постиндустриального или информационного общества. Такое общество в общем плане характеризуется тем, что в нем производство информационного продукта оказывается приоритетнее производства материальных ценностей. На этой основе можно выделить признаки информационной экономики: знания и информация, объективированные в продуктах и услугах, составляют все большую часть создаваемой стоимости, что отражается в росте научноемкости производимой продукции, затрат на исследования и разработки, удельного веса "высоких технологий" в ВВП; деятельность, связанная с производством и обработкой информации и знаний, приобретает все большее значения, что выражается в росте удельного веса работников, занятых этими процессами, до половины и более всего самостоятельного населения страны; стремительное превращение продуктов в разовые, быстрое устаревание технологий, маркетинговых идей и профессий; возрастание роли государства в управлении развитием и распространением информационных технологий как способ уменьшения стратегических ошибок, связанных с их использованием.

Можно сформулировать отличия информационного общества от индустриального:

1. Изменяется форма организации производства. Нет больше необходимости в столь сильной концентрации производства, как это было в индустриальном обществе.

2. Человек может теперь полноправно участвовать в производственных процессах, находясь в удалении от крупных экономических центров. О. Тоффлер высказывает идею о том, что мы вполне можем приблизиться к новой форме "кустарного промысла", основанного на суперсовременной технологии.

3. В информационном обществе снижается значение бюрократического управления, и работники при выполнении своих основных функций становятся более самостоятельными, а каждая организационная единица представляет собой отдельный модуль, направленный на решение конкретной задачи. При этом значительно возрастает роль государства как гаранта конкурентной среды.

4. Меняется система ценностей, когда общественность требует от компаний решения не только экономических, но и социальных проблем: возникают и активизируются общества

защиты прав потребителей и прочие организации; причем их деятельность становится все более разносторонней, учитываящей интересы самых различных потребителей.

5. Наконец, возрастают взаимопереплетение и взаимодействие экономических процессов в мировом масштабе, следовательно, возрастают роль национального регулирования и национальных институтов. При этом возрастают роль государства как носителя национальных интересов.

6. Все меньше производимых благ обладает четкой национальной принадлежностью. Блага могут производиться в различных странах и регионах, а затем формироваться в виде некого конечного блага с последующей реализации в различных точках земного шара. ТНК модифицируются в столь глобальные структуры, что зачастую сложно бывает определить их национальную принадлежность как с точки зрения финансовых источников, так и сточки зрения производственного процесса.

7. Точно так же в интернациональном направлении меняется и состав акционеров, которые превращаются в некую неопределенную интернациональную массу. Таковы последствия современных информационных процессов, позволяющие говорить о принципиально новом этапе развития, по сравнению с индустриальным обществом.

Переход от индустриального к информационному обществу значительное масштабное и продолжительное явление. Формирование интеллектуального фактора (информации, знаний, творчества) как самостоятельного элемента хозяйственного развития и определяет скорость и возможность перехода страны в постиндустриальное общество.

Поэтому несравненно возрастает роль государства в современном обществе. Но эта роль смешает свое влияние от тактических задач к более стратегическим.

Под воздействием процесса глобализации вся система выстраивания конкурентных преимуществ и вообще вся логика конкурентной борьбы может принципиально измениться, если набирающие силу в мировой экономике тенденции будут продолжать развертываться и усугубляться.

Для всех постсоциалистических стран, включая Беларусь, положение существенно усложняется тем, что происходящие в этих странах процессы идут одновременно с глобальными изменениями. Поэтому приходится параллельно искать ответы на вызовы глобализации, и проводить трансформационные реформы, и устранять сложнейшие структурные проблемы, решая задачу "встраивания" национальной экономики в систему глобального разделения труда и формирующуюся глобальную экономику. Не секрет, что это уже, в общем-то, сложившаяся, хотя и изменяющаяся система, и занять в ней достойное место без жесткой конкуренции никому не удается. Нельзя не учитывать и то обстоятельство, что глобализационные процессы протекают далеко не спонтанно, а под воздействием влиятельных международных организаций (МВФ, ВТО, ВБ) и глобальных корпораций, которые зачастую преследуют, и свои собственные интересы, и интересы сильных мира сего.

Особенностью новой экономики знаний является изменение качества роста, который превращается из самодостаточного явления в составляющую производящего знание процесса развития. Экономический рост должен сопровождаться структурными сдвигами — в сторону увеличения наукоемкого производства, решая приоритетные задачи и реализуя долговременные продуманные стратегии. Обеспечение такого роста требует формирования государства нового типа, способного адекватно, точно, своевременно и компетентно реагировать на уже брошенные вызовы и предугадывать и предотвращать потенциальные угрозы. Дискуссии, инициируемые представителями развитых стран и некоторыми нашими учеными о том, что роль государства уменьшается не выдерживают критики и не соответствуют практике. В тех же странах Запада дело обстоит таким образом что государство играет все более значимую роль в создании конкурентных стратегических преимуществ своим товаропроизводителям. Это наглядно видно в объективном расширении общественного сектора мировой экономики, так в США, Франции, Нидерландах и т. д. за последние 50 лет государственные расходы по отношению к ВВП удвоились и достигли значения от 31% в США до 58% в Швеции. 1 с. 224-225

Лауреат Нобелевской премии по экономике, профессор Колумбийского университета (США) Дж. Стиглиц, подчеркивая роль и значение государства в современном мире гово-

рит: "Государство может и должно играть существенную роль, не только корректируя промахи рынка, но и обеспечивая социальную справедливость. Рыночный механизм, предоставленный самому себе, оставляет большему числу людей слишком мало ресурсов для выживания. В наиболее сильных странах, в Соединенных Штатах и в Восточной Азии, государство играло эту роль, и играло ее достаточно хорошо. Государство обеспечивало всеобщее высококачественное образование и создавало большую часть инфраструктуры, в том числе и институциональной... Государство регулирует финансовый сектор, обеспечивая работу рынков капитала в соответствии с их назначением. Оно же создает социально страховочную сетку для бедных. И оно содействует развитию технологий — от телекоммуникаций до сельского хозяйства и до реактивных двигателей и радаров. Хотя, идет оживленная полемика об уточнении места и роли государства, существует широкое согласие по вопросу о том, что государство должно играть роль в обеспечении эффективного и гуманного функционирования любого общества и любой экономики". 2 с. 402

Ключевая роль государства в современном мире обусловлена реальными опасностями глобализации, о чем говорит лауреат Нобелевской премии по экономике М. Алле: "Именно глобализация — в том виде, как она развивалась, — есть главный фактор безработицы и замедления роста. В условиях значительных различий в уровне реальной заработной платы именно глобалистская фритредерская политика, усугубляемая системой плавающих курсов и полной deregламентацией движения капиталов, является виновной замедления темпов роста, нестабильности всякого рода и нищете".

Поэтому все рассуждения о снижении роли государства не выдерживают критики, точно также как рассуждения о незначительной функции планирования и регулирования при выработке обществом важнейших общенациональных стратегий и концепций развития народного хозяйства.

Централизованное государственное планирование разумно и очень успешно использовалось в множестве стран: в Южной Корее и Таиланде модернизация была проведена за шесть пятилетних планов; во Франции после Второй мировой войны выполнено девять пятилетних планов; Португалия провела индустриализацию страны за три шестилетних и один четырехлетний план; Индия и Китай сейчас успешно применяют планирование, причем все перечисленные страны — государства с рыночной экономикой.

До сих пор ни одна страна не достигла современного качества жизни, если в основе ее развития отсутствовали или не были среди первостепенных приоритетов:

- ✓ формирование и укрепление единого национального и экономического пространства;
- ✓ осознание на государственном уровне национальных интересов и выработка систем их защиты в зависимости от тенденций в мировом хозяйстве и мировом сообществе;
- ✓ обеспечение занятости населения страны как важнейший фактор социальной стабильности, укрепление внутреннего рынка и спроса;
- ✓ поддержка главного в XXI веке ресурса развития — человеческого — путем опоры на образование, науку, высокие технологии, здравоохранение;
- ✓ выделение в национальном богатстве человеческого капитала — главной и опорной структурной части.

Проведение в жизнь этих приоритетов противодействуют тенденции и правила игры сложившиеся в глобальном пространстве. Прежде всего, это стремление стран-лидеров в глобальной экономике сохранить свое первенство, которое предопределяется особыми конкурентными преимуществами. Главными конкурентными преимуществами этих стран являются созданные в них стандартизованные бизнес-модели. Они распространяются по всему миру монополизированными теми же странами консалтинговым бизнесом и книгами "Экономикс". Применение западных моделей управления бизнесом отбрасывает нас сразу назад поскольку мы остаемся запертими в тисках управляемых Западом метатехнологий. Мы в этом убедились, к сожалению, на собственном опыте, когда применив монетаристскую теорию обескровили наших товаропроизводителей, изъяв у них оборотные средства и перелив их в "локомотив" экономики, которым якобы является банковский сектор. Этот процесс частично прекратился в Белоруссии с 1994 года, когда Президент Лукашенко А.Г.

стал проводить протекционистскую политику к своим товаропроизводителям.

Влияние негативных монетаристских факторов, которые нам навязаны в рамках следования курсу Российской Федерации как союзной державы, остались. Известно, что в 1992 г. Российская Федерация приняла финансово-экономическую модель международного валютного фонда (МВФ), приведя денежную массу к объемам, равным экспортному потенциалу страны, исчисленному в долларах, с параллельной ориентацией на увеличение зависимости страны от массированных кредитных линий, прежде всего от международных финансовых институтов. Это вызвало ряд последствий, которые разрушительно или сдерживающе влияют на деятельность российских субъектов хозяйствования. Ограничennaя искусственно денежная масса (10% от необходимой), заниженный в 5 раз по паритету покупательной способности курс российского рубля привели к "долларизации" экономики и как следствие, потере российскими товаропроизводителями ряда стратегических составляющих конкурентоспособности. Эти прежде всего заниженную в 5 раз аккумулирующую способность российских предприятия в накопленный капитал, вызывающую их инвестиционную и инновационную непривлекательность для внутренних и внешних инвесторов. Заниженный значительно валютный курс рубля делает невозможным встраивание российской и белорусской перерабатывающей промышленности в ряды мировых производителей, например через CALS-технологии, так как они предусматривают единый язык общения — мировые цены и международные стандарты. Значительно заниженные по сравнению с мировыми, цены на отечественную продукцию вызывают к жизни постоянно действующий источник инфляции — рост этих цен до уровня мировых по закону сообщающихся сосудов. Отсутствие инфляционного фискального "налога" одна из самых серьезных стратегических составляющих конкурентоспособности, которое должно обеспечивать государство.

Зависимость распределения всей создаваемой в мировом хозяйстве стоимости от технологической основы производственных процессов позволяет легко объяснить стремление развитых стран мира сосредоточить на своей территории высокотехнологичные производства и разместить на территории других стран остальные производственные процессы с низким органическим строением капитала. Таким образом, на уровне межгосударственных взаимоотношений закон средней нормы прибыли действует как закон экономического развития: он поддерживает экономический рост развитых стран и усугубляет технологический и структурный консерватизм наиболее отсталых.

Складывающаяся ситуация особенно остро показывает, насколько важна стратегическая составляющая конкурентоспособности, которая обеспечивается только государством. Она показывает также, что вопросы конкурентоспособности сегодня лежат, прежде всего, в теоретико-концептуальной плоскости, где будут востребованы и усилия наших ученых-экономистов и практиков, которые должны направить свои дискуссии и исследования на решение поднятых проблем и таких, например, как анализ новых факторов научно-технического прогресса и их влияния на отечественную и мировую экономику; противоборство традиционных промышленных отраслей и нового технолого-информационного уклада как вероятного носителя дальнейшего цивилизованного развития; изучение взаимодействия развитых промышленных регионов и традиционных развивающихся мегарегионов и место в нем Белоруссии; соотношениях административных и финансово-экономических рычагов управления экономическими процессами в обществе и т.д.

Література

1. Сакс Д., Ларрен Д. Макроэкономика -М: Дело, 1996 г. 360 с.
2. Стиглиц Дж. Информация и изменение парадигмы экономической теории. ЭКОВЕСТ (экономический вестник) №3. Вып. 3. — Мн. 2003. С. 336-403.
3. Производственный менеджмент. Под ред. проф. С.А. Пелих. — Мн.: БГЭУ, 2003.
4. Ойкен Вальтер. Основные принципы экономической политики. — М.: Прогресс, 1995.
5. Гоев А.И., Пелих С.А. Динамичный менеджмент. Мн., УП "Энциклопедикс". 2002 г.

Пузіна Г.В.
Національний технічний університет України "КПІ"

ПРИРОДНІ МОНОПОЛІЇ І НЕОБХІДНІСТЬ ОСОБЛИВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЇХ ДІЯЛЬНОСТІ

Анотація

Стаття присвячена дослідженняю тенденцій функціонування та розвитку природних монополій в перехідній економіці України. Доведена провідна роль держави у забезпеченні балансу інтересів суспільства, суб'єктів природних монополій та споживачів їх товарів. Подано рекомендації щодо вдосконалення механізму державного регулювання природних монополій.

Summary

The article is devoted to research of trends of natural monopolies' functioning and developing in the transitive economics of Ukraine. The state's priority role in guaranteeing the balance of interests of society, subjects of natural monopolies and consumers of their goods is defined. The recommendations to improvement the mechanism of state regulation of natural monopolies are proposed.

Ключові слова: державне регулювання природних монополій, природна монополія, регулюючі органи, суб'єкт природної монополії, суміжні ринки.

Вступ

Успіх ринкових перетворень в Україні значною мірою залежить від дієвості державного контролю за функціонуванням окремих суб'єктів ринку. Як переконує світовий досвід, заснування державного регулювання вважається виправданим у тому разі, коли певний товар чи послуга створюються єдиним виробником за умови, що конкуренція між аналогічними підприємствами з об'єктивних причин (економічних чи технологічних) неможлива, а зростання обсягу виробництва супроводжується зменшенням питомих витрат, тобто у випадку природної монополії.

Необхідно зазначити, що в останні роки інтерес до дослідження проблем природних монополій у західній економічній науці посилився, що зумовлено проведенням реформ у галузях, які традиційно вважалися регульованими. Вагомий вклад у розробку проблем природних монополій здійснили такі дослідники, як Е. Аткінсон, У. Баумоль, Х. Демсец, В. Кокорєв, А. Нікіфоров, В. Студенцов та ін. Проте, теоретичне дослідження питань, пов'язаних з регулюванням діяльності природних монополій в Україні, не дістало достатнього розвитку. Публікації вітчизняних вчених обмежуються пропозиціями щодо використання зарубіжного досвіду без його ґрунтовного аналізу та адаптації до сучасних умов розвитку національної економіки.

Постановка задачі

Головною метою даної статті є подальше поглиблення дослідження функціонування природних монополій та розробка рекомендацій щодо вдосконалення механізму їх регулювання в перехідній економіці України.

- Досягнення зазначененої мети передбачає необхідність виконання таких завдань:
- визначити специфіку сутності природних монополій та проаналізувати основні тенденції їх розвитку у вітчизняній економіці;
 - виявити проблеми в сфері діяльності природних монополій;
 - обґрунтувати рекомендації щодо підвищення ефективності державного регулювання природних монополій за рахунок створення інституту незалежного регулятора.

Методологія

Теоретичною основою роботи стали наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених. У процесі дослідження використано законодавчі і нормативно-правові акти України, офіційні нормативні матеріали, статистичні дані Антимонопольного комітету України.

Методичну основу дослідження склали загальнонаукові і спеціальні методи пізнання, зокрема: логічне узагальнення – при визначенні тенденцій функціонування природних монополій, методи аналізу і синтезу – при з'ясуванні проблем в сфері діяльності природних монополій та причин їх загострення, метод системного аналізу – при дослідженні складових механізму державного регулювання природних монополій в Україні.

Результати дослідження

У сучасній економічній системі існує група ринків, на яких конкурентні механізми виявляються неспроможними забезпечити ефективне саморегулювання господарських процесів. Передусім йдеться про так звані ринки природних монополій, до яких у багатьох країнах належать більшість видів діяльності, продукція яких є “предметом суспільного користування”, – комунікації, лінії електропередачі, нафто- і газопроводи, залізничний транспорт, системи зв’язку, водопостачання і каналізація. В Україні до сфер природних монополій входять транспортування нафти, нафтопродуктів і газу трубопроводами, а також їх розподіл; передача і розподіл електроенергії; інфраструктура залізничного транспорту; управління повітряним рухом; зв’язок загального користування; централізоване водо- і теплопостачання, а також водовідведення; спеціалізовані послуги транспортних терміналів, портів і аеропортів.

Сучасний економічний словник визначає природну монополію як офіційно визнану неминучу монополію на виробництво і продаж товарів та послуг, стосовно яких монополізм обумовлений або природними правами монополіста, або міркуваннями економічної вигоди для всієї держави та населення [1, С.115]. В той же час, природна монополія, за визначенням американських економістів, – це галузь, в якій довгострокові середні витрати досягають мінімуму лише в тому випадку, коли одна фірма обслуговує весь ринок в цілому. В такій галузі мінімальний ефективний масштаб виробництва товару близький (або навіть перевищує) ту кількість, на яку ринок виявляє попит за будь-якої ціни, достатньої для покриття витрат виробництва [2, С.195]. Масштаби діяльності природних монополій у світі є досить значними.

В Україні на законодавчому рівні природна монополія визначена як “*стан товарного ринку, при якому задоволення попиту на цьому ринку є більш ефективним за умови відсутності конкуренції внаслідок технологічних особливостей виробництва (у зв’язку з істотним зменшенням витрат виробництва на одиницю товару в міру збільшення обсягів виробництва), а товари (послуги), що виробляються суб’ектами природних монополій, не можуть бути замінені у споживанні іншими товарами (послугами), у зв’язку з чим попит на цьому товарному ринку менше залежить від зміни цін на ці товари (послуги), ніж попит на інші товари (послуги)*” [3].

Суб’ектом природної монополії визначається “*суб’ект господарювання (юридична особа) будь-якої форми власності (монопольне утворення), який виробляє (реалізує) товари на ринку, що перебуває у стані природної монополії*” [3].

В Україні на початок 2003 року у переліку підприємств, що займають монопольне становище на загальнодержавних ринках, налічувалося 378 монопольних утворень, що діють на 562 ринках. На ринках природних монополій налічувалося 12 підприємств, які функціонують на 12 ринках та віднесені до 15 видів економічної діяльності (табл.1) [4, С.36].

Вид економічної діяльності Суб’ект підприємницької діяльності Товарна група Виробництво та розподілення електроенергії Державне підприємство “Національна енергетична компанія “Укренерго”” Передача електричної енергії магістральними та міждержавними електричними мережами Виробництво та розподілення електроенергії Державне підприємство “Національна енергетична компанія “Укренерго”” Диспетчерське забезпечення централізованого розподілу електричної енергії Діяльність трубопровідного тран-

спорту з транспортування сирої нафти та нафтопродуктів Национальна акціонерна компанія "Нафтогаз України" Транспортування нафти магістральними трубопроводами Діяльність трубопровідного транспорту з транспортування сирої нафти та нафтопродуктів Державне акціонерне товариство "Магістральні нафтопроводи "ДРУЖБА" Транспортування нафти магістральними трубопроводами Діяльність трубопровідного транспорту з транспортування сирої нафти та нафтопродуктів Державне акціонерне товариство "Придніпровські магістральні нафтопроводи" Транспортування нафти магістральними трубопроводами Діяльність трубопровідного транспорту з транспортування газу Национальна акціонерна компанія "Нафтогаз України" Транспортування природного газу магістральними газопроводами Діяльність трубопровідного транспорту з транспортування газу Дочірня компанія "УКРТРАНСГАЗ" Транспортування природного газу магістральними газопроводами Діяльність авіаційного пасажирського транспорту, підпорядкованого розкладу Державне підприємство "АЕРОРУХ" Послуги управління з аeronавігаційного обслуговування повітряних суден Наземний транспорт Державна адміністрація залізничного транспорту Послуги користування залізничними коліями, диспетчерськими службами, вокзалами та іншими об'єктами інфраструктури Функціонування водної транспортної інфраструктури Одеський державний припортовий завод Спеціалізовані послуги транспортного терміналу з прийому, охолодження, зберігання та перевантаження аміаку Пошта та зв'язок Українське державне підприємство поштового зв'язку "УКРПОШТА" Поштовий зв'язок загального користування Зв'язок Концерн "РРТ" Послуги користування каналами мовлення Зв'язок Концерн "РРТ" Послуги користування радіорелейними каналами зв'язку Зв'язок Відкрите акціонерне підприємство "УКРТЕЛЕКОМ" Місцевий телефонний зв'язок Зв'язок Відкрите акціонерне підприємство "УКРТЕЛЕКОМ" Послуги користування некомутованими каналами зв'язку Джерело: Антимонопольний комітет України

Слід зазначити, що ринки природних монополій, а також суміжних ринків, монополізація яких викликана впливом останніх (табл.2), складають найчисленнішу групу у системі монополізованих товарних ринків України – 34,6% їх загальної кількості. У свою чергу, основну частину цієї групи формують місцеві ринки послуг централізованого водопостачання, водовідведення та теплопостачання. Разом на зазначені ринки припадає 83% ринків природних монополій або 1/4 всіх монополізованих товарних ринків в Україні [5, С.52].

Про важливість галузей природних монополій у вітчизняній практиці свідчать і наступні дані. Близько 10% ВВП припадають на послуги житлово-комунальної сфери і зв'язку [6]. У житлово-комунальному господарстві функціонують кілька тисяч підприємств і організацій, експлуатуються майже 25% основних фондів держави і зайнято 5% працездатного населення країни. У сучасних умовах підприємства і організації різних форм власності широку надають громадянам більш як 40 видів послуг на загальну суму понад 6 млрд. грн. [7].

У більшості підприємств цих галузей відсутні конкуренти внаслідок економічних особливостей їх формування. Поява конкуренції для суб'єктів природних монополій ускладнена потребою значних капітальних вкладень у розвиток конкурючих потужностей, які, без сумніву, призведуть до значного підвищення тарифів на відповідні послуги.

Розвиток міжгалузевої конкуренції та структурних змін в сферах природних монополій не є поки що домінуючою тенденцією розвитку відповідних ринків в Україні. Внаслідок відсутності ефективної конкуренції, умови для виведення цих ринків зі стану природної монополії не будуть сприятливими протягом тривалого часу. За практикою, що склалася, навіть значне підвищення тарифів на послуги, наприклад, транспорту чи зв'язку не призводить до помітної зміни попиту. При цьому, зміна цін на послуги природних монополій суттєво впливає на умови господарської діяльності на ринках, які безпосередньо залежать від товарів, що виробляються природними монополіями, призводить до відповідних цінових змін в усьому виробничому ланцюгу. За попередніми розрахунками фахівців, від чергового підвищення тарифів на залізничні перевезення у січні 2003 року на 5-10 % прямі втрати

Таблиця 1. Перелік підприємців-суб'єктів природних монополій, що займають монопольне становище на внутрішньому ринку

Вид економічної діяльності	Суб'єкт підприємницької діяльності	Товарна група
Виробництво та розподілення електроенергії	Державне підприємство "Національна енергетична компанія "Укренерго""	Передача електричної енергії магістральними та міждержавними електричними мережами
Виробництво та розподілення електроенергії	Державне підприємство "Національна енергетична компанія "Укренерго""	Диспетчерське забезпечення централізованого розподілу електричної енергії
Діяльність трубопровідного транспорту з транспортування сирої нафти та нафтопродуктів	Національна акціонерна компанія "Нафтогаз України"	Транспортування нафти магістральними трубопроводами
Діяльність трубопровідного транспорту з транспортування сирої нафти та нафтопродуктів	Державне акціонерне товариство "Магістральні нафтопроводи "ДРУЖБА""	Транспортування нафти магістральними трубопроводами
Діяльність трубопровідного транспорту з транспортування сирої нафти та нафтопродуктів	Державне акціонерне товариство "Придніпровські магістральні нафтопроводи"	Транспортування нафти магістральними трубопроводами
Діяльність трубопровідного транспорту з транспортування газу	Національна акціонерна компанія "Нафтогаз України"	Транспортування природного газу магістральними газопроводами
Діяльність трубопровідного транспорту з транспортування газу	Дочірня компанія "УКРТРАНСГАЗ"	Транспортування природного газу магістральними газопроводами
Діяльність авіаційного пасажирського транспорту, підпорядкованого розкладу	Державне підприємство "АЕРОРУХ"	Послуги управління з аеропавігаційного обслуговування повітряних суден
Наземний транспорт	Державна адміністрація залізничного транспорту	Послуги користування залізничними коліями, диспетчерськими службами, вокзалами та іншими об'єктами інфраструктури
Функціонування водної транспортної інфраструктури	Одеський державний припортовий завод	Спеціалізовані послуги транспортного терміналу з прийому, охолодження, зберігання та перевантаження аміаку
Пошта та зв'язок	Українське державне підприємство поштового зв'язку "УКРПОШТА"	Поштовий зв'язок загального користування
Зв'язок	Концерн "РРТ"	Послуги користування каналами мовлення
Зв'язок	Концерн "РРТ"	Послуги користування радіорелейними каналами зв'язку
Зв'язок	Відкрите акціонерне підприємство "УКРТЕЛЕКОМ"	Місцевий телефонний зв'язок
Зв'язок	Відкрите акціонерне підприємство "УКРТЕЛЕКОМ"	Послуги користування некомутованими каналами зв'язку

Джерело: Антимонопольний комітет України

Таблиця 2. Сфери діяльності ринків природних монополій та суміжних ринків

Природні монополії	Суміжні ринки
Транспортування нафти і нафтопродуктів трубопроводами	Постачання природного газу та інших речовин, транспортування яких здійснюється трубопровідним транспортом
Транспортування природного і наftового газу трубопроводами та його розподіл	Зберігання природного газу в обсягах, що перевищують рівень, який встановлюється умовами і правилами підприємницької діяльності із зберігання природного газу (ліцензійними умовами)
Транспортування інших речовин трубопровідним транспортом	
Передача та розподіл електричної енергії	
Користування залізничними коліями, диспетчерськими службами, вокзалами та іншими об'єктами інфраструктури, що забезпечують рух залізничного транспорту загального користування	Внутрішні та міжнародні перевезення пасажирів і вантажів залізничним, повітряним, річковим та морським транспортом
Управління повітряним рухом	
Зв'язок загального користування	Виробництво електричної енергії в обсягах, що перевищують рівень, який встановлюється ліцензійними умовами
Централізоване водопостачання та водовідведення	Постачання електричної енергії
Централізоване постачання теплової електроенергії	Виробництво теплової енергії (крім випадків, коли вона використовується виключно для внутрівиробничих потреб) в обсягах, що перевищують рівень, який встановлюється ліцензійними умовами
Спеціалізовані послуги транспортних терміналів, портів, аеропортів за переліком, що визначається Кабінетом Міністрів України	Надання послуг міжміського та міжнародного телефонного зв'язку

Джерело: Ст. 5,6 Закону України "Про природні монополії"

підприємств металургійного комплексу склали більше 176 млн. грн. на рік. Собівартість металопрокату зросла більш ніж на 376 млн. грн. Знизилася рентабельність та конкурентоспроможність металургійних підприємств. Бюджет втратив близько 112 млн. грн. податку на прибуток [8].

За оцінками фахівців Інституту соціально-економічних стратегій, який на замовлення Адміністрації Президента України підготував аналіз монопольного ринку України, виділено наступні проблеми в сфері діяльності природних монополій [9.] (табл.3).

Проведене дослідження дозволяє виділити причини загострення проблем в сфері діяльності природних монополій в Україні:

1. Відсутність регулюючих комісій в сфері транспорту, зв'язку та житлово-комунальному господарстві.
2. Недосконалість нормативно-правового регулювання діяльності монополій та захисту прав споживачів.

3. Відсутність незалежності регулюючої комісії в сфері паливно-енергетичного комплексу. Сьогодні НКРЕ України підпорядкована Кабінету Міністрів України і повинна погоджувати свої рішення з Урядом. Оскільки значна частина монополістів (НАК "Нафтогаз України", НАЕК "Енергоатом") є державними підприємствами, такий стан спровокає призводити до домінування монополістів над споживачами.

4. Відсутність організованих потужних громадських об'єднань, які професійно та системно захищають інтереси споживачів послуг природних монополій.

5. Недостатня увага держави до проблем споживачів послуг природних монополій.

Разом із тим, загострилася проблема невідповідності існуючої відомчої системи державного регулювання суб'єктів природних монополій потребам закріплення та посилення позитивних тенденцій економічного розвитку. Необхідність докорінного удосконалення системи державного регулювання в галузі електрозв'язку посилюється наступною приватизацією найбільшого підприємства галузі — ВАТ "Укртелеком", що істотно позначиться на можливості впливу держави на його діяльність в межах наявних механізмів регулювання.

Діяльність суб'єктів природних монополій регулюють національні комісії регулювання природних монополій — центральні органи виконавчої влади із спеціальним статусом, які створюються та ліквіduються Президентом України, в тому числі за участю споживачів [3]. Таке положення не є новим в законодавстві України, адже створення національних комісій регулювання природних монополій передбачалося ще Указом Президента України від 19.08.97р. № 853/97 "Про заходи щодо реалізації державної політики у сфері природних монополій". Однак з передбачених ним національних комісій зараз активно діє лише Національна комісія регулювання електроенергетики (НКРЕ), основні функції якої полягають у контролі за діяльністю суб'єктів природних монополій в енергетичній галузі та в нафтогазовому комплексі. Щодо інших галузей природних монополій (зокрема, транспорту та зв'язку), то тут так і не запропоновано скільки-небудь прийнятної альтернативи, яка б забезпечувала баланс інтересів підприємств — природних монополістів, споживачів їх продукції та суспільства в цілому. Державний контроль за додержанням антимонопольного законодавства у сферах діяльності природних монополій згідно до законодавства покладено на Антимонопольний комітет України.

Оскільки в Україні відсутні регулюючі комісії у сфері транспорту і зв'язку, а також система регулювання діяльності монополій в житлово-комунальній сфері є недосконалою і потребує подальшого законодавчого забезпечення, сьогодні Антимонопольний комітет здійснює не властиві йому функції щодо регулювання діяльності у зазначених сферах, тобто суміщає регулюючу і контролючу функції у цих сферах.

Перед політикою державного регулювання природних монополій на сьогоднішній день стоять такі завдання [10]:

- забезпечити чистий виграш від регулювання (витрати на регулювання не мають перевищувати втрати від діяльності природного монополіста);
- зменшити суспільні втрати, що виникають через викривлення в ціноутворенні та розподілі ресурсів;
- гарантувати стабільне функціонування галузей природних монополій, забезпечити доступність послуг;
- створити стимули для інноваційної діяльності.

Необхідність державного регулювання у класичному вигляді найбільш повно обґрунтована для галузей комунальних послуг (електро- та газопостачання), залізничних перевезень та місцевих телефонних послуг. Загальною особливістю таких ринків є те, що розмір ефективно працюючого підприємства настільки великий у порівнянні з розміром ринку відповідної продукції, що конкуренція не спроможна підтримувати прийнятний рівень витрат, цін та якості продукції. Уряд регулює вход на такі ринки, намагаючись забезпечити формування структури ринку з мінімальними витратами на виробництво продукції.

Однією з причин, що викликає необхідність активної політики держави щодо галузей природних монополій є та, що для ефективного регулювання потрібна детальна, достовірна інформація про витрати та собівартість продукції галузі, яка у багатьох випадках прихо-

Таблиця 3. Проблеми в сфері діяльності суб'єктів природних монополій

<i>Сфера діяльності суб'єктів природних монополій</i>	<i>Проблеми, які спостерігаються в сферах діяльності природних монополій</i>
Електроенергетика	- зростання тарифів на електроенергію; - відключення енергопостачання на тривалий час; - ускладнення з наданням технічних умов на встановлення електрообладнання; - лімітування постачання електроенергії; - накладення на споживача п'ятикратних штрафів за позадоговірне споживання електроенергії, навіть за умов, якщо договір не підписано з вини Обленерго
Нафтогазова сфера	- низький тиск у нафто- та газопроводах; - відсутність лічильників і, як наслідок, здійснення оплати за завищеними нормами споживання; - новільне будівництво газопроводів у сільській місцевості і, як наслідок, неспроможність значної частини населення користуватися газом
Сфера транспорту	- незадовільні умови пасажирських перевезень; - відсутність гарантій збереження вантажів; - порушення термінів перевезень
Сфера зв'язку	- високі тарифи на телефонні переговори, поштовий зв'язок, інтернет-послуги; - низька якість зв'язку; - перевищення тривалості пересилання кореспонденції; - незадовільний для споживачів термін викорінення ушкоджень та поновлення зв'язку; - відсутність гарантій збереження поштових відправлень
Житлово-комунальна сфера	- відсутність лічильників води, тепла, газу; - завищені нормативи споживання води, тепла, газу; - низька якість послуг, що надаються житлово-комунальним господарством; - низька температура теплоносіїв та гарячої води; - тривала відсутність тепло та гарячого водопостачання; - низький тиск води

Джерело: Інститут соціально-економічних стратегій

вується з метою диктату цін або через методологічну недосконалість не відображає реальній картини. У теорії організації галузевих ринків доводиться, що у випадку, коли держава не в змозі налагодити належний контроль за діяльністю суб'єктів природних монополій, краще взагалі відмовитися від втручання у процес ціноутворення, провівши повну лібералізацію таких ринків [11, С.10].

Поширеною є думка, що регулюючі органи повинні мати достатньо високий ступінь незалежності від уряду заради збереження ідеї справедливого, стабільного та деполітизованого регулювання відповідно з чітко встановленими правилами і законами. Водночас в інших дослідженнях висловлюється стурбованість, що надто велика незалежність регулюючих ор-

ганів може призвести до того, що вони стануть захисниками інтересів фірм, діяльність яких підлягає регулюванню. Це особливо небезпечно в умовах моделі приватної монополії, коли будь-якого контролю за ситуацією з боку конкурентів або громадських організацій не існує. У деяких дослідженнях пропонується утворювати декілька контролюючих органів, але в цьому випадку можливе дублювання функцій, що, у свою чергу, призведе, до перевитрат бюджетних коштів на цей вид діяльності.

Варто погодитися з думкою Г. Філюк, що абсолютна незалежність регулюючих органів не можлива і, мабуть, не бажана [12, С.34]. Органи виконавчої влади повинні гарантувати, що діяльність призначеної ними комісії відповідатиме політиці Уряду. Разом з тим регулюючі органи повинні мати надійний захист від втручання політичних сил.

Слід зазначити, що незалежні регулюючі органи можуть фінансуватися кількома способами. Традиційно регулюючі функції забезпечувалися за рахунок бюджетних асигнувань. Проте, враховуючи, що чинне законодавство надає регулюючим комісіям право самостійно створювати свої регіональні відділення, не виключено, що витрати держави на фінансування такої кількості регулюючих структур можуть перевищити позитивний результат від самого регулювання.

Пропонується й інший підхід до вирішення проблеми — фінансування незалежних регулюючих комісій за рахунок плати користувачів або зборів з підприємств галузі. Відрахування від доходів (наприклад, у розмірі 0,25-0,5%) можуть слугувати досить істотним джерелом для забезпечення професіонального виконання регулюючих функцій, чого не завжди можуть досягти уряди країн з переходною економікою. Проте, в цьому випадку існує ймовірність того, що незалежна регулююча комісія насправді виявиться певним чином залежною від самих регульованих підприємств, оскільки буде зацікавлена у збільшенні тих самих доходів підприємств.

Таким чином, в умовах недостатньої розробленості нормативної бази, досвіду і традицій економічного регулювання, великих розмірів і слабкої “прозорості” галузевих господарських структур в природно монопольних галузях постає необхідність створення ефективної системи державного регулювання. Остання має виконувати у цій сфері специфічну функцію, яку на інших ринках виконує конкуренція, тобто забезпечувати баланс інтересів суспільства, суб’єктів природних монополій та споживачів їх товарів.

Висновки

Як показує вітчизняний досвід, галузеві міністерства одночасно з функціями регулювання виконують функції державного управління та функції корпоративного управління державними підприємствами. Подібний підхід не здатний забезпечити об’єктивність у процесі регулювання, оскільки неможливо одночасно об’єднати інтереси підприємств-монополістів і політичні інтереси влади, яка має розв’язувати гострі соціальні проблеми.

Створення в Україні інституту незалежного регулятора дозволить вирішити численні проблеми регулювання доступу на ринки природних монополій, зокрема — допоможе розв’язувати конфлікти з приводу взаємопідключення, а також питання бездискримінаторного ліцензування та контролю за тарифами. Тим часом порядок створення регулюючих органів має відповідати вимогам незалежності їх від відомчого впливу, що забезпечить прийняття ними неупереджених регулюючих рішень.

Наукове значення роботи полягає в розширенні і узагальненні форм і методів державного регулювання природних монополій. Практичне значення результатів дослідження полягає в розробці напрямків державного регулювання в сферах діяльності природних монополій, що сприятиме вирішенню проблем в зазначеніх сферах.

Комплексне використання запропонованих напрямків державного регулювання суб’єктів природних монополій дозволить сформувати в Україні якісно новий механізм державного регулювання та контролю природних монополістичних структур, подолати деструктивні тенденції на ринках природних монополій та вивести економіку України на траєкторію економічного зростання.

Перспективним напрямком подальших наукових розробок можна виділити дослідження

реструктуризації природних монополій в Україні, спрямованої на поділ конкурентних і монопольних видів діяльності в цій сфері.

Література

1. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2002. - 480 с.
2. Долан Э.Дж., Линдсей Д. Рынок: микроэкономическая модель / В. Лукашевич (пер. с англ.) - М., 1996. - 496 с.
3. Закон України від 20 квітня 2000 р. № 1682 - III "Про природні монополії". - www.rada.gov.ua.
4. Галузеві ринки України: оцінка стану та перспективи розвитку / За ред. д-ра екон. наук, проф. В.О. Точиліна. - К.: Ін-т екон. прогнозув., 2004. - 78 с.
5. Роль держави у довгостроковому економічному зростанні / За редакцією доктора економічних наук Б.Є. Кваснюка. - К.: Ін-т екон. прогнозув.: Х.: Форт, 2003. - 424 с.
6. Квартальні передбачення (Другий квартал 2003 р.). - К.: Міжнародний центр перспективних досліджень, 2003. - С. 36.
7. Програма реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2002-2005 роки та на період до 2010 року (Схвалено постановою Кабінету Міністрів України від 14 лютого 2002р.).
8. Виступ Президента Українського союзу промисловців і підприємців на спільному засіданні УСПП та Антимонопольного комітету України. - <http://uspp.org.ua/uspp/president>.
9. <http://uspp.org.ua/analytcs/2>.
10. Реформування природних монополій вимагає загального підходу // Вісник Центру. Інформаційний бюлєтень Міжнародного центру перспективних досліджень. - 2001. - № 93. - www.icps.kiev.ua.
11. Шерер Ф., Росс Д. Структура отраслевых рынков: Пер. с англ. - М., Инфра - М, 1997. - 698 с.
12. Філюк Г. Сучасні тенденції та проблеми регулювання діяльності суб'єктів природних монополій в Україні // Економіка України. - 2004. - № 7. - С.31-40.

Слєпушкіна А.С.
канд. економ. наук, доцент
Національний технічний університет України "КПІ"

ДЕРЖАВНА СТРАТЕГІЯ ІНСТИТУЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ ЯК ПЕРЕДУМОВА СТАЛОГО РОЗВИТКУ СИСТЕМИ КОРПОРАТИВНИХ ВІДНОСИН В ПРАВОВОМУ РУСЛІ

Анотація

У статті розкривається роль держави в переходній економіці як невід'ємний елемент інституційних трансформацій. Досліджується інституційна сутність цих змін, яка в кінцевому рахунку повинна сформувати більш ефективну систему взаємодії між економічними суб'єктами.

Summary

In article the role of the state in transitive economy as the integral element of institutional transformations is opened. It is investigated institutional essence of these changes which should generate more effective system of interaction between economic subjects.

Ключові слова: державні інституції, адміністративне регулювання, стратегія інституціональних перетворень, корпоративні відносини, інститут економічної відповідальності, інституціалізація тіньового бізнесу, інституційний механізм, інституціональна політика,

Вступ

В країнах з розвинutoю ринковою економікою державне регулювання господарської діяльності розглядається як підсистема ринкового механізму, призначенням якої є подолання протиріччя між розвитком змісту ринкових відносин і розвитком їх форм через створення правових рамок, що забезпечуються відповідною інфраструктурою, тобто йдеться про організацію і розвиток необхідних інститутів. Тому в сучасному світі економічних відносин інституційна складова є основною в проведенні будь-якої політики і на міжнародному, і на національному рівні.

Постановка задачі

Без розвинutoї системи інститутів, що захищають права виробників, населення та держави, сучасний ринок не може ефективно функціонувати. На цьому ринку сучасна держава виступає і як ринковий суб'єкт, і як пріоритетний суб'єкт інституціонального регулювання економіки. При цьому державне втручання в ринкові процеси тим ефективніше, чим в більш ринковій формі ці процеси відбуваються. Отже роль регулюючого центру може виконувати тільки держава (уряд) — інститут, який представляє все суспільство та володіє правом позаекономічного втручання в економічні відносини. Завдання дослідження полягає в тому, щоб через розвиток відповідних інститутів знайти оптимальну міру та найбільш ефективні форми державного регулювання економіки, які не руйнують її ринкову природу.

Результати дослідження

Саме на розвиток інституту економічної відповідальності повинен бути зроблений основний акцент в стратегії інституційних перетворень при спрямуванні в правове русло розвиток корпоративних відносин в Україні. Становлення цього інституту є принциповим питанням, від вирішення якого залежить:

по-перше, зміщення інститутів державної виконавчої влади та управління, зокрема, відокремлення власності від влади;

по-друге, формування інституту ефективного власника як гаранта захисту прав власності, що змінює інститути корпоративного права, грошового ринку та ін.;

по-третє, призупинення процесу інституціалізації тіньового бізнесу;

по-четверте прискорення процесу адаптації національного регулятивного клімату до клімату передових країн, як в сфері розвитку ринків капіталу, зокрема, участь вітчизняних корпорацій в інвестиційно-інтеграційному процесі, так і в царині проведення соціально-економічної політики, де норми корпоративної етики через корпоративне управління сприятимуть перетворенню національних "підприємницьких" корпоративних структур у "суспільні".

В умовах переходної економіки України при глобалізації господарського життя, коли ринкові механізми щодо національного товаровиробництва не взмозі повноцінно виконувати свої регуляторні функції, саме державне регулювання, як підсистема ринкового механізму, повинно: з одного боку, забезпечити весь комплекс умов, необхідних для збереження і підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки, використовуючи при цьому не адміністративно-командні методи регулювання, а мережу міжнародних економічних та відповідних національних інститутів, а з іншого — унеможливити реалізацію вузько-корпоративних цілей окремих політичних сил, що перебувають при владі та інтереси яких суперечать загальнодержавному або загальнонаціональному розвитку. В цьому випадку політика директивного регулювання стає неефективною і, більш того, за певних обставин, така політика може набувати загрозливих форм, оскільки сама може створювати підстави для

корупції. Противагою подібним явищам виступає розвиток інститутів громадянського суспільства, які встановлюють певний громадський контроль за тим, як держава забезпечує регулювання економіки, тобто контроль, який суспільство здійснює за діями Уряду опосередковано — через неурядові інституції, змінюючи, таким чином, державні інституції.

Отже зниження адміністративного регулювання в умовах української економіки можливе за рахунок розвитку не тільки інститутів ринку, інститутів громадянського суспільства, а й за рахунок сильних інститутів державної влади, де такий вид професійної діяльності, як державне управління, розглянуто у вітчизняній Класифікації видів галузей народного господарства, а також: у Міжнародній стандартній класифікації всіх видів економічної діяльності; у Міжнародній стандартній класифікації Організації Об'єднаних Націй; у Статистичній класифікації економічної діяльності Європейського союзу. Зазначене вказує на те, що сучасний рівень та якість державного менеджменту в економічній сфері є майже визначальними щодо результатів проведення будь-якої державницької регуляторної політики: соціальне управління, інноваційне управління тощо. Не дарма стратегічне управління сьогодні розглядається, як стратегічне мислення кадрів. Так, сучасні вимоги до управлінської культури стимують спокусу вдаватися до авторитарних методів управління, чим нейтралізується державний суб'єктивізм, розвиваючи процес дебюрократизації економіки.

Проте, на сьогодні існує ризик потглиблення суперечностей між суб'єктом управління і провідними економічними процесами, що обумовлено, перш за все, відсутністю в державі концепції правового поля. Відсутність останньої призводить до суперечливого, несистемного законодавства, чим, по-перше, провокується не зниження адміністративного регулювання господарської діяльності, а, навпаки, його посилення, компенсуючи, таким чином, прогалини нормотворення, а, іноді, і відсутність необхідної інфраструктури. По-друге, ігнорується контроль, що призводить до незабезпечення належного управління державними пакетами акцій корпоратизованих підприємств. Наприклад, на 1 січня 2001 року вони були наявні у статутних фондах 2549 відкритих акціонерних товариств, в 421 з яких частка (питома вага) таких пакетів перевищувала 50% статутного фонду. Але, за попередній рік держава замість передбачених державним бюджетом 275 млн. грн. доходів у формі дивідендів отримала лише 105,3 млн. гривень.[1, с.37,43,142] З часом Генеральною прокуратурою України щодо ряду державних акціонерних та холдингових компаній було вжито відповідних заходів, але головна проблема полягає в тому, що порушники, користуючись відсутністю чітких законодавчих норм, зокрема, несформованістю інституту корпоративного права, мали змогу протиправно відчужувати передані їм в управління або внесені до статутних фондів без права відчуження державні пакети акцій стратегічно важливих підприємств, чим спричинено державі суттєві збитки.

Можна дійти висновку, що від якості проведення законодавчою та виконавчою владою інституціональної політики в економічній сфері залежить формування відносин між державою та бізнесом (в т.ч. господарською діяльністю), оскільки саме інститутами чітко встановлюються і розмежовуються функції, завдання та межі компетенціїожної із сторін, а також витисується ієархія їх взаємодії. Тоді держава для здійснення свого впливу на господарську діяльність не тільки дедалі менше використовуватиме прямі, адміністративно-командні форми і методи регулювання, а й виконуватиме коригуючу роль щодо розвитку ринкових відносин, застосовуючи при цьому непрямі, гнучкі підйоми економічного характеру і зводячи до мінімуму адміністративне регулювання, де виключенням, наприклад, може бути антимонопольне регулювання.

Процес дегрегуляції господарської діяльності потребує стратегії інституційних перетворень, спрямованої на ефективність діяльності перш за все владних структур, оскільки в умовах переходної економіки адміністративне регулювання в певних випадках може і мати ефект на короткостроковий термін часу, утворюючи враження уявної стабільності, але в довгостроковій перспективі такі майже ручні методи регулювання є гальмом ринкових перетворень, які дестабілізують трансформаційний процес інституціалізації в цілому і, зокрема, гальмується формування інституту конкуренції та монополій.

Враховуючи неподільльність процесу інституційних трансформацій в системі корпоратив-

них відносин та процесу адаптації національного регулятивного клімату до клімату передових країн в сфері розвитку ринків капіталу, необхідно було б вже до цього часу систематизувати та спрямувати нормативне забезпечення в галузі антимонопольного регулювання щодо корпоративного сектора, таким чином: а) на розвиток добросовісної конкуренції між національними економічними суб'єктами; б) на створення правового балансу між мотивацією іноземних економічних суб'єктів та стратегічними інтересами українських корпорацій в напрямку підвищення їх конкурентоспроможності.

Сьогодні крупні українські корпорації ресурсних галузей, як основа національної економіки, залишаються утвореннями кланового типу з нез'ясованими кордонами і "непрозорою" внутрішньою структурою, що занурені в складні симбіозні відносини з державою. За таких умов замість формальних регуляторів активізуються неформальні відносини, які формують специфічну корпоративну модель, де превалює "феодальна" культура управління. Остання, умовах за відсутності Закону України "Про акціонерні товариства" та конкурентних дисциплінуючих правових механізмів при вирішенні міжкорпоративних конфліктів, спонукає відкрите застосування сили, що супроводжується протекціоністською політичною практикою, сприяючи цим зростанню беззаконня та участі криміналітету в економічному житті, чим гальмується: а) формування механізмів сталого громадянського суспільства; б) розвиток демократичних інституцій. Зазначене призводить до відсутності чіткого розмежування прав власності суб'єктів корпоративних відносин (особливо у випадку з ТНК), що інсценує "розмивання" як персоніфікації прибутку, так і майнової та економічної відповідальності. А головне те, що у правовому вакуумі конкурентні механізми досить легко підмінюються інструментами контролю розподілу та перерозподілу, чим підривається реальний процес конкурентоспроможності національних виробників. Описана ситуація провокує можливість для безкарної міграції фінансово-інвестиційних потоків (в т.ч. відмивання брудних грошей), що є наслідком противальної поведінки (економічних зловживань) суб'єктів корпоративних відносин. Досі відбувається вивезення капіталу з країни як в його чистому вигляді (репатріація або експорт фінансових інвестицій), так і під виглядом оплати товарів, наприклад, при закупівлі імпортних товарів чи ресурсів. Це, в свою чергу, призводить і до зменшення коштів, необхідних для вкладання в основні фонди та в інвестиції, і до зменшення суми коштів, які покликані обслуговувати цикли обороту капіталу, а також наповнення бюджету. Головне, що при цьому відбувається "інституціалізація" тіньового бізнесу.

Позитивні зрушенні в царині проведення державної політики щодо розвитку конкурентності вже мають місце на рівні управлінських рішень. Так, Законопроект "Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу" від 4 червня 2003 р. № 3581 (Розд. ІІ) передбачає відповідну державну політику щодо адаптації законодавства як в напрямі *підвищення інституційної та адміністративної спроможності, так і в напрямі розвитку та удосконаленні інституційної бази захисту конкурентності*, а також створенні механізмів проведення конкурентної політики. Проте, необхідно йти далі. Так, зазначені в законопроекті ключові заходи — організаційно-економічні та нормативно-правові, неможливо впровадити без розробки Конкурентного процесуального кодексу України, який має врегульовувати процесуальні відносини у сфері захисту конкурентності з урахуванням вимог ЄС та відповідати кодексу поведінки ТНК у системі міжнародної економічної безпеки. Цей Кодекс необхідно розробити і впровадити. Він надасть можливість, по-перше, становлення таких корпоративних відносин, які добре адаптуються до динамічної кон'юнктури світового ринку і жорсткої конкуренції; по-друге, створить чіткі правові рамки в сфері розвитку досконалої конкуренції; по-третє, і це найголовніше, Кодекс заладе як інституційні засади для інтеграційних процесів, так і фундамент збалансованого стану інституційної системи в країні.

Однозначним є висновок, що сучасний стан конкурентного середовища в Україні потребує активізації державної присутності, зокрема, держава повинна стати гарантом сталості нормативної і законодавчо-правової бази, гарантом ринку і конкуренції, що не можливо без становлення інституту корпоративного права та формування інституту ефективного

власника.

В специфічних умовах перехідної економіки захист права власності є одним з найбільш чіткими питань, від рішення яких залежатимуть напрями подальших трансформаційних перетворень як в економіці, так і у країні в цілому. Носій цього права — держава, юридичні та фізичні особи виступають економічними суб'єктами України в статусі і міжнародних, і національних, перерозподіляючи та використовуючи ресурси, впливаючи на економічну динаміку, весь час перебувають у постійній взаємодії. Такий взаємозв'язок вже сьогодні опосередковано короткостроковими та довгостроковими контрактами і угодами, які являють собою систему правових рамок: формальних та неформальних правил, законодавчих норм і позадоговірних зобов'язань, а також механізм, що забезпечує дотримання умов контрактів і угод, тобто мова йде про *становлення інституту ефективного власника*. Проте, якщо механізм недостатньо виконує функцію забезпечення щодо визначеності системи правових рамок, це означає те, що інститут власності працює неефективно, чим створюються умови для порушення угод та контрактів, що автоматично веде до порушення прав власності господарюючих суб'єктів і, відповідно, до порушення інституційної рівноваги в країні, тобто є фактором дестабілізації.

Отже одним з головних чинників модернізації економіки є формування інституту ефективного власника як координатора структурних перетворень та гаранта захисту прав власності, що обумовлено перш за все встановленням та розвитком інституційного механізму (далі — Механізм), який, виконуючи розподільчі функції, визначає природу контракту (угоди) та правила його застосування. Таким чином, інституту ефективного власника притаманні як координаційні властивості, так і розподільчі, що в умовах обмежених ресурсів України робить цей інститут центральним стосовно нагромадження національного капіталу, зміцнення його конкурентних позицій та формування стратегічного інвестора, чим підтверджується така властивість інституту, як роль захисника національних інтересів. Так, саме властивості інститутів суттєво впливають на економічні показники, що доводять останні дослідження Світового банку, зокрема країни з якісними інститутами показують кращі результати, ніж країни з якісною макроекономічною політикою та великими запасами людських ресурсів, але низькою якістю інститутів.

Між тим, прищеплення необхідних властивостей вітчизняному інституту власності, які роблять його ефективним, може відбутись у разі розвитку інституційного Механізму санкціонування, якість якого залежить від:

- створення для економічного агента витрат, які не співпадають з вигодами від порушень умов контракту. Так, при виявленні порушника вірогідність застосування санкцій щодо нього повинна бути більшою, ніж додаткова корисність від порушення умов контракту (в порівнянні з їх дотриманням) в розрахунку на одиницю корисності санкцій за порушення. Тобто, передбачається, що виявлення порушення не дозволяє порушнику отримати вигоди, які були відбиті в початкових умовах контракту;

- отримання інформації про достатні докази порушення, тобто наявність моніторингу виконання контракту. Такий моніторинг повинен, по-перше, містити безпосередню загрозу або достатні підстави для застосування санкцій за фактом виявлення порушення, а по-друге, володіти інструментами розповсюдження інформації про порушення правил з метою впливу на репутацію порушника [2];

- застосування опосередкованих форм впливу щодо особи, яка порушила контракт, шляхом руйнування репутації порушника, ускладнення наступного укладання угоди, конфіскації частини активів, недоотримання доходів через включення наприклад у "чорні списки" тощо.

Перелічені фактори з погляду економічної стратегії повинні стати правилами в законі і складати основу інституційного механізму, виступаючи при цьому умовою захисту прав власності, чим і зміцнюється становлення інституту ефективного власника в Україні. Такі правила можуть виступати і як альтернативні, і як взаємодоповнюючі, що повинно бути відзеркалено і у законодавчому масиві з господарського права, і у Цивільному та Цивільно-процесуальному кодексах нової редакції, і у законодавчих нормах фінансового права. За-

відсутності в державі концепції правового поля, така законотворчість надасть якісно новий імпульс розвитку вітчизняній правовій системі, чим прискорить формування суміжних інститутів власності, зокрема, інституту корпоративного права, інститутів грошового ринку та інших. Так, наприклад, в США розвиток правової системи в XIX сторіччі супроводжувався розвитком форм забезпечення дотримання правил, які передбачали використання цінностей репутації, а саме: бренді, зовнішній публічний аудит, "бюро бізнесу майбутнього", рейтингові агенції, акредитації професіоналів тощо. Як раз цим виконувався найважливіший принцип інституційного розвитку: забезпечення достатніх різновидів інституційних форм на підставі використання їх порівняльних переваг.

Сьогодні в переходній економіці невід'ємним елементом інституційних трансформацій є зміна ролі самої держави, про що свідчить потреба у адміністративній та судовій реформі, а також перехід до парламентсько-президентської форми політичного правління. Сутність цих змін розглядається як стратегія розвитку і, якщо коротко, то зводиться до створення адекватних стимулів державним чиновникам як виконавцям по забезпеченню дотримання правил щодо захисту прав власності, що в кінцевому рахунку сформує більш ефективну систему взаємодії між економічними суб'єктами.

При формуванні інституційного механізму, враховуючи вищевикладене, можна розглядати межі участі держави в якості третьої сторони, як найбільш ефективного засобу гарантування захисту права власності та коригування платіжної матриці для суб'єктів господарювання, а також і забезпечення дотримання правил, і здійснення контролю, і застосування санкцій.

Проте реальна загроза ефективності забезпечення дотримання правил державою пов'язана з тим, що створення багаточисельних приписів (видів регулювання), які суперечать як одному, так і неформальним нормам, потребують додаткової далеко не безкоштовної інформації, оскільки чим більш складна система регулювання застосовується, тим більше людей час від часу вимущені порушувати встановлені приписи. Звідси — слабкі стимули до дотримання правил і розвиток корупційних зв'язків. Такі перепони на шляху підприємницької діяльності на всіх рівнях (в т.ч. малого бізнесу) сьогодні кваліфікують як "адміністративні бар'єри" [3], які встановлюють рішеннями державних органів обов'язкові правила провадження певної діяльності на ринку або за проходження бюрократичних процедур вводяться платежі, які в основному не надходять до держбюджету, та інші суперечливі правила, де держава зловживає своїм статусом третьої сторони. Саме ця регламентаційна діяльність щодо економічних суб'єктів робить їх з самого початку порушниками, а головне, наслідком такої ситуації є відтворення нерівних умов конкуренції, що виступає серйозною перепоною до економічного розвитку. Отже зростає вірогідність того, що права власності суб'єктів господарювання будуть не захищатись державою, а навпаки, — нею ж порушуватись.

Таким чином, оскільки виникає проблема управління поведінкою виконавця — державного чиновника, то, відповідно, чітко вимальовується ризик того, що третьою стороною буде виступати тіньовий арбітраж, який не є легальним і вирішує спірні питання за існуючим неформальними законами або ж „за поняттями”, що підживлює мафіозно-кланові структури і розвиває вільносини неформальні. Останнє є підставою для існування тіньової економіки, в якій захист права власності здійснюється поза межами закону.

Послабити ймовірність описаного ризику і знізити витрати від зловживань гаранта (держави) можна зробити за допомогою: встановлення зрозумілих, зацікавлених сторонам, процедур (стандартів), що визначають або доводять порушення; виключення функцій, результативність яких важко виміряти в умовах існуючого контролю; використання більш точнішої кваліфікації щодо будь-якого порушення; формування чітких правил, які можна перевірити на точність їх виконання; підвищення вірогідності покарання за недобросовісність держчиновника як гаранта; створення механізму відповідальності за утиснення прав економічних суб'єктів через введення "прозорих" процедур ідентифікації конкретного виконавця; побудови інституційного середовища, яке пов'язане міжнародними зобов'язаннями. Останнє особливо дає змогу підняти рівень захисту права власності, змінюючи цим

інститут ефективного власника. В державі економічні відносини власності неминуче отримують юридичне закріплення. Це має вираз як в системі правових норм, які регулюють відносини власності, утворюючи інститут права власності, так і в закріпленні визначеной міри економічної влади за конкретною особою, що і формує інститут економічної відповідальності.

— Сьогодні ж головним завданням *інституту економічної відповідальності*, що в стадії формування, є виявлення в сфері тіньової економіки, поряд з неофіційною та підпільною, такого блоку, як фіктивна економіка (приписи, розкрадання, спекулятивні операції, хабарництво, різного роду шахрайство тощо), що потребує відповідної тіньової інфраструктури і налагоджених зв'язків по вертикалі, який класифікується як державно-патронована тіньова економічна діяльність, що здійснюється приховано під керівництвом виших посадових осіб держави і суперечить чинному національному та міжнародному праву. При цьому відбувається патронування керівниками держави міжкорпоративних об'єднань — суб'єктів тіньової економічної діяльності, що, як правило, займають монопольне становище. Цей рівень свідомої економічної безвідповідальності, сьогодні кваліфікують, про що зазначалось вище, як "адміністративні бар'єри". Для таких "регулятивних" дій застуваються відповідні чиновники, які, як представники державної влади і управління, замість захисту, порушують права економічних суб'єктів, чим провокують з боку цих суб'єктів відповідні правопорушення. Це є найбільші точки виявлення економічної безвідповідальності суб'єктів економічної влади, оскільки відтворюються нерівні умови конкуренції, чим деформується соціально-економічна політика через відеутність правомірного конкурентного середовища.

— Таким чином, предметом регулювання інституту економічної відповідальності є владні повноваження агентів організаційно-інституційної інфраструктури, що передбачає вибудовувати: а) межі компетенції нормотворення агентів як таких, що регламентують певні дії економічних суб'єктів; б) ієрархію взаємодії агентів з метою виключення можливостей дублюючих дій; в) чіткі функції та завдання агентів щодо поетапної координації структурних перетворень в країні. Саме агенти зазначеної інфраструктури, виконуючи функції управління, виступають суб'єктами економічної влади і відповідно суб'єктами економічної відповідальності. Зазначимо, що відповідальність можна розглядати лише в системі зворотних зв'язків, якщо останніх не існує, то про відповідальність можна не говорити. Отже, якщо ми розглядаємо інститути як систему правових норм, яка забезпечена відповідною інфраструктурою, то приходимо до висновку: становлення інституту економічної відповідальності обумовлено, з одного боку, сукупністю норм права про відповідальність як засобів оперативного впливу на правопорушника (суб'єкта економічних відносин або суб'єкта економічної влади), а з другого — функціонуванням інфраструктурного середовища, організаційні та регулятивні властивості якого працюють за принципом зворотного зв'язку.

— Необхідно виходити з того, що на економічній відповідальності базуються всі інші види відповідальності, тому створення запропонованих умов, з точки зору економічної стратегії, мають стати правилами в законі (альтернативними і взаємодоповнюючими), що повинно бути відзеркалено: у законодавчому масиві з господарського права; у Цивільному та Цивільно-процесуальному кодексах нової редакції; у законодавчих нормах фінансового адміністративного та кримінального права. За відсутності в державі концепції правового поля, така законотворчість буде цементувати не тільки становлення інституту економічної відповідальності, а й прискорить формування суміжних інститутів власності і грошового ринку, надаючи цим якісно новий імпульс розвитку вітчизняній правовій системі.

— Між тим, для повної дієздатності правової системи введення принципово важливих правових норм є необхідною умовою, але цього не досить. Для результативного функціонування названого інституту потрібен *інституційний механізм регулювання відносин відповідальності*, який спирається на вицезазначену організаційно-інституційну інфраструктуру. Такий механізм повинен являти собою систему організаційно-економічних та юридичних стимулів, стримувань (обмежень) та противаг. Система механізму повинна вибудовуватись за принципом зворотного та системно-функціонального зв'язку, і визначати сукупність принципів, форм, методів, важелів та інструментів регулювання для кожного виду відпові-

дальності (кrimінальної, цивільно-правової, адміністративної, фінансової, майнової та ін.) з урахуванням конкретної стратегічної мотивації щодо суб'єкта економічних відносин, задіявши чинники на внутрішньому та зовнішньому рівнях, тобто чинники суміжних інститутів. Але, якщо механізм відповідальності впливає на зовнішні чинники певною мірою опосередковано, то на внутрішній він має впливати безпосередньо, переслідуючи при цьому виключно національні інтереси. Для забезпечення пріоритетності національних інтересів ефект відслідковує мережа індикаторів, яка входить до цього механізму, утворюючи систему зворотного зв'язку. В основу побудови відповідної мережі індикаторів покладається Закон України "Про державне прогнозування та розроблення державних програм економічного і соціального розвитку України", яким передбачається встановлення відповідальності за розроблення, інформаційне забезпечення та реалізацію державних програм і прогнозів, а головне – джерела фінансування (ст.14). Цей принцип роботи вказаного механізму буде сприяти взаємодії адміністративного та ринкового регулювання економікою в цілому (індикативне планування), що буде підвищувати вимоги до регулювання відносин відповідальності, чим викличе довіру інвесторів (іноземних, вітчизняних) до інституційної системи країни.

Література

1. Послання Президента України до Верховної Ради України про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2000 році. – К.: Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України,2001.-404 с.
2. Дибиаза С., Экклз Р. Будущее корпоративной отчетности. Как вернуть доверие общества. - М.:Альпина Паблишер, 2003. – 212 с.
3. Губанов С. Темпы роста и воздействие на них государства // Экономист. – 2003. – №6. – С.19 – 32.

Удовицька Є.А.,
Національний технічний університет України „КПІ”

УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ УКРАЇНИ

Анотація

Дослідження присвячене комплексу питань, пов'язаних з процесом управління державними промисловими підприємствами в умовах ринкових відносин. Розглянуті сутність, принципи і методи управління державними промисловими підприємствами, визначені шляхи підвищення ефективності їх діяльності за умов функціонування підприємств в сучасному ринковому середовищі.

Summary

Research is devoted to a complex of the questions connected to managerial process by the state industrial enterprises in conditions of market attitudes. The essence, principles and methods of management by the state industrial enterprises, the certain ways of increase of efficiency of their activity are considered under conditions of functioning of the enterprises in the modern market environment.

Ключові слова: державне промислове підприємство, економічна ефективність, стратегія розвитку промислового підприємства, державна власність.

Вступ

Управління державними промисловими підприємствами, що функціонують у різних галузях національної економіки і міжнаціональному рівні, уже давно є предметом наукового інтересу дослідників усього світу. Проблема управління діяльністю державних підприємств є особливо актуальною для нинішнього етапу розвитку української економіки, оскільки відбувається активний процес формування складно структурованих суб'єктів господарювання, у тому числі міжгалузевого і міжрегіонального рівня.

У зв'язку з публічним характером і великими масштабами діяльності державних підприємств, як правило, виникає конфлікт інтересів різних груп, що беруть участь у господарських відносинах. Специфіка діяльності державних підприємств полягає в об'єднанні потенціалу різних осіб: фінансових ресурсів держави — для формування капіталу, знань керівників — для вирішення проблем управління, навичок персоналу — для виконання поточних завдань і ін.

У Посланні Президента до Верховної Ради України „Європейський вибір. Концептуальні засади економічного і соціального розвитку України на 2002 — 2011 роки” державні підприємства визнано основними суб'єктами економічного зростання. Зазначається, що у сфері економічної політики немає відповідальнішого завдання, ніж підтримка таких промислових підприємств, створення максимально сприятливих умов діяльності національних компаній у відкритому конкурентному середовищі, оскільки „нова стратегія економічного і соціального розвитку має спиратися на національні пріоритети”.

У цьому зв'язку, саме розроблювальна державна стратегія розвитку економіки країни, а також концептуальні основи управління діяльністю державних підприємств, які базуються на її основних положеннях дозволять, на наш погляд, більш ефективно реформувати економіку і досягти світового рівня організації виробництва і якості продукції, що випускається.

Наукова та прикладна проблематика управління державними промисловими підприємствами розробляється іноземними та вітчизняними науковцями, у тому числі Дж. Саксом, Р. Фрідманом, А. Абалкіним, Є. Ясіним, І. Лукіновим, В. Гейшем, О. Амошай, С. Бандурою.

Постановка завдання

Метою дослідження є науково-теоретичне обґрунтування значення управління державними промисловими підприємствами, його ролі, місця та напрямів за умов ринкової, визначення методів і шляхів підвищення економічної ефективності функціонування державних промислових підприємств.

Методологія

Для вирішення завдань дослідження використано комплекс загальнонаукових і спеціальних методів, а саме аналіз і синтез, логічний підхід, формалізація, порівняння.

Результати дослідження

Державні підприємства засновані, як відомо, на власності, що належить державі, що передає їм дане майно на праві господарського ведення або на праві оперативного керування.

Державні підприємства функціонують у різних галузях господарства, що або обслуговують населення — підприємства паливно-енергетичного комплексу, зв'язку, транспорту, або — забезпечують внутрішньогосподарські інтереси країни в атомній, нафтогазовидобувній, аерокосмічній, ядерній промисловості, що є серцевиною економіки як найважливішого засобу забезпечення національних інтересів.

Управління державним підприємством — одна з найбільш складних і недостатньо розроблених проблем, незважаючи на багатовікову історію розвитку економічної думки по різних аспектах управління.

Сучасна система управління державним підприємством має ґрунтуватися на поєднанні економічної активності, породжуваної ринком, і соціальної спрямованості держави, здатності забезпечити життєдіяльність національного виробничого сектора.

Насьогодні розроблені деякі варіанти концепції управління державним підприємством, які пристосовані до сучасних умов трансформації економіки України. У них відображені багато аспектів управління державним підприємством. Однак найбільш слабким місцем цих варіантів концепції є недостатнє наукове забезпечення. Тому першочерговою задачею економічної науки є методологічне і теоретичне обґрунтування системи управління державним підприємством на основі вивчення економічної думки у світі, наукового узагальнення конструктивної світової і вітчизняної практики.

Ключовими моментами методологічного підходу до управління державним підприємством, на наш погляд є :

управління державним підприємством — одна зі специфічних форм сучасного менеджменту, тому його сутність і зміст обумовлені родовими ознаками і функціями загального менеджменту, з одного боку, і специфікою об'єкта управління (державне підприємство), з іншої. Специфіка об'єкту управління полягає в тому, що власником такого підприємства виступає держава, а місце і роль державних підприємств в системі відносин власності визначаються особливостями формування України як незалежної держави з ринковою економікою..

Існують різні підходи до визначення державної власності. Ми підтримуємо позицію тих учених, що вважають, що державна власність — це система відносин із приводу присвоєння благ з метою реалізації державних, публічних інтересів. У цьому її основна специфічна відмінність від приватної власності. Державна власність виражає вищу форму усуспільнення відносин присвоєння благ. Її основними функціями є:

- ✓ створення матеріальної і соціально-економічної передумов для стійкого ефективного відтворення всього консолідованих капіталу нації (приватного і суспільного);
- ✓ забезпечення самостійності держави в економічних правовідносинах з іншими суб'єктами власності, у тому числі й іноземних державах;
- ✓ забезпечення функціонування капіталомістких галузей і виробництв, що не під силу приватному капіталові;
- ✓ матеріальне забезпечення сприятливих умов для розвитку усього, у тому числі і частки підприємництва, забезпечення функціонування некомерційної соціальної сфери і ви-

робництва суспільних благ;

- ✓ матеріальне забезпечення національної безпеки;
- ✓ забезпечення "згладжування" економічних криз і ін.

Для управління державним підприємством важливо зрозуміти його місце в новій соціально-економічній системі, що формується в Україні: нова стратегія економічного і соціального розвитку передбачає формування інституціонального середовища, яке б стимулювало підприємницьку активність і економічне зростання на основі структурно-інноваційних перетворень, утвердження сучасної соціальної інфраструктури, запровадження механізмів соціально-рінкової економіки за умови подолання суперечностей між економікою та суспільством. Державне підприємство, як особливий інструмент здійснення економічної стратегії розвитку країни, визначено основним суб'єктом політики соціально-економічного зростання, завданням якого є:

- ✓ сприяння максимальній реалізації конкурентних переваг української економіки, зміцненню та розвитку передусім наукомістких галузей;
- ✓ запобігання стихійним змінам у ринковій кон'юнктурі;
- ✓ забезпечення достатнього рівня національної безпеки та надійності стабільності грошово-фінансового середовища;
- ✓ регулювання базисних пропорцій макроекономічного відтворення.

Специфіка управління державним підприємством полягає в тім, що це є управління його відтворенням, використанням і трансформацією. Управління державним підприємством являє собою систему організаційно-економічних відносин між її різними суб'єктами, ними і менеджерами з приводу організації відтворення, використання і трансформації її об'єктів за допомогою економічних функцій, форм і методів з метою реалізації основних і соціальних і економічних інтересів суспільства і держави.

Процес управління державним підприємством повинний бути ефективним, тобто, повинний здійснюватися таким чином, щоб витрати на його утримання і управління не перевищували доходів, отриманих в результаті його господарювання. В умовах, коли маневрування бюджетними витратами здійснюється в досить вузькому фінансовому просторі, вимоги до рентабельності державних підприємств об'єктивно стають дедалі наполегливішими. Для цього в процесі управління необхідно застосовувати такий набір методів і прийомів, що у сукупності складають єдину методологію управління державним підприємством.

Теоретичний (якісний) аналіз об'єкта управління, який базується на соціально-економічній основі, завжди передує його детальному вивчення і є необхідною умовою правильної організації процесу управління і безпомилкового тлумачення його фінансових результатів. Необхідною умовою успішного управління державним підприємством є розуміння сутності об'єкта управління, його виробничо-технологічного процесу, знання умов й особливостей конкретної ситуації.

Сутність управління державним підприємством складається з реалізації циклу управління для досягнення максимальної ефективності його функціонування. На нашу думку, найбільш прийнятним для державного підприємства є розширений цикл управління, що містить сім етапів (рис.1).

Для здійснення представленого на рис. 1 циклу управління, державні органи влади повинні визначити і погодити з промисловим підприємством перелік, структуру й інформацію про його функціонування. Перелік одночасно повинен бути коротким і містити достатню кількість інформації для одержання повної і достовірної картини про ситуації на підприємстві.

Одним з важелів впливу на керівництво державного підприємства може бути процедура перерозподілу прибутку від підприємства на користь державного бюджету. Іншим важелем може бути делегування конкретних повноважень від органів державної влади до керівництва підприємства, обумовлених відповідних нормативних актах.

Управління державним підприємством може бути побудоване по наступному принципі. Держава, як власник, визначає стратегію розвитку промислового підприємства, а його ке-

рівники – порядок діяльності свого господарства відповідно до інтересів загальноодержавної промислової політики. Оскільки кожне підприємство має визначені цілі функціонування, процес управління повинний вестися відповідно до цих цілей. Етапи управління за цілями представлені на рис. 2.

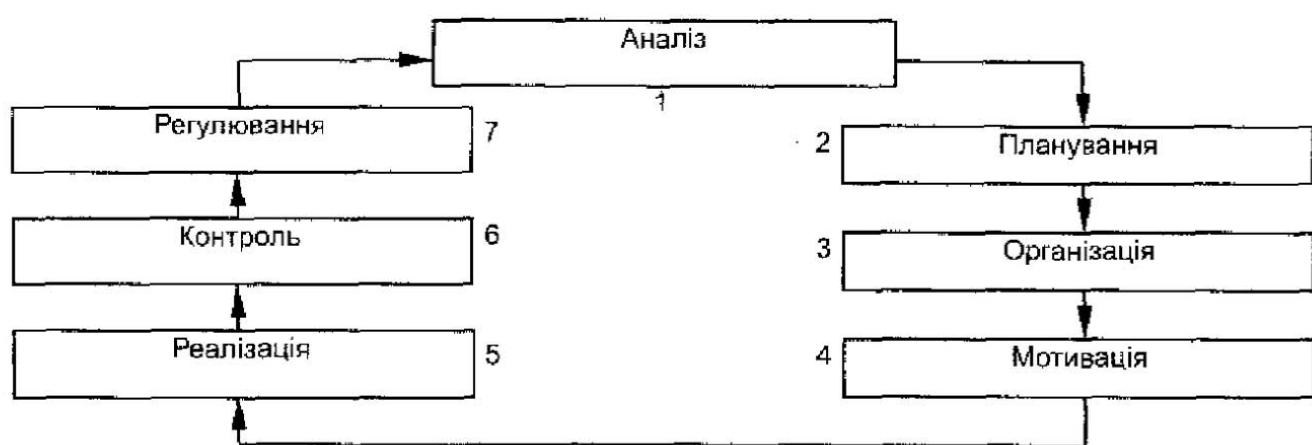


Рис.1. Цикл управління державним підприємством

В умовах перехідного періоду принципи управління державним промисловим підприємством підрозділяються на загальні (характерні для умов функціонуючої змішаної економіки і перехідного періоду) і специфічні – для умов перехідного періоду. До загальних принципів відносяться: оцінка процесу і результатів управління державним промисловим підприємством за критеріями його економічної і соціальної ефективності; цільовий характер управління, коли в “дереві цілей” виділяються основні і пріоритетна стратегічні цілі, визначається система мотиваций їхнього досягнення; мотиваційна спрямованість управління; соціальна і економічна відповідальність; комплексність і системність; поліл і кооперація праці між усіма суб'єктами управління; безперервна еволюційна реорганізація й удосконалювання системи управління; використання різноманіття форм і методів управління; обов'язковість якісного правового забезпечення процесів управління; визнання системоутворюючої ролі державної власності.

До основних специфічних принципів управління державним промисловим підприємством відносяться: відповідність змісту і методів управління характерові реформ, які здійснюються відповідно до інтересів загальноодержавної промислової політики; спрямованість управління державним промисловим підприємством на подолання державної кризи і вихід на шлях економічного розвитку; спрямованість управління на забезпечення прогресивної

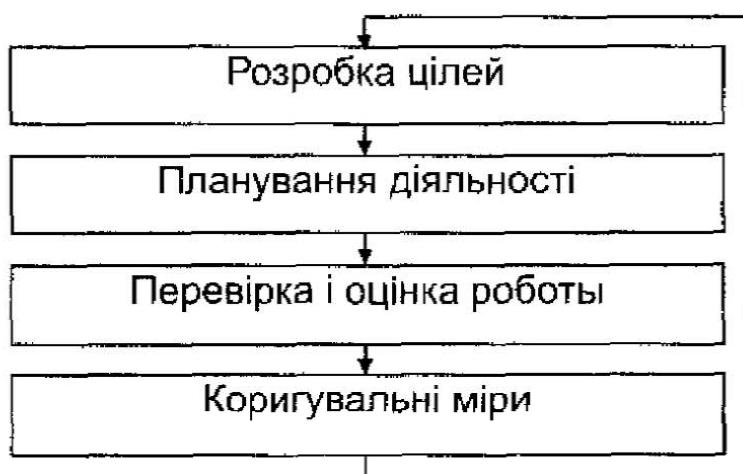


Рис.2. Етапи процесу управління за цілями

реструктуризації промислових підприємств.

Як показує досвід розвинутих країн, методи підвищення ефективності управління діяльністю державних підприємств повинні створюватися на науковій основі:

- ✓ враховуючи складність і різноманіття вхідних об'єктів керування, а також комплекс їхніх функцій і взаємозв'язків;
- ✓ реалізуючи можливості проведення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт і безпосереднє впровадження їхніх результатів;
- ✓ використовуючи нові технології і інструменти управління якістю продукції;
- ✓ приваблюючи додаткові джерела фінансування під комплекс гарантій і портфель диверсифікованих проектів.

Висновки

Державним підприємством — це інструмент державної політики, ефективний важіль державного регулювання наповнення ринку набором товарів та послуг, вирішення економічних і соціальних завдань.

Вибір метода управління державними промисловими підприємствами залежить від об'єкта управління, а сутність полягає в реалізації цикла управління для максимізації його економічної ефективності.

принципи управління державними підприємствами у застосуванні єдиних загальних правил поведінки суб'єктів господарювання, відділенні функцій державного управління від господарських, забезпечені ефективної організаційної взаємодії всіх гілок влади, відповідності управлінських ланок задачам розробки і здійснення економічної політики, встановленні особливого режиму господарювання підприємств, діючих на пріоритетних напрямках, використанні індивідуальних підходів до управління об'єктами державної власності. Функціями управління виступають підтримка державного підприємництва, реалізація комплексних програм економічного розвитку галузей і регіонів, пряме управління об'єктами державної власності, координація дій суб'єктів господарювання на регіональних ринках, підтримка зовнішньоекономічній діяльності вітчизняних підприємств, а також виконання контрольних, аналітично-інформаційних функцій та соціальних обов'язків.

Література

1. Бандурин А. В., Дроздов С. А., Кушаков С. Н. Проблемы управления корпоративной собственностью. — М.: "БУКВИЦА", 2000.— 160 с, с ил
2. Гришан Ю.П. Державне регулювання діяльності підприємств у післяприватизаційний період // Економіка України. — 2000. — №11. — с.14-21
3. Гришан Ю.П., Мендрул О.Г. Концептуальні засади управління державними корпоративними правами // Державний інформаційний бюллетень про приватизацію. — 2001. — №4. — с. 44-48
4. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения. — М.: ФАИР, 1998, 288 с.
5. Камишанська М. Управління державними корпоративними правами: досвід організації та проблеми використання.// Торгівля і ринок України В.13 Донецк.- 2002.- с. 75-83
6. Чечетов М., Жадан И. Управління державними корпоративними правами у контексті економічної стратегії держави. // Економіка України. — 2003. — №8.- с.4-11

ЕКОНОМІКА ГАЛУЗЕЙ ПРОМИСЛОВОСТІ

Смирнов В.Г.

канд. технич. наук, доцент

Владимирський державний університет

О РОЛИ НАУКИ В РЕФОРМИРОВАНИИ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Аннотация

Статья посвящена научному обоснованию развития сферы услуг в области жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) муниципальных образований (МО).

Summary

At the moment there is no scientifically-grounded theory of development of sphere of services in the field of housing and communal services (housing and communal services) of municipal formations.

Ключевые слова: жилищно-коммунальные услуги, жилищно-коммунальная реформа, наука, научно-обоснованная теория развития сферы услуг.

Вступление

Ситуация по реформированию сферы ЖКХ МО, начатая Правительством РФ с 1992г., по признанию многих специалистов, зашла в тупик, хотя по расчетам Правительства должна была уже дважды завершиться (в 1998 и 2003гг.). При этом, чем больше прикладывается усилий, тем меньше достигается положительных результатов. Сфера ЖКХ охватил системный кризис, причины которого находятся не столько в рамках данной сферы, сколько вне ее¹. Все это говорит о том, что реформа была начата и продолжает выполняться без ясного понимания того, как ее надо проводить². Академическая наука не проявила интереса к данной отрасли и не высказала своего отношения к коммунальной реформе. По мнению А.Н. Ряховской (д.э.н., профессор Института повышения квалификации академии госслужащих при Президенте РФ): “Эта реформа — тот самый случай, когда без помощи фундаментальной экономической науки не обойтись”³. В связи с изложенным, была поставлена задача изучения данного вопроса.

Постановка задачи и методология

Обосновать на основе исторического подхода, иностранного опыта и системного анализа необходимость разработки современной научной теории развития сферы услуг в области предоставления ЖКУ.

¹ Ряховская А.Н. Проблемы антикризисного управления жилищно-коммунального хозяйства в муниципальных образованиях. Монография. – М.: ИПК госслужбы, 2001. – С.3.

² Там же. – С. 56.

³ Там же. – С. 53.

Результаты исследований

Отношение к сфере услуг как к второстепенной, как к сфере чисто прикладных исследований, сложилось давно. Разрабатывая теорию воспроизводства совокупного общественного продукта, К. Маркс сформулировал положение о двух подразделениях общественного воспроизводства, а именно, 1-м подразделении, производящем средства производства, и 2-м подразделении, выпускающем предметы потребления. В схемах К.Маркса простого и расширенного воспроизводства отсутствовала сфера услуг. Хотя уже в то время она существовала, но К.Маркс рассматривал эту проблему с позиций взаимоотношения пролетария и капиталиста и тем самым оставлял вне своего внимания сферу услуг⁴.

Данный подход был перенесен в советскую экономическую науку.

В период существования СССР (планируемой экономики) в соответствии с политикой Коммунистической Партии и Правительства в первую очередь развивалась промышленность группы "А" — создание средств производства, во вторую очередь — промышленность группы "Б" — создание предметов потребления, что составляло совокупный общественный продукт (СОП), который в централизованно управляемой экономике являлся необходимым показателем. Он позволял распланировать главные народнохозяйственные связи и на основе этого регулировать пропорции их развития⁵.

Сфера услуг не была отнесена к материальному производству (как в промышленно развитых странах)⁶ и поэтому ее развитие финансировалось по остаточному принципу. Труд данной сферы, "создает не материальные ценности, а услуги, направленные на удовлетворение общественных и личных потребностей, выступает в качестве деятельности, а не как производительный труд, при этом отсутствуют объективные критерии меры оплаты труда в соответствии с его количеством и качеством"⁷ в силу особенностей производства и предоставления услуг.

Тарифная политика данной сферы, которая осуществлялась в Советском Союзе, была ориентирована: во-первых, на низкий уровень цен (тарифов) услуг (даже ниже себестоимости на их производство, что составляло 3-4% от совокупного семейного дохода); во-вторых, на большое число льготников; в третьих — уровень тарифов поддерживался стабильным в течение продолжительного промежутка времени (основная ставка квартплаты оставалась неизменной с 1928 г, другие тарифы корректировались незначительно)⁸. В соответствии с принципом неуклонного снижения цен при социализме, который усиленно пропагандировался в СССР на основании закона, сформулированного К. Марксом о тенденции нормы прибыли к понижению и различиям между производительным и непроизводительным трудом, была выработана ориентация на бесплатность коммунальных услуг в будущем.

Низкий уровень тарифов на коммунальные услуги объяснялся идеологическими факторами. Низкая доля расходов советской семьи на оплату коммунальных услуг преподносилась партийно-советской пропагандой как одно из неоспоримых доказательств преиму-

⁴ Экономика жилищно-коммунального хозяйства. Уч. пос. Под ред. доктора экон. наук, проф. Ю.Ф. Симионова. – М.: ИКЦ (МарТ); Ростов н/Д: Изд. центр "МарТ", 2004. – С.12.

⁵ Колтунов В.М. Основы рыночной экономики. Курс лекций. Выпуск 2. Макроэкономика. – Нижний Новгород, Издательство Волго-Вятского кадрового центра, 1993. – С.8.

⁶ К началу 90-х годов XX века в США сложилась устойчивая прогрессивная структура хозяйства, в котором преобладающая доля принадлежит производству услуг. В ВВП на них приходится свыше 60%, на материальное производство – 37% и примерно 2.5% – на продукцию сельского хозяйства. Еще более значительна роль сферы услуг в занятости: в первой половине 90-х годов здесь занято более 73% самодеятельного населения.(Сергеев П.В. Мировая экономика: Учебное пособие по курсам "Мировая экономика", "Мировое хозяйство и международные экономические отношения на современном этапе". – М.: Юриспруденция, 1999. – С.38.

⁷ Комаров В.Е., Улановская В.Д. Эффективность и интенсивность непроизводственной сферы. – М.: Экономика, 1987.

⁸ Ряховская А.Н. Ценообразование и тарифная политика как инструмент антикризисного управления муниципальным хозяйством. Научное издание. – М.: ИПК Госслужбы, 2001. – С. 79.

ществ социализма. Их стабильность на протяжении многих лет демонстрировала реальное свидетельство, движения советского общества в коммунистическое будущее. В тех условиях общество не отвлекало на их производство значительных средств и ресурсов, так как "значительная доля затрат приходится на зарплату и амортизацию, ... которые были значительно ниже, чем в других отраслях народного хозяйства", (такой же эффект имело поддержание низких и стабильных цен на основные продукты и товары для населения)⁹. Низкий уровень и стабильность тарифов на коммунальные услуги порождали проблему финансового обеспечения функционирования предприятий отрасли. Прямые дотации из бюджета — общественных фондов потребления¹⁰, являлись основным источником покрытия расходов организаций ЖКХ и со временем становились недостаточными. С ростом объемов жилищного строительства, развитием уровня инженерного благоустройства городов и поселков все более существенными становились расходы на содержание и воспроизводство этого хозяйства и нагрузка на бюджет увеличивалась. Поэтому для поддержания предприятий коммунального хозяйства в работоспособном и относительно благополучном в финансовом отношении состоянии использовались и другие косвенные способы компенсации затрат отрасли (применение перекрестного субсидирования, т.е. разных цен для населения и промышленных предприятий, материалов по льготным ценам, освобождение жилищного хозяйства от финансирования затрат на капитальный ремонт и др.)¹¹.

Отпуск платных услуг населению по полной стоимости потребовал бы значительного повышения заработной платы и, в конечном счете, увеличения в национальном доходе доли фонда личного потребления и соответствующего снижения доли фонда накопления и фондов общественного потребления — то есть сокращения централизованно распределемых средств. В результате существенно сократилась бы возможность советского государства в проведении планов социалистической индустриализации, в бесконечном наращивании производственного потенциала отраслей промышленности, работающих сами на себя, в осуществлении проектов века и т.д. Таким образом, политика низких цен и тарифов была одним из инструментов для сосредоточения в руках государства значительных средств, распределемых централизованно и используемых, прежде всего, в интересах государственного бюрократического аппарата¹².

В результате описанных мер удавалось себестоимость коммунальных услуг и расходы отрасли свести к минимальному уровню, снизить существенным образом финансовое давление на бюджет.

В этих условиях известный русский ученый, внесший своими трудами в изучение проблем коммунального хозяйства солидный научный вклад Л.А.Велихов писал следующее: "Муниципальная наука не может себе ставить задачи раскрытия каких-либо общих закономерностей, как, например, политическая экономия, или социология. Наука о муниципальном, т.е. единичном хозяйстве интересуется не столько причинами, сколько планомерно поставленными и осуществляемыми целями. Она носит, следовательно, прикладной, описательный характер. Муниципальная наука как практически прикладная дисциплина в первооснову свою кладет знание города и общие законы урбанизма, с одной стороны, и общую экономическую теорию, с другой. Как дисциплина описательная, наука о муниципальном хозяйстве должна, исходя из эмпирической данности, отобразить в систематическом порядке весь полезный опыт, накопленный человечеством в данном направлении"¹³.

⁹ Там же. – С.82.

¹⁰ Чернышов Л.Н Экономика городского хозяйства. Часть 1. Иркутск: Издание ГП "Иркутская областная типография №1", 1999. – С.9.

¹¹ Азар В.И. Плановая цена: природа и использование при социализме. – М.: Прага, 1980.

¹² Ряховская А.Н. Ценообразование и тарифная политика как инструмент антикризисного управления муниципальным хозяйством. Научное издание. – М.: ИПКгосслужбы, 2001 – С.82.

¹³ Ряховская А.Н. Проблемы антикризисного управления жилищно-коммунального хозяйства в муниципальных образованиях. Монография. – М.: ИПКгосслужбы, 2001. – С.57.

Исходя из данного определения, следует однозначный вывод о том, что наш знаменитый ученый также не выделил данную отрасль в самостоятельный объект изучения науки.

Отношение к науке о муниципальном хозяйстве как к прикладной направляет мысли исследователя проблем отрасли лишь на использование известных принципов или положений теории к решению отраслевых проблем. Оно не позволяет думать о том, что неверными могут быть сами эти положения теории в применении к отдельной сфере экономической деятельности. Такая позиция теории к отраслевым проблемам ведет к тому, что они не осмысливаются так глубоко, как этого требует решение указанных проблем, с одной стороны, а с другой — не позволяет теоретикам посмотреть на свои выводы с точки зрения иной практики, в качестве которой им может служить, например, коммунальная деятельность¹⁴.

Как утверждают Э. А. Уткин и А. Ф. Денисов, фактически была утрачена российская научная школа муниципального управления¹⁵.

Экономические условия не позволили реализовать принцип бесплатности ЖКУ, т.к. расходы на нужды отрасли, вопреки идеологическим установкам, не сокращались, а наоборот, все более и более увеличивались.

Остаточный принцип финансирования ЖКХ имел отрицательные последствия для функционирования коммунальных предприятий¹⁶.

В условиях переходного периода экономическая наука также не проявила никакой инициативы в изучении и решении проблем жилищно-коммунальной реформы. Научная общественность не была готова противостоять натиску рыночных идей в коммунальную деятельность, предложить ей взамен конструктивную и научно обоснованную концепцию преобразований, обеспечивающих безболезненную адаптацию предприятий отрасли к новому рыночному окружению. Отчасти это можно объяснить тем, что власть по существу пренебрегает академической наукой, в особенности той ее частью, которая занимается экономической теорией. Она в ней не нуждается. С другой стороны, экономисты-академики действительно сильно подорвали веру в силу экономической науки еще в период перестройки.¹⁷

При этом традиционная экономическая наука продолжала рассматривать коммунальную деятельность как прикладную область, где получают подтверждение ею постулированные теоретические положения. А если практика расходилась с теорией, то в этом виновата была сама практика, не сумевшая использовать построения и выводы теории. Такой подход к анализу экономических проблем отрасли заранее обрекал их решения на неудачу, ставил экономистов отрасли на путь бесконечных и бесплодных поисков методом проб и ошибок, блестящим подтверждением которых явились рыночные преобразования в жилищно-коммунальном хозяйстве России конца двадцатого века. Воспитанные в указанных традициях экономисты, взявшись за разработку программных документов коммунальной реформы, не могли предложить реформе ничего оригинального, кроме догматически усвоенных ими принципов рынка¹⁸.

Отношение к муниципальной науке как прикладной прочно закрепилось также в сознании современных исследователей. Категорично в этом плане высказывается Т.М. Говорен-

¹⁴ Ряховская А.Н. Проблемы антикризисного управления жилищно-коммунального хозяйства в муниципальных образованиях. Монография. – М.: ИПКгосслужбы, 2001. – С.57.

¹⁵ Уткин Э. А.У. Денисов А. Ф. Государственное и муниципальное управление. – М.: Изд-во "Экмос", 2003. – С.38.

¹⁶ Чернышов Л.Н Экономика городского хозяйства. Часть 1. Иркутск: Издание ГП "Иркутская областная типография №1", 1999. – С.107.

¹⁷ Ряховская А.Н. Проблемы антикризисного управления жилищно-коммунального хозяйства в муниципальных образованиях. Монография. – М.: ИПКгосслужбы, 2001. – С.107.

¹⁸ Ряховская А.Н. Проблемы антикризисного управления жилищно-коммунального хозяйства в муниципальных образованиях. Монография. – М.: ИПКгосслужбы, 2001. – С.57.

кова, открывшая Л.А. Велихова для современного российского читателя¹⁹, Ю.В. Филиппов и Т.Т. Авдеева, авторы учебника для вузов “Основы развития местного хозяйства”²⁰, изданного под эгидой Академии народного хозяйства при Правительстве РФ.

Мы согласны с коллективом авторов²¹, что одним из важных пробелов российского законодательства было официальное непризнание государством “органов местного самоуправления” и “муниципальных образований” в качестве субъектов экономической деятельности и экономических отношений ввиду наличия двух причин: первая — изначально государство представлялось как совокупность входящих в него территорий, поселений и населения, то есть как неструктурированное целое в системе макроэкономических процессов; вторая причина связана с самой экономической теорией, которая в основном изучала таких субъектов экономических отношений, как “государство”, “общество”, “классы”.

В настоящих условиях государство признало органы местного самоуправления в виде самостоятельных экономических субъектов в Конституции РФ и федеральном законе “Об основных принципах организации местного самоуправления” и др. законодательных актах (о чем авторы умалчивают, утверждая, что “сегодня основными субъектами хозяйственной деятельности выступают домохозяйства, формы предпринимательской деятельности и государство”). Таким образом один из недостатков ликвидирован. К сожалению, экономическая теория до сих пор не проявила интереса к данной отрасли.

Следует заметить, что экономические процессы в коммунальной деятельности не укладываются в традиционное понимание рынка и рыночных отношений, что и послужило причиной тех трудностей, которые встретила коммунальная реформа в стране. Мы согласны с А. Н. Ряховской, которая считает чрезвычайно важным для построения экономической теории коммунальной деятельности основательное изучение указанных связей, понимание сущности, свойств и форм организации коммунальной деятельности.²²

Оценка ситуации показывает, что “верхняя модель” познания и управления себя исчерпала, зашла в тупик и требует “развертывания снизу” от первичных ячеек общества — трудовых ассоциаций, семьи, школы — словом, тех гражданских институтов общества, для которых непосредственным пространством являются местные сообщества. Здесь скрыты главные ресурсы обновления — человеческие, интеллектуальные, мотивационные, творческие, информационные, экологические и др.

Видимо, назрела необходимость комплексного исследования важнейшего института гражданского общества, каким является местное сообщество. Здесь решается до 70% всех проблем, которые ежедневно волнуют каждого человека. И если на этом уровне управления нет порядка, то его не будет и в обществе в целом.²³

Таким образом, сама экономическая ситуация в ЖКХ поставила муниципальную науку перед необходимостью создания научной теории коммунальной деятельности, которая объясняла бы причины ее несовместимости с рыночными принципами и указывала бы на формы, в которых рыночные методы могли быть задействованы в отрасли²⁴.

Стало очевидным, что возрождение России начнется с “малой Родины”, которая пока

¹⁹ Говоренкова Т.М. Читаем Велихова вместе. – М.: Муниципальная власть, 1999. – С.322.

²⁰ Филиппов Ю.В., Авдеева Т.Т. Основы развития местного хозяйства. – М.: Дело, 2000. – С.264.

²¹ Стратегия развития муниципалитета / Под общ. ред. Г.В. Гутмана и А.Е. Илларионова. – М.: ЮРКНИГА, 2003. – С.28.

²² Ряховская А.Н. Проблемы антикризисного управления жилищно-коммунального хозяйства в муниципальных образованиях. Монография. – М.: ИПКГосслужбы, 2001 – С.111.

²³ Экономика жилищно-коммунального хозяйства. Уч. пос. Под ред. доктора экон. наук, проф. Ю.Ф. Симионова. – М.: ИКЦ (МарТ); Ростов н/Д: Изд. центр “МарТ”, 2004. – С.15.

²⁴ Ряховская А.Н. Проблемы антикризисного управления жилищно-коммунального хозяйства в муниципальных образованиях. Монография. – М.: ИПКГосслужбы, 2001. – С. 60.

живет трудно, по существу – вне цивилизованных рыночных отношений. Большинство местных сообществ являются дотационными и не способны обеспечить своим гражданам достойное качество жизни.

Отсутствие общей теории развития МО приводит к неоднозначности в решении вопроса о развитии конкуренции в сфере обслуживания жилищного фонда. Правительство РФ, реализуя реформу ЖКХ проповедует развитие полноценной конкуренции. А.Н. Ряховская утверждает обратное – развитие конкуренции в сфере предоставления коммунальных услуг неподесообразно²⁵.

Реальная жизнь показывает, что конкуренция в данной сфере развивается, но развивается очень медленными темпами, в силу специфики данной сферы.

К сожалению, беда российского государства состоит в том, что наука выключена из процесса функционирования многих институтов общества и не выполняет своих главных функций: концептуальной, информационно-аналитической и экспертной на всех уровнях управления, муниципальном в особенности²⁶.

Опыт развитых стран Европы и США свидетельствует о том, что давно сложилась и активно развивается муниципальная наука как особый вид знания, обеспечивающего приложение разных наук фундаментального профиля (общественных, гуманитарных и естественных в единстве) к анализу муниципальных процессов, многообразных явлений местного характера.

Да, наука на этом уровне преимущественно носит прикладной, инструментальный характер, но именно этим она помогает изменить жизнь людей в лучшую сторону. На этом направлении работают тысячи ученых разного профиля, существуют десятки научных школ в этой области. В США, например, с 1947 г. открыта учебная специальность в ряде ведущих университетов – “специалист по развитию местного сообщества”. Стало традицией то, что ни одно решение местных властей не принимается без научной экспертизы муниципального университета.

В Европе местное самоуправление получило существенное развитие после окончания Второй мировой войны. Такая политика была обусловлена применением нового принципа институциональной организации государства и общества – принципа субсидиарности, который основан на том, что более высокий уровень управления может вмешиваться в действия более низкого лишь в той мере, в какой последний проявил свою неспособность к эффективному управлению²⁷.

Вывод

В современных рыночных, резко изменившихся условиях необходима общая теория развития сферы услуг, в первую очередь, в сфере ЖКХ, в которой необходимо учесть особенности данной сферы, согласовать интересы экономических агентов, указать пути дальнейшего развития отрасли и стабилизации ее деятельности.

²⁵ Ряховская А.Н. Проблемы антикризисного управления жилищно-коммунального хозяйства в муниципальных образованиях. Монография. – М.: ИПК Государственной службы, 2001. – С. 63.

²⁶ Уткин Э. А., Денисов А. Ф. Государственное и муниципальное управление. – М.: Изд-во “Экмос”, 2003. – С.69

²⁷ Там же. – С.70.

Брень К.В.
Національний технічний університет України „КПІ”

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ, ЩО ПРАЦЮЮТЬ У ГАЛУЗІ ПОБУТОВОЇ ХІМІЇ

Анотація

В статті підімаються питання підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств побутової хімії. Проведено аналіз стану галузі та шляхи підвищення її конкурентоспроможності.

Summary

In article questions of increase of competitiveness of the domestic enterprises of household chemical goods rise. The analysis of a condition of branch is carried out and ways of increase of its competitiveness are designated.

Ключові слова: підприємство, конкурентоспроможність, якість продукції, побутова хімія

Вступ

Трансформаційні процеси в економіці України обумовлюють пошук нових превентивних підходів до забезпечення конкурентоспроможності підприємств побутової хімії. Одним із сучасних підходів, який виправдав себе на практиці, є забезпечення конкурентоспроможності підприємства на основі реалізації заходів з підвищення якості продукції (послуг). У наш час науковцями широко досліджуються проблеми підвищення якості продукції як фактора набуття підприємством конкурентних переваг на ринку. У працях П.Беленського, М.Долішнього, О.Запунного, В. Кардаша, Я. Плоткіна, І. Пашенко підкреслюється важливість вирішення важливого наукового завдання — забезпечення підвищення конкурентоспроможності продукції на основі підвищення рівня її якості.

Як свідчить практичний досвід, реалізація політики у сфері забезпечення якості синтетичних миючих засобів безпосередньо пов'язана з необхідністю впровадження на підприємствах побутової хімії систем управління якістю на вимоги міжнародних стандартів ISO сімейства 9000. Згідно з результатами опитувань, більше ніж 50% підприємств, що впроваджують або вже запровадили стандарти ISO сімейства 9000, здійснюють це тільки з метою отримання сертифікату відповідності. Кількість же підприємств, для яких головна ціль — створення системи якості, яка була б здатна забезпечити конкурентоспроможність якості продукції та послуг, — не перевищує 9%. На практиці досить часто зустрічається ситуація, коли розробка підприємством системи управління якістю майже не відповідає його основному профілю діяльності й не враховується та не використовується персоналом цього підприємства.

Пріоритетним завданням створення та використання системи управління якістю повинно бути забезпечення її дієздатності, а не лише отримання сертифікату відповідності: система управління якістю може бути відповідним чином оформлена, сертифікована, але не дієздатна. Забезпечення цього вимагає від керівництва організацій розглядати процес впровадження зазначених систем як інструмент до підвищення їхньої конкурентоспроможності, тому що тільки за рахунок росту якості можливий ріст і конкурентоспроможності організації в цілому.

Впровадження систем управління якістю на підприємстві нерозривно пов'язане з особливостями системи управління підприємством: саме від того, наскільки ефективно та якісно здійснюються взаємовідносини між окремими ланками управління, залежить й забезпечення якості кінцевого продукту: з одного боку, система управління організацією здійснює безпосередній вплив на впровадження системи управління якістю, а з іншого боку — система управління організацією є об'єктом дослідження в системі управління якістю, тому що при оцінці ефективності функціонування системи управління встановлюється ступінь її відповідності обраним критеріям якості.

Постановка завдання

Дослідження показали, що на українському ринку побутової хімії чітко вирізняються такі основні тенденції:

- жорсткі умови конкуренції;
- низький рівень якості вітчизняної продукції, що призводить до неспроможності вітчизняних виробників конкурувати з іноземними компаніями;
- необхідність забезпечення екологічних вимог під час виробництва синтетичних миючих засобів;
- ринок перебуває на стадії зростання, оскільки попит на продукцію зростає швидше, ніж доходи населення;
- пошук нових шляхів забезпечення конкурентних переваг вітчизняних виробників.

Ситуація на ринку побутової хімії, синтетичних муючих засобів зокрема, розвивається у напрямку розширення іноземними виробниками асортименту продукції, підвищення рівня її якості та забезпечення ефективного просування продукції на ринок України (у тому числі за рахунок реклами). Як свідчать дані проведених маркетингових досліджень, ринок синтетичних муючих засобів характеризується високою прибутковістю, що приваблює іноземних виробників пральних порошків та інших муючих засобів, з одного боку, та робить менш конкурентоздатними вітчизняні підприємства, з іншого. У цьому контексті актуальними стають питання підвищення конкурентоздатності українських підприємств — виробників синтетичних муючих засобів. Тому метою написання даної статті є аналіз існуючих тенденцій розвитку ринку синтетичних муючих засобів та виявлення сучасних підходів до підвищення якості синтетичних муючих засобів вітчизняними виробниками в умовах загострення конкурентної боротьби на ринку.

Результати дослідження

Для проведення аналізу загальної ситуації та конкуренції на ринку побутової хімії необхідно, перш за все, проаналізувати основні економічні показники, що характеризують розвиток ринку (табл. 1). Як свідчать дані табл. 1, ринок синтетичних муючих засобів активно розвивається, що пов'язано, по-перше, зі зміною співвідношення часток вітчизняної та імпортованої продукції, а, по-друге, зі збільшенням кількості вітчизняних товаровиробників і обсягом продукції, що ними випускається. Якщо на початку 90-х років основними виробниками муючих засобів в Україні були Донецький, Дніпропетровський,

Сімферопольський заводи побутової хімії, Київський експериментальний завод побутової хімії, продукція яких була переважно представлена порошками та різними пастами і не входила до кошика товарів першої необхідності у зв'язку з гіперінфляцією, то вже протягом 1992-1993 років ринок почав наповнюватися дорогими товарами іноземних виробників. А вже у 1994-1996 роках в Україні були відкриті перші представництва мультинаціональних компаній, які розпочали активно просувати свою продукцію за допомогою реклами на телебаченні. Відмітимо, що вітчизняне виробництво синтетичних муючих засобів почало відроджуватися у 1993-1995 роках з приходом західних інвесторів, що інвестували кошти у такі підприємства, як: „СП Джонсон” (м. Київ), „Глобал Космед” (м. Тернопіль), „Сан Клін” (м. Одеса) та інші. В як другий етап пожвавлення розвитку вітчизняних виробників побутової хімії можна виділити період 1998-1999 років, коли ціни на імпортні миючі засоби різко підвищилися, а дешева продукція користувалася значним попитом. Сьогодні ситуація дещо змінилася: зростання рівня доходів населення України обумовило підвищення попиту на продукцію середнього цінового сегмента разом із висуванням вимог споживачів до належного рівня якості продукції. У зв'язку з цим вітчизняні підприємства зазнали певних труднощів, більшість яких пов'язана з необхідністю забезпечення високого рівня якості продукції в умовах нестачі відповідного обсягу капіталовкладень.

Відмітимо, що представництва таких іноземних компаній, як „Henkel”, „Procter&Gamble”, „Cussons”, „Unilever”, „Evyag”, порівняно з вітчизняними виробниками пральних порошків, володіють рядом значних конкурентних переваг, серед яких слід виділити наступні:

- проведення ефективної маркетингової кампанії (у тому числі за допомогою реклами на

Табл. 1. Динаміка основних економічних показників, що характеризують ринок синтетичних миючих засобів

Показники	Роки		
	2001	2002	2003
Обсяг ринку	150-180 тис. т на 1,1 млрд грн...	150-170 тис. грн. на 1 млрд грн.	180-220 тис. т. на 200-210 млн дол.
Гемпи росту розмірів ринку	23 % на рік	17 % на рік	30 % на рік
Структура продажу	Пральні порошки – 75%; миючі засоби та засоби для чищення – 25% (у натуральному виражений).	Пральні порошки – 70%; миючі засоби для посуду: до 15%, засоби для чищення – 20% (у натуральному виразі); інші засоби (рідкі засоби, гелі) – до 10% (у натур. виражений).	Пральні порошки – 60-65%; миючі засоби для посуду: 15-20%; засоби для чищення: 10-15%; інші засоби побутової хімії: 10-15% (у натуральному виражений).
Характер конкурентної боротьби	Конкуренція в багатьох сегментах має ціновий характер. У цілому конкуренція на ринку є інтенсивною.		
Кількість компаній на ринку	20 вітчизняних виробників; більше ніж 40 імпортерів	25 вітчизняних виробників, більше ніж 50 великих імпортерів, більше ніж 50 тис. роздрібних точок	Більш ніж 25 вітчизняних виробників, близько 50 великих імпортерів
Засоби реалізації товарів	Мережа дилерів (80-90% внутрішнього ринку); інші 10-15% – через оптові компанії.	Мережа дилерів (80% внутрішнього ринку), інші 20% – через оптовиків.	Мережі дилерів (60-70% внутрішнього ринку); збут товарів через мережі супермаркетів.
Частка імпорту	60% (у грошовому вираженні); 45% (у натуральному вираженні).	25% у натуральному вираженні	30-35 % (у кількісному вираженні).
Частка використання імпортної сировини вітчизняними виробниками	60-70% у кількісному вираженні	60-80% у кількісному вираженні	75-80% у кількісному вираженні

телебаченні, організації акцій в мережі супермаркетів і т.д.);

- високий рівень якості синтетичних миючих засобів;
- широта асортименту представлених на ринку миючих засобів;
- широка мережа оптових дистрибуторів; наявність точок роздрібної торгівлі, що належить компанії.

На відміну від представництв всесвітньовідомих компаній, українські виробники синтетичних миючих засобів орієнтуються на сегменти з низькими цінами та невисоким рівнем якості продукції, що в значній мірі унеможливило забезпечення певних конкурентних переваг вітчизняних підприємств на ринку. Серед причин розвитку такої ситуації виділимо наступні:

- експлуатація більшістю вітчизняних підприємств застарілого обладнання для виробництва пральних порошків;
- низький рівень якості сировини (поверхово-активних речовин), що постачається з-за кордону;
- недосконалість систем управління якістю продукції на підприємствах — виробниках синтетичних миючих засобів;
- низький рівень професійних навичок у сфері забезпечення якості продукції відповідно до вимог міжнародних стандартів якості.

Враховуючи вищевикладене, відмітимо, що головною стратегією діяльності вітчизняних

підприємств на ринку синтетичних миючих засобів повинно стати безперервне та комплексне забезпечення конкурентоспроможності продукції на основі підвищення її якості, оскільки рівень вимог споживачів постійно зростає; показники корисності та вартості продукції зумовлюються ефективністю процесів її виготовлення, збуту та обслуговування. В умовах, коли споживачів продукції вже набагато більше цікавить співвідношення „ціна-якість”, необхідно приділяти значну увагу питанням підвищення якості продукції, яка була б здатна конкурувати на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Одним із підходів до підвищення якості вітчизняних синтетичних муючих засобів може бути усунення небажаних відхилень від заданих значень її показників. Відхилення фактичних і заданих параметрів є іманентною властивістю будь-якої складної системи взагалі і, зокрема, підприємств побутової хімії, які перебувають в умовах постійних змін економічних відносин, конкурентного середовища, технологічного процесу тощо. Як наслідок, процес досягнення заданого рівня якості продукції пов'язаний з певними витратами.

Регулювання витрат на якість є обов'язковим елементом системи управління якістю, основні вимоги щодо впровадження та функціонування якої встановлені в стандартах серії ISO 9000:2000. Згідно з визначенням, наведеним в [3], витрати на якість трактуються як витрати, що виникають при забезпеченні та гарантуванні задовільної якості, а також витрати, пов'язані з втратами у тому випадку, коли не досягнуто задовільної якості. Витрати на забезпечення якості продукції з підвищенням технічного рівня виробництва й ускладненням продукції мають тенденцію до збільшення.

Результати досліджень зарубіжного та вітчизняного досвіду управління якістю доводять, що важливим інструментом регулювання витрат на забезпечення якості продукції є їх визначення, облік та аналіз [5, с.85-88]. Визначення витрат на якість є складовою частиною програми контролю витрат на забезпечення якості та комплексної системи управління якістю.

Вітчизняні науковці здійснювали алгоритм розроблення своїх досліджень у галузі витрат на забезпечення якості продукції переважно на підприємствах електронної промисловості, приладобудування та верстатобудування. Серед таких методик визначення витрат, які диференціюються за цільовим призначенням, можна виділити: метод порівняльної ефективності засобів контролю якості; метод визначення фактичних витрат на контроль якості продукції і фактичних витрат на забезпечення якості продукції; метод розрахунку поточних витрат на забезпечення якості продукції; метод калькулювання витрат на одиницю продукції для визначення фактичних витрат на забезпечення якості продукції [1, 2].

Для оцінювання витрат на забезпечення якості синтетичних муючих засобів необхідно встановити об'єкт калькулювання; здійснити класифікацію витрат на забезпечення якості продукції, забезпечення відповідності обраних об'єктів калькулювання і калькуляційних одиниць до вимог обліку і планування витрат. Вхідною інформацією для оцінювання витрат на забезпечення якості продукції є: вартість одної години роботи; трудомісткість роботи із забезпечення якості продукції; укрупнені дані, встановлені експериментальним шляхом, про роботи непрямого характеру; математичне очікування потоку дефектів, що є результатоможної роботи із забезпечення якості продукції; середня вартість виправлення одного дефекту. Виходячи з того, що основним плановим періодом у діяльності підприємств є календарний рік, весь обсяг розрахунків, пов'язаних із встановленням витрат на забезпечення якості, проводиться на річний обсяг робіт із приведенням до прийнятих калькуляційних одиниць. Для визначення витрат на підвищення якості продукції ринку побутової хімії, на наш погляд, найбільш виправданим є підхід, запропонований в [4], який дозволяє здійснити оцінку витрат підприємства на підвищення якості продукції на кожному з етапів технологічного циклу виробництва. Пристосовуючи запропоновані в роботі [4] підходи до ринку синтетичних муючих засобів, можна виділити такі основні напрямки регулювання витрат на якість продукції:

1. Витрати на вхідний контроль устаткування та оснащення (B_y), можуть бути визначені за формулою:

$$B_y = (t_1 K_1 + t_2 K_2) Z_y \left(1 + \frac{K_{c,c} + K_d}{100}\right) + \overline{M_y} \overline{B_{ust}}, \quad (1)$$

де t_1 — середній час на операцію контролю одиниці устаткування й документації, год./шт.; K_1 — кількість устаткування, що надходить на підприємство протягом року, шт./рік; t_2 — середній час на операцію контролю одиниці оснащення, год./шт.; K_2 — кількість оснащення, що надходить на підприємство протягом року, шт./рік; Z_y — середня заробітна плата виконавця, який здійснює вхідний контроль устаткування та оснащення, грн./год.; $K_{c,c}$ — сумарна норма відрахувань до фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування, %; K_H — загальний процент непрямих витрат, розрахований за даними бухгалтерського обліку за попередній період, %; $\overline{M_y}$ — математичне очікування дефектів в продукції через неякісний вхідний контроль устаткування та оснащення, од./рік;

$\overline{B_{ust}}$ — середня вартість дефекту в продукції через неякісний вхідний контроль устаткування та оснащення, грн./од.

2. Витрати на вхідний контроль придбаної сировини (B_c) можна розрахувати за формулою

$$B_c = t_{k,vx} K_{k,vx} Z_M \left(1 + \frac{K_{c,c} + K_d}{100}\right) + \overline{M}_v \overline{B}_{cor}, \quad (2)$$

де $t_{k,vx}$ — час на контроль одного виду сировини при вхідному контролі, год./кг.; $K_{k,vx}$ — кількість елементів у вибірці, які контролюються протягом року, кг/рік; Z_M — середня заробітна плата виконавця, який здійснює вхідний контроль сировини, грн./год.; \overline{M}_v — математичне очікування дефектів у продукції через неякісний вхідний контроль сировини, од./рік; \overline{B}_{cor} — середня вартість виправлення дефекту в продукції через неякісний вхідний контроль сировини, грн./од.; $K_{c,c}$ — сумарна норма відрахувань до фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування, %; K_H — загальний процент непрямих витрат, розрахований за даними бухгалтерського обліку за попередній період, %.

3. Витрати на операційний контроль продукції (B_{op}) визначаються за формулою:

$$B_{op} = \sum_{i=1}^n P_i z_i t_i C_{sep} \left(1 + \frac{d}{100}\right) \left(1 + \frac{K_{c,c} + K_d}{100}\right) + \overline{M}_{op} \overline{B}_{oper}, \quad (3)$$

де P_i — річний випуск миючих засобів i -го найменування, т/рік; z_i — кількість контрольних операцій виробу i -го найменування, оп./шт.; t_i — трудомісткість контрольної операції виробу i -го найменування, год./оп.; C_{sep} — середня годинна тарифна ставка виконавця операційного контролю, грн./год.; d — коефіцієнт доплат до тарифної заробітної плати, %; \overline{M}_{op} — математичне очікування дефектів в продукції через неякісний операційний контроль продукції, од./рік; \overline{B}_{oper} — середня вартість дефекту в продукції через неякісний операційний контроль продукції, грн./од.; n — кількість найменувань виробів, що випускаються; $K_{c,c}$ — сумарна норма відрахувань до фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування, %; K_H — загальний процент непрямих витрат, розрахований за даними бухгалтерського обліку за попередній період, %.

4. Витрати на підготовку до атестування виробництва ($B_{e,a}$) визначаються з урахуванням того, що підготовка виробництва до його атестування проводиться підприємством, а атестування виробництва (сертифікування системи якості) — державним органом із сертифікації, і розраховуються за формулою

$$B_{\text{вн}} = \sum_{i=1}^k C_{2,y} t_{\text{подi}} \left(1 + \frac{K_{c,c} + K_H}{100} \right), \quad (4)$$

де $C_{2,y}$ — середня сумарна годинна заробітна плата виконавців з підготовки до атестування виробництва, грн./год.; $t_{\text{подi}}$ — час на підготовку до атестування виробництва продукції i -го найменування протягом року, год./рік; K — кількість найменувань продукції, щодо яких відбувається атестування виробництва; $K_{c,c}$ — сумарна норма відрахувань до фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування, %; K_H — загальний процент непрямих витрат, розрахований за даними бухгалтерського обліку за попередній період, %.

5. Витрати на проведення сертифікації продукції та системи якості обчислюються за формуллою:

$$B_c = B_{\text{вн}} + B_{\text{ся}} + B_{\text{mp}} + B_{\text{зр}} + B_{\text{тн}} n + B_{\text{тнс}} m, \quad (5)$$

де $B_{\text{вн}}$ — вартість випробувань продукції в акредитованих центрах протягом року, грн./рік; $B_{\text{ся}}$ — вартість сертифікації системи якості протягом року, грн./рік; B_{mp} — видатки на відбір, ідентифікацію, упакування і транспортування зразків до місця випробувань під час сертифікації протягом року, грн./рік; $B_{\text{зр}}$ — вартість зразків, відібраних у виробника для випробувань, грн./рік; $B_{\text{тн}}$ — вартість однієї перевірки, яка проводиться відповідно до програми технічного нагляду за сертифікованою продукцією, грн./од.; n — кількість перевірок, передбачених програмою технічного нагляду за сертифікованою продукцією, од./рік; $B_{\text{тнс}}$ — вартість однієї перевірки, яка проводиться згідно з програмою технічного нагляду за відповідністю сертифікованої системи якості (атестованого виробництва) до вимог нормативних документів, грн./од.; m — кількість перевірок відповідності сертифікованої системи якості (атестованого виробництва) до вимог нормативних документів, проведення яких передбачено програмою технічного нагляду протягом року, од./рік.

7. Витрати на забезпечення якості транспортування продукції (B_{mp}) залежать від суми витрат на створення особливих умов транспортування і встановлених тарифів на транспортування продукції в спеціальних транспортних засобах

$$B_{\text{mp}} = \sum_{i=1}^k \sum_{Q=1}^z B_{\text{cp},Q} W_{Qi}, \quad (6)$$

де W_{Qi} — загальний вантажооборот продукції i -го найменування, перевезеної в Q -му транспортному засобі, кг-км/рік; $B_{\text{cp},Q}$ — середній тариф за транспортування продукції i -го найменування в Q -му транспортному засобі, грн./кг-км; z — кількість особливих видів транспортних засобів; k — кількість найменувань продукції.

Сукупність вищеперелічених підходів до визначення витрат на підвищення якості синтетичних миючих засобів може бути використана в діяльності вітчизняних підприємств з метою вивільнення певної кількості коштів для підвищення рівня якості пральних порошків та переоснащення існуючих виробничих потужностей.

Висновки

1. Проведені дослідження свідчать, що одним з сучасних підходів до забезпечення конкурентних переваг вітчизняних виробників синтетичних миючих засобів на ринку побутової хімії є реалізація заходів, спрямованих на забезпечення високого рівня якості продукції, яка була б здатна задовільняти випереджаючи вимоги, смаки та потреби українських споживачів.

2. Виходячи з результатів проведених досліджень, автором визначена сукупність конкурентних переваг, якими володіють представництва іноземних компаній на ринку синтетич-

них миючих засобів, а саме: створення позитивного іміджу фірми за рахунок проведення ефективних маркетингових кампаній; високий рівень якості синтетичних миючих засобів; широта асортименту представлених на ринку миючих засобів; широка мережа оптових дистрибуторів. Також автором виділені основні труднощі, з якими стикається більшість вітчизняних виробників: експлуатація застарілого обладнання для виробництва пральних порошків; — низький рівень якості сировини, що постачається з-за кордону; недосконалість систем управління якістю продукції на підприємствах — виробниках синтетичних миючих засобів. Разом з тим у статті підкреслюється наявність значного потенціалу розвитку вітчизняних підприємств, який полягає у забезпеченні високого рівня якості продукції.

3. Для визначення заходів з підвищення якості синтетичних миючих засобів нами запропоновано здійснювати оцінювання витрат на забезпечення якості продукції, метою якої є досягнення мінімізації витрат на якість за рахунок зменшення витрат на компенсацію шкоди, викликаної невідповідністю або дефектами продукції. Визначено, що необхідними передумовами здійснення цих заходів є встановлення об'єкту оцінювання; здійснення класифікації витрат на забезпечення якості продукції, забезпечення відповідності обраних об'єктів оцінювання вимогам обліку і планування витрат.

Література:

1. Будищева И.А. Плоткин Я.Д. Регулирование затрат на обеспечение качества продукции. — М.: Изд-во стандартов, 1989. — 184 с.
2. Версан В. Г., Чайка И. И., Самойленко Ю. А. Новый этап в управлении качеством. — М.: Знание, 1989. — 100 с.
3. Злупко С.М. Українська наукова школа економічної кон'юнктури та її вплив на світову економічну думку // Економіка України. — 1997. — № 3. — С. 75-82.
4. Лісовська Л.С. Сучасні підходи до оцінки конкурентоспроможності продукції. //Вісник НУ “Львівська політехніка”: Логістика. — Львів: Вид-во НУ “Львівська політехніка”, 2001. — №416. — С.187-191.
5. Quality Costs: “Cost of Quality” and “Quality Costs” — the Difference. // Small Business Report, 1985, V.10, №11, p.85-88.

Гресь С.В.

Національний технічний університет України «КПІ»

ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПОЗИЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ ГАЛУЗІ ТРАНСФОРМАТОРОБУДУВАННЯ УКРАЇНИ

Анотація

У статті досліджується рівень міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних підприємств трансформаторобудування та визначаються можливі напрямки щодо підвищення конкурентних позицій даних підприємств

Summary

In this article the lever of international competition of transform structure home enterprises is analyzed and possible directions are defined concerning improvement of the competitive positions of these enterprises.

Ключові слова: міжнародна конкурентоспроможність, конкурентні переваги, монополія, коефіцієнт концентрації, індекс Херфіндала

Вступ

Підвищення конкурентоспроможності українських підприємств на світовому ринку, який динамічно розвивається, на сьогоднішній день є ключовою проблемою входження підприємств у світову економічну спільноту. Без вирішення цієї проблеми прагнення України приєднатися до провідних регіональних формувань поки що залишиться тільки прагненням. Економіка України залежить на 70% від експорту, який складається з продукції з низьким ступенем переробки. Як наслідок цього — Україна не отримує частину прибутку. Що виправити таке становище, держава повинна дбати про розвиток високотехнологічних галузей. Формування заходів економічної політики щодо підвищення конкурентоспроможності повинно базуватися на результатах проведеного аналізу конкурентних позицій галузі чи окремих виробництв, який би допоміг виокремити головні її напрямки [1,2,3]. Об'єктом для аналізу слід обирати таку галузь, більша частина продукції якої призначалася б для експорту та мала високий рівень переробки. Галузь трансформаторобудування є однією з небагатьох високотехнологічних галузей, які після здобуття Україною незалежності змогли зберегти свій експортний потенціал та завоювати закордонних покупців.

Постановка завдання

Визначення особливостей розвитку українських підприємств галузі трансформаторобудування у сучасному конкурентному середовищі та розробка рекомендацій щодо підвищення конкурентоспроможності цих підприємств на зовнішніх ринках.

Результати дослідження

Усі підприємства України, що спеціалізуються на виробництві трансформаторів, були засновані протягом перших 15 років в післявоєнного періоду (1945-1960 рр.). До таких підприємств належать ВАТ „Запоріжтрансформатор”, ВАТ „Запорізький завод надпотужних трансформаторів”, ВАТ „Завод малогабаритних трансформаторів”, ВАТ „Хмельницький завод трансформаторних підстанцій „Укрелектроапарат”, АТЗТ „Сімферопольський електротехнічний завод”, АТЗТ „Трансформатор” (м. Донецьк). Перші три підприємства разом з Всеукраїнським інститутом трансформаторобудування утворили Запорізький вузол трансформаторобудування, який виробляв більше 50% трансформаторів для СРСР. Головним в Запорізькому вузлі було ВАТ „Запоріжтрансформатор”, яке є одне з найбільших спеціалізованих підприємств з виробництва трансформаторів у світі.

Розрахуємо, яку частку ринку трансформаторів в Україні посідає ВАТ „Запоріжтрансформатор” на сьогоднішній день. У 2002 році обсяг продажів продукції ВАТ „Запоріжтрансформатор” на внутрішньому ринку сягнули 25,35 млн грн., загальний обсяг ринку становив 32,8 млн грн. [4]. Звідси частку ринку можна розрахувати за формулою:

$$\chi_i = \frac{\Pi_i}{\sum_{i=1}^n \Pi_i} * 100\% \quad (1),$$

де χ_i — частка ринку, що належить i -тому підприємству;

Π_i — обсяг продаж i -того підприємства;

n — кількість підприємств, що діють на ринку.

$$\chi_{37P} = \frac{25,35}{32,8} * 100\% = 77,29\%$$

Отже, ВАТ „Запоріжтрансформатор” має високий рівень конкурентоспроможності та є абсолютним монополістом у виробництві та продажу трансформаторів на внутрішньому ринку.

Порівнюючи потенціал ринку з обсягом продажів підприємства, спробуємо визначити ринкові ніші, освоївши які підприємство зможе розширити сферу свого впливу. Водночас потрібно оцінити рівень протидії конкурентів у боротьбі за ринкові ніші. Для такої оцінки

переважно використовують показник концентрації, який характеризує рівень концентрації виробництва в галузі та розраховується за формулою:

$$K_K = \frac{\Pi_1 + \Pi_2 + \Pi_3 + \Pi_4 * 100\%}{\sum_{i=1}^n \Pi_i} \quad (2)$$

де K_K — коефіцієнт концентрації;

$\Pi_{1,2,3,4}$ — обсяги продажів чотирьох найбільших підприємств галузі;

n — кількість підприємств, що працюють в галузі.

У 2002 році найбільші обсяги реалізацію на внутрішньому ринку трансформаторів мали такі підприємства:

- ВАТ „Запоріжтрансформатор” — 25,35 млн грн.;
- ВАТ „Хмельницький завод трансформаторних підстанцій „Укрелектроапарат” — 4,35 млн грн.;
- АТЗТ „Трансформатор” — 1,1 млн грн.;
- АТЗТ „Сімферопольський електротехнічний завод” — 1 млн. грн. [5].

$$K_K = \frac{25,35 + 4,35 + 1,1 + 1}{32,8} * 100\% = 97\%$$

Отже, український ринок трансформаторів характеризується високим рівнем концентрації. Кожен з перших чотирьох учасників може впливати на ціну продукції та умови її продажу. Висока концентрація виробництва також свідчить про важкі умови виходу на ринок. Слід відзначити, що трансформаторобудування — це капіталомістка та науковоємна галузь. Тому нові учасники на вітчизняному ринку трансформаторів останнім часом не з'являються. Але у коефіцієнта концентрації є один недолік. Він не дає уявлення про ступінь розподілу ринку між його головними учасниками. Певною мірою цього недоліку можна уникнути, якщо використати індекс Херфіндала (I_X):

$$I_X = \sum_{i=1}^n \left(\frac{\Pi_i}{\sum \Pi_i} \right)^2 \quad (3)$$

Розрахуємо значення цього показника для українського ринку трансформаторів:

$$I_X = \left(\frac{25,35}{32,8} \right)^2 + \left(\frac{4,35}{32,8} \right)^2 + \left(\frac{1,1}{32,8} \right)^2 + \left(\frac{1}{32,8} \right)^2 = 0,617$$

Індекс Херфіндала збільшується із зростанням концентрації в галузі, а в умовах чистої монополії дорівнює 1. Якщо його значення перевищує 0,5, то це свідчить про значну монополізацію в галузі. Отже, український ринок трансформаторів сильно монополізовано. Підприємство-монополіст — ВАТ „Запоріжтрансформатор” — не має конкурентів на внутрішньому ринку. Діяльність саме цього підприємства і визначає вітчизняний ринок цих пристройів. Але головним напрямом діяльності ВАТ „Запоріжтрансформатор” є зовнішній ринок. Саме завдяки експортним поставкам підприємство отримує прибутки і має кошти

Таблиця 1. Динаміка постачання продукції ВАТ “Запоріжтрансформатор” у 1999 — 2002 роках за сегментами ринку

№ п/п	Сегмент ринку	1999 рік, %	2000 рік, %	2001 рік, %	2002 рік, %
1	Україна	19,2	21,1	22,7	14,0
2	Країни СНД та Балтії	39,7	33,5	56,0	43,0
3	Далеке зарубіжжя	41,1	45,4	21,3	43,0
4	Всього	100,0	100,0	100,0	100,0

для розвитку виробництва. ВАТ „Запоріжтрансформатор” здійснює поставки своєї продукції у 82 країни світу. Розглянемо структуру цих поставок (див. таблицю 1).

За даними таблиці, частка продукції, що постачається українським замовникам, постійно скорочується (до 14% у 2002 році), доля країн СНД та далекого зарубіжжя однакова (по 43%).

Розглянемо більш докладно зовнішні ринки та конкурентів ВАТ „Запоріжтрансформатор”.

Країни СНД та Балтії

Зв’язки ВАТ “Запоріжтрансформатор” із споживачами в країнах СНД та Балтії сформувалися історично ще за часів існування СРСР, коли Запорізький вузол трансформаторобудування виробляв близько 60% радянських трансформаторів. У цьому регіоні більша частина продукції експортується до Росії. В останні роки ВАТ „Запоріжтрансформатор” активізував маркетингову діяльність у середньоазіатському регіоні. Як наслідок — нові замовники в Казахстані (ЗАТ „Євроагент”, ВАТ „Кегок”, ВАТ „Євроазіатська енергетична компанія”) та Туркменістані (ВАТ „Туркмененергомашкомплект”). Помітне місце в експорті продукції ВАТ „Запоріжтрансформатор” посідає і Білорусь, де замовниками є ВАТ „Полоцькі енергетичні мережі” та ВАТ „Гродноенерго”. Всі ці підприємства конкурують з запорізьким виробником головним чином у виробництві силових трансформаторів, але жодне із підприємств не може виготовляти повний ряд цієї продукції. Наприклад, ВАТ „Біробіджанський трансформаторний завод” та ВАТ „Мінський трансформаторний завод” можуть виготовляти лише малопотужні трансформатори.

Головний конкурент ВАТ „Запоріжтрансформатор” на ринку СНД — московське ВАТ „Електрозвадов”. Це одне з найстаріших підприємств електротехнічної галузі Росії, яке було засноване в 1928 році (ВАТ „Запоріжтрансформатор” було засновано лише у 1947 році). Сьогодні ВАТ „Електрозвадов” являє собою холдинг, який поєднує кілька провідних підприємств електротехнічної галузі, має великий науковий досвід та достатні ресурси для виробництва широкого асортименту трансформаторів. Але із запорізьким підприємством ВАТ „Електрозвадов” намагається не конкурувати, а співпрацювати. Про це свідчить той факт, що московське підприємство є великим замовником продукції ВАТ „Запоріжтрансформатор”, а також участь обох підприємств у таких міжнародних об’єднаннях, як Електротехнічна асоціація „Корпорація єдиний електротехнічний комплекс” та Міжнародна асоціація співробітництва “ТРАВЕК” з виробництва трансформаторів, високовольтної апаратури, електротехнічної кераміки.

Далеке зарубіжжя

Доцільно поділити ці країни на три регіони за географічним принципом, тому що, як правило, в країнах цих регіонів схожі замовники та умови конкуренції.

Центральна та Західна Європа

Ринок цього регіону освоєний ВАТ „Запоріжтрансформатор” найменше. З одного боку, це пояснюється високим рівнем промислового розвитку європейських країн в цілому і електроенергетики, зокрема. З другого боку, це пов’язано з тим, що Україна не є членом Європейського Союзу і Світової організації торгівлі. В той же час підприємство має відповідний технічний потенціал, який дає змогу йому змагатися зі своїми конкурентами в Європі за якістю трансформаторного обладнання. У 2002 році запорізький виробник брав участь у тендерах на постачання трансформаторів у Швецію, Англію, Німеччину, Грецію, Ірландію, Іспанію, Францію, Боснію та Герцеговину, Сербію, Албанію, Норвегію, Італію, Польщу.

Північна і Латинська Америка

У цьому регіоні найбільш привабливими є ринки Аргентини, Уругваю, Чилі, Бразилії, Мексики. Створивши сучасну випробувальну базу для трансформаторів частотою 60 Гц, яка є загальноприйнятою у цьому регіоні, ВАТ „Запоріжтрансформатор” тим самим забезпечило собі надійну основу для отримання замовлень від споживачів Латинської Америки. У 2002 році були реалізовані контракти у Мексиці та Перу.

Китай і Південно-Східна Азія.

Ринки цих регіонів, які швидко розвиваються, приваблюють багатьох виробників тран-

сформаторів, що привело до жорстокої конкуренцію. Проте, незважаючи на численні обмеження на імпорт, встановлені Китаєм, підприємству вдається підтримувати постійні контакти з китайськими замовниками. А у 2003 році почалися поставки трансформаторів до Таїланду та Малайзії, що свідчить про зміщення позицій запорізького виробника в цьому регіоні. На ринках далекого зарубіжжя головними конкурентами ВАТ „Запоріжтрансформатор” є міжнародні електротехнічні корпорації „ABB” (Швеція-Швейцарія), „Toshiba” (Японія), „Hitachi” (Японія), „TrafoUnion Siemens” (Німеччина), „GEC/Aestnom” (Франція), „Westing-house” (США).

Всі ці корпорації конкурують із запорізьким виробником перш за все у своїх власних та сусідніх країнах. Наприклад, позиції „Toshiba” та „Hitachi” дуже сильні на ринку Південно-Східної Азії, „ABB” та „TrafoUnion Siemens” — на ринку Західної та Східної Європи. Але вони можуть брати участь у тендерах, що проходять у країнах Південної Америки та Близького Сходу, де немає потужних власних виробників електротехнічного обладнання.

Всі ці корпорації мають спільні риси, які посилюють їх конкурентний статус:

- диверсифікація діяльності за напрямами. Лише концерн „ABB” є суто електротехнічною корпорацією;
- велика кількість підприємств у різних країнах. Наприклад, той же „ABB”, який має підприємства у 140 країнах світу, кілька років володів акціями та керував хмельницьким ВАТ „Укрелектроапарат”, хоча і безуспішно[6];
- великий досвід проектування та виробництва електротехнічної продукції;
- великі фінансові та наукові ресурси;
- захист з боку органів влади.

На міжнародному ринку марка ВАТ „Запоріжтрансформатор” досить відома, особливо це стосується Росії. Головні ринки експорту продукції — країни СНД, Латинська Америка, Південно-Східна Азія, Північна Африка. Загалом підприємство експортує продукцію у 82 країни світу, але ринки розвинених країн (ЄС та США) для українських трансформаторів закриті.

Головними конкурентними перевагами ВАТ „Запоріжтрансформатор” у міжнародній діяльності є:

- 1) сильна наукова база у сфері розробки трансформаторів;
- 2) великий досвід у виробництві трансформаторів, що дає змогу виготовляти продукцію за індивідуальним замовленням;
- 3) якість продукції;
- 4) відома у всьому світі марка запорізьких трансформаторів;
- 5) сервісна служба, яка встановлює та обслуговує трансформатори у будь-якій країні.

Висновки

Оскільки ВАТ „Запоріжтрансформатор” виробляє 85% всіх українських трансформаторів, то від конкурентних позицій на зовнішніх ринках цього підприємства залежить і міжнародна конкурентоспроможність усієї вітчизняної галузі трансформаторобудування. З метою підвищення конкурентних позицій підприємства на міжнародних ринках потрібно визначити необхідні для цього шляхи та заходи. Всі ці заходи можна розділити на дві групи: внутрішні та зовнішні. Внутрішні заходи підприємство може розробити та впровадити самостійно, використовуючи лише власні ресурси. Зовнішні заходи без допомоги уряду або міжнародних організацій запровадити неможливо.

Внутрішні заходи.

1. Поліпшення якості продукції — це комплексна проблема, для вирішення якої слід використовувати багато шляхів:

- фінансування наукових досліджень в достатньому обсязі. На вітчизняних підприємствах робота наукових підрозділів фінансується недостатньо. Наприклад, рівень фінансування наукових досліджень в компанії „ABB” навіть у відносному вимірі в десять разів перевищує показники ВАТ „Запоріжтрансформатор”. Недостатня увага до наукових підрозділів може через кілька років вплинути на міжнародну конкурентоспроможність продукції;

- модернізація та заміна зношеного обладнання. Зрозуміло, що якісну продукцію на застарілому та зношенню обладнанні виготовити дуже важко, тому устаткування слід періодично замінювати. Ця проблема є дуже актуальною для вітчизняних виробників. Наприклад, на ВАТ “Запоріжтрансформатор” зношенність основних виробничих фондів досягла 74%;
- проведення заходів, необхідних для впровадження системи якості „ISO 2001”. Ця система буде органічним доповненням до системи якості менеджменту „ISO 9001:2000”, що діє на підприємстві. Але слід дотримуватися відповідних заходів не лише під час впровадження системи, а й після цього, щоб не погіршувалася якість продукції;
- впровадження системи швидкого реагування на будь-які звернення замовників. Це дасть змогу виготовляти продукцію за індивідуальним замовленням та краще задовоління потреби споживачів;
- проведення роботи з персоналом, впровадження систем заохочення та стягнення залежно від якості виготовленої продукції. Персоналу слід приділяти більше уваги, тому що людський фактор завжди був визначальним для успішної діяльності підприємства.

2. Використання комплексних рішень під час виконання замовлень.

Сьогодні всі сучасні електротехнічні підприємства не просто продають продукцію, а розробляють готові рішення „під ключ”. Тобто замовник отримує вже готову систему, яка одразу може виконувати свої завдання — виробництво, передавання або розподіл електроенергії. Завдяки реалізації таких рішень у сучасних підприємствах і додана вартість в продукції вище, і більша продуктивність праці. Звичайно, ВАТ “Запоріжтрансформатор” може не виготовляти відповідні комплектуючі, необхідні для створення готової системи. В такому разі треба кооперуватися з виробниками відповідних комплектуючих з метою виготовлення готових систем. Все одно це більш вигідно, ніж продавати комплектуючі.

Без використання комплексних рішень в майбутньому захоплення перспективних ринків буде неможливим.

3. Проведення активної політики збуту — це теж одна з головних складових конкурентоспроможності підприємства в майбутньому. Ідеться про такі заходи:

- відкриття представництв у країнах, які імпортують продукцію ВАТ “Запоріжтрансформатор” в значних обсягах (Бразилія, Китай). Це дасть змогу навчання персоналу на підприємствах-замовниках, швидше реагувати на вимоги споживачів та проводити моніторинг нових та старих ринків;
- проведення агресивної політики збуту в розвинених країнах (ЄС, США, Японія). Додатковим стимулом повинен бути той факт, що в цих країнах найбільші за обсягом ринки електротехнічної продукції і найбільш платоспроможний попит;
- дотримання помірних цін на свою продукцію, адже ціновий фактор все ще відіграє суттєву роль у міжнародній конкуренції;
- співпраця та участь у міжнародних організаціях виробників трансформаторів. Це дасть можливість отримати через посередників доступ до ринків, які напряму були закриті для ВАТ “Запоріжтрансформатор”, тобто збільшити продаж продукції. Також слід враховувати і обмін науковими розробками та винаходами між учасниками таких організацій;
- стимулювання попиту на неплатоспроможних, але потенційно великих ринках України та країн СНД. Одним з варіантів такого стимулювання може бути кооперація з банками щодо продажу продукції в кредит. Адже стабільний внутрішній попит на продукцію підприємства є основою міжнародної конкурентоспроможності.

4. Передовий сервіс. Якість сервісу вже давно стала одним з визначальних факторів міжнародної конкурентоспроможності підприємства. Вирішення проблеми в цьому стратегічному напрямку слід проводити через подальший розвиток власного сервісного центру. Відділення сервісного центру повинні знаходитись в інших країнах разом з представництвами підприємства, а спеціалісти цих відділень повинні проводити встановлення, налагодження та запуск обладнання, а також повний комплекс гарантійного та післягарантійного обслуговування.

Зовнішні заходи щодо покращання міжнародної конкурентоспроможності підприємств пов'язані з діями українського уряду як в міжнародних стосунках, так і у внутрішніх економіческих.

номічних відносинах.

1. Міжнародну діяльність українського уряду щодо покращання конкурентоспроможності вітчизняних підприємств можна розділити на два напрямки:

— інтеграція України у світові економічні структури. Щодо інтеграції, то сьогодні Україна має шанси стати членом лише Світової організації торгівлі (СОТ). До Європейського союзу (ЄС) нас в найближчі 20 років навряд чи приймуть, а від створення Єдиного економічного простору (ЄЕП) разом з Росією, Казахстаном та Білорусією користі для ВАТ “Запоріжтрансформатор” мало, тому що його позиції на ринку країн СНД і так сильні.;

— досягнення Україною статусу країни з ринковою економікою. Ринковий статус української економіки потрібен для вирішення антидемпінгових розслідувань, загроза яких виникає одразу після вторгнення на ринок країни, де є свої виробники трансформаторів.

Головним результатом міжнародної діяльності уряду повинно бути спрощення доступу ВАТ “Запоріжтрансформатор” до ринків розвинених країн.

2. Внутрішня діяльність українського уряду повинна стосуватися таких питань:

- зниження податкового тиску;
- вирішення проблеми повернення ПДВ;
- збереження стабільного курсу національної валюти;
- поліпшення економічної ситуації в країні.

Питання про повернення ПДВ слід ставити окремо, тому що ВАТ “Запоріжтрансформатор” як підприємство, яке майже всю свою продукцію експортує (86%), потерпає від невчасного повернення коштів з бюджету, тому що таким чином вимиваються обігові кошти, яких і так недостатньо для повноцінного розвитку підприємства. Інші заходи, зокрема зниження податкового тиску, повинні підвищити платоспроможність українських підприємств, а значить і підвищити попит на продукцію підприємств трансформаторобудування..

Література

1. Шнипко О.С. Національна конкурентоспроможність: сутність, проблеми, механізми реалізації. — К.: Наук. думка, 2003. — 334с.:іл. — Бібліогр.:с.322 — 336.
2. Національні економіки в глобальному економічному середовищі/ Ю.М.Пахомов, Д.Г.Лук'яненко, Б.В. Губський. — К.:Україна, 1997. — 237с.:іл. — Бібліогр.:с.222-232.
3. За ред. І. Ю. Сіваченка. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (організації): Навч. посіб. — Київ: ЦУЛ, 2003. — 186С.
4. Офіційний сайт ВАТ “Запорожтрансформатор”. ztr. ua
5. Офіційний сайт ВАТ „Укрелектроапарат”
6. Офіційний сайт компанії “ABB” . abb. com

Гуле́вич В.О.,
канд. техн. наук, доцент
Подвігіна В.І.,
доцент
Національний технічний університет України „КПІ”

УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ В УКРАЇНІ

Анотація

Розглянуто сутність та значення кредитного портфеля комерційних банків в розвитку національної економіки, висвітлено конкретні недоліки формування кредитного портфеля та надано пропозиції щодо підвищення якості кредитного портфеля банку.

З'ясовано, що кредитний портфель відображає результати кредитної діяльності, впливає на рівень доходності й ліквідності банку. Запропоновано основні напрямки удосконалення управління кредитним портфелем комерційного банку з врахуванням диференційного підходу до клієнтів.

Summary

In this work is considered the essence and the spot of the credit bag of the commerce banks in development of the national economy, are lighted concrete defects of the formulation of the credit bag and made motions on the rise of the quality of the credit bag of the bank.

It is found out, that the credit bag reflects results of the credit activities, influences on level of the revenue and the liquidicity of the bank. It are proposed the main directions of the improves of the control of the credit bag of the commerce bank, which consideration differtial point of view of the clients.

Ключові слова: кредит, кредитор, позичальник, кредитний портфель, кредитний ризик, кредитна угода, кредитні ресурси, кредитна політика банку.

Вступ

Проблеми діяльності комерційних банків, у тому числі і в галузі кредитування, значною мірою пов'язані з недосконалім внутрішньобанківським управлінням. Тому питання теорії і практики управління кредитним портфелем, зокрема кредитним ризиком, набирає особливо важливого значення та актуальності. Проведення багатьма банками невиваженої політики в сфері кредитування призвело до концентрації в кредитних портфелях значних обсягів проблемних позик, що зумовлює підвищення кредитного ризику та негативно впливає на фінансове становище банків і банківської системи в цілому.

Дослідження структури кредитного портфеля та його ролі в банківській системі України на сьогоднішній день є дуже актуальним, так як кредити становлять близько 64% всіх активів банку і забезпечують 2/3 усіх доходів. Вони є найбільш прибутковою, однак найбільш ризиковою частиною банківських активів. Правильно сформована структура кредитного портфеля комерційного банку за видами кредитів є наріжним каменем банківського бізнесу.

Дана тема займає значне місце у сучасних дослідженнях специфіки банківської справи, особливостей організації кредитної діяльності банків. Наукові праці Агаркова М.М., Лагутіна В.Д. [2,3] та інших заклали основи для розвитку банківської справи як в Україні, Росії, так і багатьох інших постсоціалістичних країнах.

Важливу роль у забезпечені сталості розвитку та ефективності банківської діяльності відіграють рівень управління банком, особливості організації його діяльності, кредитна політика банку. Питаннями сутності економічних ризиків, методів їхнього вимірювання, управ-

ління кредитним ризиками займаються Вітлінський В.В., Мельник Т.М., Голуб В.С. [4,5,6] та інші. Проблема повернення кредитів, реалізації заставного права та формування резерву покриття та можливі втрати, а також їх оцінки знайшли своє відображення в працях Мороза А.Н., Іляшенко С. [7,8] та інших.

Однак, віддаючи належне дослідженням вчених у цій сфері, в процесі розвитку банківської системи нашої держави відбувається багато змін, що неоднозначно впливають на кредитну діяльність банків. Через складність та багатогранність проблеми, яка досліджується, чимало питань потребує поглиблого системного вивчення. Серед останніх визначними є особливості організації банківського кредитування в Україні та управління кредитним портфелем комерційного банку, що обумовило вибір теми дослідження.

Постановка завдання

Метою дослідження є розкриття сутності та місця кредитного портфелю комерційних банків в розвитку національної економіки, висвітлення конкретних недоліків формування кредитного портфелю та надання пропозицій щодо підвищення якості кредитного портфелю банку.

Методологія

Методологічною основою дослідження є діалектичні методи пізнання та системний підхід до аналізу кредитних відносин у процесі управління кредитним портфелем комерційного банку. Сукупне застосування економіко-логічних методів дало можливість зробити належний аналіз і дати правильну оцінку якості сформованого банком кредитного портфелю, а також визначити напрямки підвищення якості управління кредитною діяльністю комерційного банку.

Результати дослідження

Основною функцією комерційного банку є кредитування. Від того, наскільки добре банки її виконують, багато в чому залежить економічний стан регіонів, що ними обслуговуються. Банківські кредити сприяють виникненню нових підприємств, збільшенню робочих місць, будівництву об'єктів соціального та культурного призначення, а також забезпечують економічну стабільність.

Кредитні операції здійснюються банками у межах кредитних ресурсів. Комерційні банки самостійно визначають порядок залучення та використання коштів, проведення кредитних операцій, встановлення рівня відсоткових ставок та комісійних винагород. Вони відповідають за своїми зобов'язаннями перед клієнтами всім належним ім майном та коштами. З метою захисту інтересів кредиторів і вкладників банків кредитування позичальників здійснюється згідно з чинним законодавством України з дотриманням встановлених НБУ економічних нормативів діяльності комерційних банків та вимог щодо формування обов'язкових, страхових і резервних фондів [1].

Якість та склад кредитного портфеля істотно залежить від організації кредитної роботи в банку. Організаційна структура кредитної функції в кожному конкретному банку має свої особливості, що визначається розмірами, можливостями банку, а також потребами клієнтури. Функцію надання кредитів необхідно відокремити від функції контролю за наданими кредитами. У кредитному відділі доцільно функцію кредитного аналізу відокремити від власне процесу надання та оформлення позики. Це сприятиме підвищенню рівня об'єктивності оцінки кредиту та обережнішому затвердженю позики. Обов'язковою є організація роботи Кредитного комітету та Комітету кредитного нагляду, які не є структурними підрозділами банку.

Головна мета процесу управління кредитним портфелем банку полягає в забезпечені максимальної дохідності за певного рівня ризику. Рівень дохідності кредитного портфеля залежить від структури й обсягу портфеля, а також від рівня відсоткових ставок за кредитами. На формування структури кредитного портфеля банку істотно впливає специфіка сектора ринку, який обслуговується цим банком. Для спеціалізованих банків структура кредитного портфеля концентрується в певних галузях економіки. Для іпотечних банків харак-

терним є довгострокове кредитування. У структурі кредитного портфеля ощадних банків переважають споживчі кредити та позики фізичним особам.

У формуванні структури активів банку вирішальним фактором є рівень дохідності кожного виду активів. Але висока дохідність, як правило, супроводжується високим рівнем ризику, тому кредитним працівникам банку необхідно врахувати обидва фактори. Якщо рівень дохідності різних видів активів приблизно одинаковий, то перевага надається найменш ризиковим напрямкам розміщення коштів. У такому разі розмір кредитного портфелю банку може змінитися на користь портфеля цінних паперів або на користь проведення інших видів активних операцій.

На прибутковість кредитних операцій банку впливають як доходи та витрати, так і можливі збитки, що визначаються рівнем кредитного ризику за кожною позикою. Рівень кредитного ризику кожного позичальника безпосередньо впливає на рівень відсоткової ставки за кредитом. Але кредитна ставка залежить не тільки від ризику. Вона формується під впливом зовнішніх і внутрішніх чинників: попит і пропозиція на ринку кредитів, рівень конкуренції, вартість кредитних ресурсів для банку, рівень базових ставок та інші.

Банківська діяльність передбачає балансування рівня дохідності та рівня ризику, враховуючи такі фактори, як зміну відсоткових ставок, валютних курсів, курсів цінних паперів тощо. При цьому, чим більший ризик, тим вище повинні бути доходи. Слід визначити, що підвищений ризик по кредиту повинен компенсуватися підвищеною дохідністю від цієї операції. Тому головне завдання — досягнути оптимального співвідношення ризикованості та прибутковості банківських операцій.

Можливості банку щодо оцінки та управління всіма ризиками обмежені, хоча своєчасними та мудрими діями банк може пом'якшити негативний вплив цих факторів і уникнути небажаних втрат. Тому діяльність банку зосереджується в основному на оцінці, управлінні та прогнозуванні факторів, що впливають або можуть вплинути на розмір кредитного ризику.

Наявність інструктивних та методологічних документів, що регулюють кредитні операції банку, розробка чіткої процедури розгляду можливості надання позик, визначення вимог до кредитної документації, створення системи ефективного контролю за обґрунтованістю видачі позик та реальністю джерел її погашення, добре поставлена аналітична робота в банку та високий рівень інформації про клієнта — все це, в значній частині, зменшує ризик кредитних операцій банку. Даний фактор має досить важливе значення при недостатньо високій кваліфікації та недостатньому досвіді кредитних працівників більшості комерційних банків України.

Головна мета процесу управління кредитним ризиком збігається з місією та стратегією діяльності будь-якої банківської установи і полягає в забезпеченні максимальної дохідності кредитних операцій за певного рівня ризику, що, беззаперечно, приймає на себе банк в процесі своєї діяльності. Центральне місце в управлінні кредитним ризиком належить визначенню методів оцінки кредитного ризику по кожному позичальнику і на рівні банку (кредитного портфелю) загалом.

Основними джерелами інформації для оцінки кредитного ризику позичальника є: фінансова звітність; відомості, надані позичальником; досвід роботи з даним клієнтом інших осіб; схема операції, що кредитується, з техніко-економічним обґрунтуванням отримання позики; дані інспекції на місці. Під аналізом кредитоспроможності позичальника розуміється оцінка банком позичальника з точки зору можливості і доцільності надання йому позики, визначення ймовірності їх своєчасного повернення відповідно до кредитного договору.

У процесі аналізу та оцінювання кредиту необхідно виявити ступінь обґрунтованості поданої кредитної заявки та рівень прийнятності для банку відповідного кредиту. Якщо кредитний ризик віднесен як високий чи критичний, працівник банку пропонує клієнтові змінити умови надання позики так, щоб мінімізувати ризик або знизити його до допустимого рівня.

Одним з найважливіших інструментів запобігання ризикам кредитної діяльності є кре-

дитна політика банку. Вона повинна встановити ключові принципи, яких мусять дотримуватися керівники та кредитні працівники банку при плануванні кредитної діяльності і видачі кредитів.

Важливим напрямком удосконалення діяльності банку є прийняття такого документа, як Меморандум кредитної політики. Основною метою Меморандуму є визначення структури управління і порядку та правил здійснення кредитної діяльності банку, знижуючи, таким чином, ризики та покращуючи якість цієї діяльності. З точки зору контролю та управління кредитними ризиками, Меморандум зачіпатиме основні складові аспекти кредитування, які загалом можна визначити як систему реалізації напрямків оптимізації кредитної діяльності.

Кредитний ризик є величиною, обернено пропорційною до значення якості кредитного портфеля, отже, роль останньої є визначальною для всієї діяльності банківської установи в цілому. Тому проблема якісного управління кредитним портфелем посідає чільне місце серед проблем управління активами банку. Банк повинен постійно проводити роботу щодо підвищення якості кредитного портфеля за рахунок: чіткого дотримання законодавчої бази та внутрішніх документів з кредитної діяльності; проведення кредитних операцій з позичальниками, які мають стійке фінансове становище; підтримання постійного контакту з позичальником та інші.

Заходи з управління кредитним портфелем повинні здійснюватися під керівництвом Кредитного комітету банку і спрямовуватись на досягнення стабільної, передбачуваної та прийнятної норми прибутку з урахуванням кредитного ризику.

Центральне місце в управлінні якістю кредитного портфеля належить оцінці кредитного ризику дляожної окремої позики та для загального рівня по банку в цілому. Відсутність розуміння необхідності ретельного аналізу якості позикової заборгованості (особливо попере-днього аналізу можливості повернення позики) значною мірою пояснює нестійке становище багатьох вітчизняних банків. Робота з управління якістю портфеля кредитів передбачає, з одного боку, аналіз динаміки росту кредитних вкладень банку, а з іншого — їх якісний аналіз, котрий ґрунтуються на детальному розгляді кожної кредитної угоди, об'єкта кредитування, строків, сум, можливих ризиків за окремими позиками, забезпечення кредиту і інше.

Забезпечення ефективності та надійності здійснення кредитних операцій вимагає також організації у банку постійного моніторингу всіх стадій реалізації кредитного процесу. Проведення моніторингу кредиту повинно починатись відразу після надання позики клієнту. Основна мета, що ставиться при здійсненні контролю за ходом кредитних операцій, полягає у налагодженні ефективної організації кредитного процесу і пошуку досконаліших механізмів кредитування.

Банківський контроль та управління кредитним процесом — необхідна передумова оптимізації системи організації кредитування в банках. Як в економічному, так і в юридичному аспектах на перше місце в банку повинно виходити завдання забезпечення внутрішнього контролю за дотриманням банківських інструкцій і положень щодо проведення кредитних операцій. Для ефективного контролю за виконанням умов кредитного договору економістам кредитного відділу банку необхідно формувати і вести "кредитну справу" кожного позичальника в розрізі конкретної позичкової операції.

Важливе економічне та юридичне значення моніторингу кредитних операцій в сучасній банківській практиці України пов'язане зі зловживаннями, що часто мають місце при видачі позик. Кредитні відносини стали одним з найбільш уразливих місць для кримінальних посягань. Найпоширенішим способом отримання незаконних кредитів є створення фіктивних комерційних фірм (організацій) без наміру займатися господарською діяльністю. Такі організації "самоліквіduються" після одержання банківського кредиту. Мають місце також випадки отримання кредитів незаконним шляхом за допомогою злочинного зговору недобросовісних позичальників з представниками банку. Зрозуміло, що ці кредити з самого початку зорієнтовані на неповернення. Співробітники банку повинні знати можливі види злочинів у банківській практиці та вживати попередні заходи щодо їх запобігання та уникнен-

ня.

Для ефективнішого управління комерційні банки повинні ретельно стежити за якістю своїх активів. Точна оцінка якості активів є вирішальним фактором здоров'я банку. Дослідження причин банкрутства банків засвідчило, що низька якість активів, несвоєчасне виявлення проблемних кредитів, слабкість контролю збоку банківського керівництва спричинили більшість банкрутств.

Отже, проблема кредитних ризиків та шляхів зниження їх рівнів у процесі активної діяльності комерційних банків, раціонального та безпечної управління кредитним портфелем є найголовнішою для банків, особливо на сучасному етапі економічного реформування в Україні. Успішне її вирішення сприятиме надійному функціонуванню, фінансовій стійкості не тільки самого комерційного банку, але й тієї сфери, в якій він провадить свою діяльність.

Висновки

Наукова новизна полягає у розробці напрямків підвищення якості управління кредитною діяльністю комерційного банку з урахуванням специфічних особливостей формування кредитного портфеля та з урахуванням диференційованого підходу до клієнтів.

Ефективність управління кредитним портфелем комерційного банку означає забезпечення його необхідної якості, що дозволяє банку мати певний рівень прибутковості й ліквідності. Кредитні операції розглядаються як найбільш значимі і мають найбільшу питому вагу в загальному обсязі банківських активів. Однак в Україні, незважаючи на тривалі економічні реформи, не склалися умови, що сприяють розвитку цього основного виду банківських послуг, але необхідність розширення даних операцій вітчизняними банками не викликає сумніву.

Для цього необхідно створити організаційну структуру, яка б вивчала кон'юнктуру на ринку банківських послуг та займалася прогнозуванням ліквідності банку і визначала оптимальне співвідношення не тільки між активами і пасивами банку, але й між окремими складовими активно-пасивної діяльності. Основне завдання даної організаційної структури полягає у формуванні стратегії і здійсненні заходів, які приводять структуру балансу банку у відповідність з його стратегічними програмами.

Удосконалення управління кредитним портфелем комерційного банку підвищить ефективність здійснення кредитної діяльності та загальної прибутковості банку, що в свою чергу створює передумови для розбудови розвиненої банківської системи держави.

Література

1. Про банки і банківську діяльність. Закон України від 1.02.1996 р. № 25/96-ВР.
2. Агарков М.М, Основы банковского дела: Курс лекций. — М.: БЕК, 1994. — 350с.
3. Лагутін В.Д. Кредитування: теорія і практика. — К.: Знання, 2000. — 216с.
4. Вітлінський В.В. Кредитний ризик комерційного банку. — К.: Знання, 2000. — 172с.
5. Мельник Т.М. Кількісний аналіз оцінки ризику //Фінанси України. - 2000. — № 9, с.63-67.
6. Голуб В. Кредитні ризики комерційного банку як об'єкт управління //Вісник КНТЕУ. — 2001. — № 5. — с.46-60.
7. Банківські операції: Підручник /А.М.Мороз, М.Д. Савлук, М.Ф.Пуховкіна та ін.; За ред. д-ра екон.наук, проф. А.М. Мороза, — К.:КНЕУ, 2000. -384с.
8. Ілляшенко С. Кредитні ризики та створення резервів для їх покриття //Вісник НБУ. — 1997.-№ 7, с.39-41.

Кожушко Л.Ф.

доктор технічних наук, професор,

Рокочинська Н.А.

*Національний університет
водного господарства та природокористування*

ПОГОДНО-КЛІМАТИЧНИЙ РИЗИК ЯК НЕВІД'ЄМНА СКЛАДОВА ПРИ ОБГРУНТУВАННІ ГОСПОДАРСЬКИХ РІШЕНЬ У СФЕРІ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА НА МЕЛІОРОВАНИХ ЗЕМЛЯХ

Анотація

Розглянуто необхідність та шляхи урахування впливу погодно-кліматичних умов функціонування меліоративних об'єктів при прийнятті господарських рішень у сфері аграрного виробництва.

Summary

Necessity and ways of account the influence of weather-climatic conditions of functioning the meliorative objects at acceptance of economic decisions in sphere of agrarian manufacture is considered.

Ключові слова: погодно-кліматичний ризик, меліоровані землі, ефект, господарське рішення.

Вступ

Загальновідомо, що стан сільськогосподарського виробництва в різних кліматичних зонах визначається агрокліматичними умовами. Найважливіша особливість та відмінність аграрного виробництва від інших галузей суспільного виробництва полягає в тому, що воно здійснюється за участю природних факторів. Тому продуктивність землеробства, в тому числі на меліорованих землях, формується не тільки залежно від біологічних можливостей сортів культур, наявної системи машин і механізмів, вчасного та якісного обробітку ґрунтів, внесених добрив, сівозмін тощо, але і як результат взаємодії ряду метеорологічних факторів. Проте досі не розроблені ефективні методологічні та методичні підходи оцінки впливу метеорологічних факторів на основні економічні показники та методи його урахування при прийнятті господарських рішень.

Для нормальної життєдіяльності рослин необхідні світло, тепло, вода, поживні речовини і найбільший врожай буде при оптимальному їх співвідношенні. Але такі природні явища як, опади, освітлення, інтенсивність сонячної радіації, температура в період вегетації, швидкість вітру — мають невизначений та змінний характер і важко передбачувані. Саме тому аграрне виробництво має максимальну чутливість до умов погоди та зміни гідрометеорологічних факторів. А функціонування меліоративних об'єктів як підсистеми сільськогосподарського виробництва відбувається в умовах циклічності та мінливості погодних умов у багаторічному та внутрішньовегетаційному перерізі. Це обумовлене тим, що [1]: 1) сільськогосподарські культури на всіх етапах свого розвитку постійно зазнають впливу погоди; 2) сільськогосподарські роботи мають сезонний характер, виконуються на відкритому повітрі і також залежать від фактичних погодних умов; 3) сільськогосподарські культури займають значні площи, і це ускладнює практичне використання ефективних заходів з їх захисту від несприятливих погодних умов.

Випадково складені погодні умови кожного поточного року і кліматичні характеристики у багаторічному перерізі, притаманні конкретній місцевості, зумовлюють значне коливання урожайності сільськогосподарських культур. За погодними (кліматичними) умовами врожай змінюється в 6...9 разів [2]. Саме тому в аграрному виробництві збитки за метеорологічними чинниками більші, ніж у будь-якій іншій галузі народного господарства [1].

Крім того, сьогодні у зв'язку з глобальною проблемою потепління клімату постає необхідність у розробці та реалізації стратегії і тактики ведення землеробства, в т.ч. на меліорованих землях, з урахуванням глобальних змін клімату з метою мінімізації негативних наслідків від цього в аграрному секторі країни взагалі та в галузі гідромеліорацій зокрема [3].

Таким чином, випадковість і невизначеність природних погодних умов конкретного або розрахункового року та кліматичні особливості окремих регіонів зумовлюють погодно-кліматичний ризик сільськогосподарського виробництва, в тому числі на меліорованих землях [4]. Саме такий ризик слід вважати найважливішим видом ризику, що впливає на діяльність меліоративної системи як підсистеми сільськогосподарського виробництва, оскільки саме погодні умови у відповідному або розрахунковому році мають визначальний вплив на величину річного ефекту від аграрного виробництва та його відхилення від очікуваного значення і, відповідно, на кінцевий інтегральний ефект за весь термін функціонування об'єкта.

Постановка завдання

У зв'язку з цим питання врахування впливу метеорологічних та кліматичних факторів при прийнятті господарських рішень набуває надзвичайної актуальності. Адже впровадження науково обґрунтованих та ефективних методів використання метеоролого-кліматичної інформації в економічних розрахунках дозволить значно знизити збитки, викликані погодними умовами, та отримати більший ефект шляхом реалізації оптимальної стратегії організації сільськогосподарського виробництва на меліорованих землях.

Саме тому метою нашого дослідження є обґрунтування доцільності визначення найважливішого виду ризику в аграрному виробництві — погодно-кліматичного, та врахування його впливу при прийнятті стратегічних господарських рішень.

Результати дослідження

Економічний зміст погодно-кліматичного ризику аграрного виробництва на меліорованих землях можна сформулювати, виходячи з наступних міркувань:

1. Оцінка такого ризику може бути здійснена на стадії проектування за довготерміновим прогнозом, який ґрунтуються на певній технологічній базі [2]. Такі розрахунки дозволяють, по-перше, визначити об'єктивний потенційно можливий (кліматично й агротехнічно забезпечений) врожайожної культури на даному об'єкті, який формується в ідеальних (оптимальних) умовах щодо клімату, рівня сонячної радіації, якості ґрунту, агротехніки, водного режиму та технології водорегулювання. По-друге, залежно від погодних умов конкретного розрахункового року та технологічних можливостей меліоративної системи може бути визначений прогнозний технологічний врожай за кожним способом водорегулювання, який, як правило, не досягає потенційно можливого, різниця між якими і характеризує погодно-кліматичний ризик.

2. В загальному випадку меліоративні заходи здійснюються в зонах з несприятливими природними умовами, отже, погодно-кліматичний ризик здійснює переважно негативний вплив на економічний ефект і в такому розумінні може бути віднесений до групи “чистих” ризиків [5].

Виходячи з цього, в контексті нашого дослідження будемо розглядати *погодно-кліматичний ризик меліоративного проекту як абсолютне чи відносне відхилення фактичного ефекту за варіантом господарського рішення від потенційно можливого його значення на даному об'єкті в результаті невідповідності реальних метеорологічних умов щодо оптимальних*.

За допомогою статистичних методів середньозважена абсолютна (\bar{R}) та відносна (f) міри погодно-кліматичного ризику за варіантами господарських рішень можуть бути визначені за формулами

$$\bar{R}_i = \sqrt{\sum_{j=1}^m (E_{ij} - \bar{E}_n)^2 \cdot \alpha_{pj}} = \sqrt{\sum_{j=1}^m R_{ij}^2 \cdot \alpha_{pj}}, \quad i = \overline{1, n}; \quad (1)$$

$$f_i = \frac{\sqrt{\sum_{j=1}^m (E_{ij} - \bar{E}_n)^2 \cdot \alpha_{pj}}}{\bar{E}_n} \cdot 100 = \frac{\sqrt{\sum_{j=1}^m R_{ij}^2 \cdot \alpha_{pj}}}{\bar{E}_n} \cdot 100, \quad i = \overline{1, n}, \quad (2)$$

де E_{ij} - ефект (результат) сільськогосподарського виробництва на меліорованих землях за i -м варіантом господарського рішення в j -й за метеорологічними умовами типової групі років;

\bar{E}_n – середньозважений потенційно можливий ефект на даному об'єкті;

α_{pj} – частота (імовірність) або дольова частка виявлення відповідної за метеорологічними умовами характерної групи років у проектному терміні функціонування об'єкта;

R_{ij} – відхилення фактичного ефекту за i -м варіантом господарського рішення в j -й за метеорологічними умовами типової групі років від середньозваженого потенційно можливого ефекту.

Для практичного аналізу кількісна міра погодно-кліматичного ризику за можливими варіантами реконструкції меліоративної системи була розрахована на прикладі осушувальної меліоративної системи площею 347,7 га, яка знаходиться в зоні Полісся (Волинська область). Серед потенційних варіантів реконструкції меліоративної системи для аналізу були обрані наступні: осушення (ОС), попереджувальне шлюзування (ПШ), зволожувальне шлюзування (ЗШ), дощування на фоні осушення (ДО), зрошення дощуванням на фоні попереджувального шлюзування (ДП). Дощування застосовується тільки для багаторічних трав та овочів.

В табл. 1 подані розраховані значення відносної міри погодно-кліматичного ризику за різними технологіями водорегулювання та сільськогосподарськими культурами залежно від балу бонітету ґрунту: дерново-слабопідзолистий (24 бали); торфовий (30 балів); дерновий глейовий (57 балів); дерново-карбонатний (84 бали)

Аналіз показує, що технологією, яка максимально зменшує негативний вплив на урожайність сільськогосподарських культур, є зволожувальне шлюзування, ризик для якої становить 27,5...31%. У свою чергу, технологією, яка забезпечує найбільші втрати від дії природних факторів, є осушення, ризик для якої становить 34,5...38%.

Що стосується окремих сільськогосподарських культур, то очевидно, що найбільший вплив несприятливі погодні умови здійснюють на врожайність багаторічних трав (31,6...46%), а також льону (25,5...40,2%). Найменший, залежно від технології водорегулювання та балу бонітету ґрунту – на врожайність томатів (18,9...36%), кукурудзи (23,0...33,3%) та картоплі (20,6...37,9%).

Якість та характеристики ґрунту, які виражуються в балі бонітету, також впливають на частку недоотримання продукції. З табл. 1 видно, що середній відносний рівень погодно-кліматичного ризику за технологіями водорегулювання зростає пропорційно підвищенню балу бонітету ґрунту. Таке становище пояснюється тим, що на більш якісних ґрунтах можна отримати більший потенційний урожай, тому відносний рівень його недосягнення зростає.

На рис. 1 зображена діаграма зміни відносного рівня погодно-кліматичного ризику за технологіями водорегулювання залежно від метеорологічних умов типової групи років.

Аналіз показує, що найбільший ризик (до 48%) за всіма технологіями водорегулювання

Таблиця 1. Відносна міра погодно-кліматичного ризику за варіантами проектних рішень в різних ґрунтах, %

Спосіб водорегулювання	Бал бонітету ґрунту			
	24	30	57	84
ПШ	29,0	29,2	31,7	32,4
- озимі зернові	28,4	28,9	30,4	31,9
- льон (волокно)	30,8	30,7	33,7	33,8
- картопля	27,7	28,0	31,2	32,1
- кормові буряки	28,6	29,5	32,8	33,2
- томати	26,4	25,8	28,2	30,2
- багаторічні трави	38,8	38,3	39,3	40,1
- кукурудза	24,7	25,2	27,2	30,5
ДП	27,9	28,1	30,7	31,4
- озимі зернові	27,7	27,9	29,6	32,0
- льон (волокно)	26,6	25,9	28,2	29,9
- картопля	21,3	20,6	21,6	26,3
- кормові буряки	21,6	20,7	21,7	23,6
- томати	19,7	18,9	20,2	20,6
- багаторічні трави	31,9	31,6	35,2	38,1
- кукурудза	22,6	23,3	25,4	27,4
ЗШ	27,5	27,5	29,8	30,8
- озимі зернові	28,2	28,4	29,7	31,3
- льон (волокно)	29,0	28,7	31,6	32,0
- картопля	25,6	25,4	28,3	30,0
- кормові буряки	26,3	26,7	29,7	30,1
- томати	24,4	23,5	25,8	27,5
- багаторічні трави	36,3	36,8	38,6	40,0
- кукурудза	23,7	23,8	25,5	28,6
ОС	34,5	34,8	37,1	38,0
- озимі зернові	31,7	32,6	33,9	34,6
- льон (волокно)	36,9	36,6	39,0	40,2
- картопля	32,6	33,3	37,0	37,9
- кормові буряки	35,8	36,2	40,2	40,8
- томати	31,3	31,9	32,9	36,0
- багаторічні трави	46,0	44,7	44,5	44,9
- кукурудза	28,3	29,1	31,9	33,3
ДО	32,4	32,6	35,2	35,9
- озимі зернові	27,4	27,3	29,1	30,9
- льон (волокно)	25,9	25,5	26,6	30,1
- картопля	20,9	21,3	22,8	25,8
- кормові буряки	23,5	21,0	21,5	23,7
- томати	19,2	19,5	20,4	22,3



Рис. 1. Відносна міра погодно-кліматичного ризику різних технологій водорегулювання у типові щодо тепло- й вологозабезпеченості групи років

спостерігається в дуже вологі роки, а також в дуже сухі - при осушенні (до 47%).

При цьому застосування більш досконаліх технологій водорегулювання осушуваних земель дозволяє значно знизити величину погодно-кліматичного ризику порівняно з осушенням у несприятливі посушливі роки: для попереджувального шлюзування - в середньому до 25%, для зволожувального шлюзування - до 20...22%, для зрошення дощуванням - 22...23%. Це переконливо свідчить про високу загальну ефективність подвійного регулювання водного режиму осушуваних земель.

Наявність такої інформації допомагає сформулювати довгострокову стратегію розвитку сільського господарства на меліорованих землях для конкретного об'єкта, оскільки дозволяє обрати не тільки оптимальну технологію водорегулювання в конкретних природно-агро-меліоративних умовах, але й контролювати та координувати господарську діяльність на меліоративній системі протягом усього терміну її функціонування, приймати обґрутовані господарські рішення щодо структури сівозмін залежно від наявних ґрунтів, а також планувати заходи щодо зменшення негативного впливу погодних умов у ті роки, ризик в яких найбільший.

Висновки

Таким чином, врахування метеорологічно-кліматичних факторів при економічних розрахунках з метою прийняття оптимальних господарських рішень може бути здійснене шляхом розрахунку погодно-кліматичного ризику аграрного виробництва на меліорованих землях. Кількісна міра такого ризику залежно від технології водорегулювання за окремими вирощуваними культурами в різні за метеорологічними умовами групи років може бути визначена за наявності відповідної технологічної бази. Врахування погодно-кліматичного ризику при обґрунтуванні господарських рішень дає змогу обрати оптимальну технологію водорегулювання на меліорованих землях, найкращу структуру сівозмін та спланувати заходи щодо зменшення негативного впливу природних факторів на урожайність сільськогосподарських культур.

Література

1. Хандожко Л.А. Метеорологическое обеспечение народного хозяйства.- Ленинград, Гидрометеоиздат, 1981.- 231 с.
2. Рокочинський А.М. Принципи реалізації кліматологічно оптимальної стратегії управління меліоративними об'єктами на осушуваних землях // Гідромеліорація та гідротехнічне будівництво: Зб.наук. праць.- Рівне, 2000.- Вип.25.-С.42-49.
3. Ромашенко М.І., Собко О.О., Савчук Д.П., Кульбіда М.І. Про деякі завдання аграрної науки у зв'язку зі змінами клімату: Наукова доповідь - інформація. - К., 2003. - 46с.
4. Кожушко Л.Ф., Рокочинська Н.А. Порівняння альтернативних варіантів інвестування меліоративних проектів з урахуванням погодно-кліматичного ризику // Актуальні проблеми економіки. — 2004.- №4 (34).- С.52-57.
5. Камалян А.К. Виды рисков //www.kart.vsa.ru/riskmen/vidr.htm

Микитюк О.П.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ІНФРАСТРУКТУРА ПІДТРИМКИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Анотація

У статті досліджується структура системи підтримки малого підприємництва, аналізується необхідність створення та ефективність функціонування елементів інфраструктури підтримки малого підприємництва в Україні.

Summary

The article investigates the structure of supporting system of small business, analyses the necessity of creation and efficiency of functioning of elements of a supporting infrastructure of small business in Ukraine.

Ключові слова: інфраструктура підтримки малого підприємництва, бізнес-центри, бізнес-інкубатори, консалтингові послуги.

Вступ

Сьогодні стратегічним курсом економічної політики України можна вважати формування конкурентоспроможної соціально спрямованої економіки з розвиненим приватним сектором, складовою якого є підприємництво. Важливою передумовою успішної реалізації програм заданого курсу здійснення ринкових трансформацій є становлення і розвиток малого бізнесу.

Сучаний стан розвитку малого підприємництва, потребує не лише удосконалення створеної законодавчої бази, податкової політики, але вимагає створення відповідної інфраструктури, яка б стала підґрунтям розвитку малого підприємництва в Україні.

Серед вітчизняних вчених, які займаються розробкою окремих питань підтримки малих і середніх підприємств — Антонюк Л., Буряк П., Варналій З., Головко О., Єхануров Ю., Кожевіна Н., Крупка М., Кужель О., Кузнецова І., Ляпін Д., Ляпіна К., Поручник А., Реверчук С., Резніченко А., Чередник А.

Незважаючи на значну увагу, яка останнім часом приділяється даній проблемі, не в повній мірі розкритий механізм діяльності елементів інфраструктури підтримки малого підприємництва.

Постановка завдання

Мета статті — аналіз діяльності різноманітних елементів інфраструктури підтримки і розвитку малого підприємництва в Україні.

Методологія

Для вирішення поставлених завдань використовувалися загальнотеоретичні та економіко-статистичні методи.

За допомогою діалектичного методу виділено протилежності підприємницької діяльності, показано їх взаємозв'язок, також досліджено проблеми створення інфраструктури підтримки малого підприємництва. За допомогою економіко-статистичних методів здійснено аналіз динаміки розвитку елементів інфраструктури.

Результати дослідження

Сучасний етап розвитку малого підприємництва в Україні характеризується вже створеною законодавчою базою для розвитку малого підприємництва, функціонуванням сприятливих саме для малого підприємництва спрощених методів оподаткування, реалізацією єдиної державної регуляторної політики і значним кількісним зростанням суб'єктів малого підприємництва. За цих умов величого значення набуває створення інфраструктури підтримки і розвитку малого підприємництва.

Важливість розвиненої інфраструктури пояснюється наявністю зростаючого разом зі зростанням кількості суб'єктів малого підприємництва попиту на послуги, що надаються елементами інфраструктури, і ймовірністю виникнення ситуації, коли недостатність цих послуг може стати перепоною на шляху розвитку малого підприємництва.

Для розвитку інфраструктури характерні дві особливості. По-перше, цінність послуг, що надаються елементами інфраструктури проявляється за умов територіального наближення до суб'єкта малого підприємництва і відповідності даних послуг потребам підприємців конкретного міста, району. Тому на розвиток інфраструктури може суттєво впливати місцева влада. По-друге, елементи інфраструктури є також в більшості випадків суб'єктами підприємницької діяльності, і послуги, що вони надають, створюють певний ринок. Тому, вибираючи механізм розвитку інфраструктури, необхідно враховувати, що втручання в її побудову адміністративними методами може зашкодити функціонуванню ринку або навіть зруйнувати його.

Сьогодні не існує чітких стандартів за якими можна розмежувати елементи інфраструктури. Ці елементи створюються в різних організаційно-правових формах, мають різний набір послуг, лише умовно їх можна поділити на певні групи. Основними групами елементів інфраструктури є:

✓ бізнес-центри — консультаційно-інформаційні установи, що надають широкий перелік послуг — таких як: тренінг-курси з дисциплін, найбільш необхідних для ведення бізнесу, індивідуальні консультації, допомога в бізнес-плануванні, надання доступу до правових баз даних, пошук партнерів, маркетингова інформація тощо;

✓ бізнес-інкубатори — установи, створені з метою надання новоствореним малим підприємствам та підприємцям-початківцям приміщень на пільгових умовах, надання послуг з ведення обліку, користування спільною оргтехнікою, пільгове кредитування;

✓ консалтингові та юридичні фірми [4, 193].

Окремо слід виділити елементи фінансової інфраструктури підтримки малого підприємництва, яка мала б забезпечувати підприємства малого бізнесу фінансовими ресурсами: банки, біржі, а також небанківські фінансово-кредитні інститути — пенсійні фонди, страхові компанії, інвестиційні фонди, кредитні спілки тощо.

Власне, елементи інфраструктури можуть бути досить різноманітними. Вони створюються по всій Україні стрімкими темпами.

У 2002 році в Україні діяло 257 бізнес-центрів, 63 бізнес-інкубатори, 8 технопарків. Найбільша кількість бізнес-центрів працює у м. Києві — 84, що в 7 разів більше, ніж у попередньому році.

Нестабільний розвиток бізнес-інкубаторів можна пояснити відсутністю підтримки з боку місцевих органів влади, недостатнім досвідом роботи таких установ та недосконалістю законодавчого забезпечення відповідної сфери діяльності. Так в Запорізькій області число бізнес-інкубаторів у 2002році зменшилося порівняно з 2001 роком з 3 до 1. Найбільше бізнес-інкубаторів зареєстровано в Одеській області — 11. В місті Луцьку створення обласного бізнес-інкубатора опікується Інститут Європейської Інтеграції.

Кількість технопарків в регіонах становить лише 8 одиниць.

Також успішно діють такі елементи підтримки малого підприємництва, як молодіжні інтернет-центри, регіональні центри сприяння розвитку жіночого підприємництва, центри підтримки підприємництва, центри модульного професійного навчання.

Консультаційна галузь — галузь, в якій працують бізнес-центри — є однією з найголовніших підсистем загальної інфраструктури, оскільки спрямована, в першу чергу, безпосередньо на суб'єкт підприємництва. У підприємців малого та середнього бізнесу часто бракує власного досвіду здійснення підприємницької діяльності, а також слід мати на увазі, що жоден підприємець не може володіти усіма знаннями для забезпечення успіху. Досвід економічно розвинених країн свідчить, що підприємці звергаються до незалежних консультантів, які постійно супроводжують підприємницьку діяльність за своїм фаховим напрямком (управління, фінанси, право) та дають відповідні поради.

Консультування як самостійна професійна діяльність існує з початку минулого століття. З часом стало зрозуміло, що прийняття необхідних рішень стає дуже складним процесом, який одній людині або малій групі власників чи управлінців стає не під силу. Тим більше, що ніхто, окрім власника та управлінця, не несе прямої відповідальності за наслідки прийнятих рішень. В результаті виникає нагальна потреба в аналізі багатьох варіантів, щоб відібрати саме той, який найефективніше приведе до очікуваного результату.

Професійні консультанти мають бути адміністративно незалежними від власника підприємства, щоб мати можливість надавати об'єктивні рекомендації, на які не впливають особисті уподобання.

Консультаційні фірми в Україні працюють за такими напрямками:

- ✓ фінансове консультування — послуги з питань розробки фінансової стратегії, управління ресурсами, оцінки фінансових результатів діяльності підприємства, оптимізації витрат та системи фінансового розрахунку ефективності окремих проектів, фінансової ефективності операцій із цінними паперами тощо;
- ✓ юридичне консультування — послуги з питань, пов'язаних із юридичними аспектами оподаткування, створення, реорганізації, реєстрації та ліквідації підприємств, зовнішньоекономічної діяльності, ліцензування тощо, тобто захист правових інтересів клієнта;
- ✓ управлінське консультування — послуги з питань розробки стратегії діяльності підприємства, управління виробництвом та його складовими, управління кадровими ресурсами та їх розвиток, структура управління, реструктуризація підприємства .

Усі ці напрямки консультування надаються при розробці бізнес-планів — комплексній послугі, що надається бізнес-центрями. Бізнес планування містить у собі широке коло проблем. У бізнес-плані формулюються перспективи та поточні цілі реалізації ідеї, оцінюються сильні та слабкі сторони бізнесу, наводяться результати аналізу ринку та його особливостей, викладаються подробиці функціонування підприємства за цих умов, визначаються обсяги фінансових і матеріальних ресурсів для реалізації проекту. Бізнес-план дає можливість визначити життєздатність фірми за умов конкуренції, прогнозує процеси розвитку виробництва, конкретизує шляхи досягнення мети і подолання перешкод, є чинником, що стимулює інтереси потенційних інвесторів у пошуках вкладання коштів у розвиток виробництва [2, 131].

Практично у всіх країнах з ринковою економікою успішно використовуються бізнес-інкубатори як частина політики промислового розвитку. Вони особливо ефективні в регіонах з недостатньо розвиненою культурою підприємництва, сприяючи формуванню загального сприятливого клімату підприємницької діяльності.

Бізнес-інкубатор — це одна з найефективніших форм прямого і непрямого економічного

сприяння суб'єктам малого підприємництва. Відсутність розуміння того, що насправді являє собою класичний бізнес-інкубатор, є причиною ототожнення цього поняття з поняттям промислових парків і центрів.

Бізнес-інкубатор — це спеціалізована організація, що займає певні території, з метою надання їх новоствореним підприємствам для подальшого розвитку, де вони отримують доступ до виробничих приміщень, інфраструктури, набору необхідних послуг, завдяки чому підприємці підвищують свою здатність приступити до виробничої діяльності і успішно продовжувати її протягом усього початкового періоду становлення. Бізнес-інкубатору притаманні комбінований характер ефективної матеріально-технічної бази, пріоритет підтримки підприємців-початківців малого і середнього бізнесу, наявність співпраці компаній, що працюють як в інкубаторі, так і в регіоні, надання консалтингових і допоміжних послуг — це й відрізняє бізнес-інкубатори від промислових парків або центрів [5, 102].

Інкубатор створює певний мікроклімат для новостворених підприємств, який характеризується трьома основними принципами:

1) фірмам надається площа певного стандарту в приміщенні відповідно до потреб орендарів;

2) безпосередній доступ до повного переліку послуг (офісних, консультаційних тощо), що підтримує розвиток фірм протягом перших важких років їх діяльності. Надання таких послуг бізнес-інкубатором дозволяє уникнути збільшення штату працівників і придбання основних засобів, що, в свою чергу, скоро чує витрати на функціонування невеликої фірми;

3) ліберальні умови оренди, які дають підприємству можливість вільного входу і виходу з інкубатора у зручний для підприємства час. Це, в свою чергу, підвищує мобільність суб'єкта підприємницької діяльності, оскільки відсутня довгострокова прив'язка до певного об'єкта.

Основною метою бізнес-інкубатора є допомога новоствореним підприємствам у досягненні зрілості, здатності самостійного функціонування на ринку. Інкубатор може активно впливати на регіональний розвиток і на так зване “оточення підприємства”, ставлячи перед собою такі цілі:

- ✓ підтримка розвитку регіону, створення передумов структурних перетворень;
- ✓ створення нових постійних робочих місць;
- ✓ адаптація і трансфер технологій;
- ✓ освоєння промислових об'єктів, що не використовуються;
- ✓ просування підприємництва, економічний розвиток приватного сектора;
- ✓ розвиток регіону, створення мережі співпраці підприємств [3, 12].

Функції бізнес-інкубаторів постійно розширяються. Але можна виділити основні:

1) здійснення ділового аналізу майбутньої діяльності для створення фірми. Це дає змогу передбачити і запобігти багатьом помилкам через відсутність певного досвіду;

2) пільгове фінансування клієнтів. Рекомендації фахівців інкубатора сприяють отриманню кредитів, або бізнес-інкубатор виступає гарантом повернення кредитів, що дуже важливо на ранньому етапі розвитку фірми за умови обмеженості грошових коштів.

3) сприяння економічному регіональному розвитку за рахунок підвищення зайнятості населення, активізації підприємницької діяльності, формування мережі обслуговуючих підприємств. Саме ці обставини зумовлюють зацікавленість регіональної адміністрації у розвитку інкубаторів бізнесу [2, 181].

Робота в інкубаторі дозволяє малим підприємствам налагоджувати горизонтальні зв'язки, кооперуватися, об'єднуватися, що є важливим в умовах жорсткої ринкової конкуренції. Аналіз показує, що фірми з кількістю працівників до 20 чоловік є малостійкими і тому вже за перші п'ять років свого існування 30-70% їх банкрутують. Саме інкубатори допомагають налагодженню горизонтальних зв'язків, що, в свою чергу, значно сприяє підвищенню життєздатності малих підприємств [1, 7].

Протягом останніх 10 років у країнах з переходною економікою відбулися значні зміни в

сфері пропозиції послуг малим і середнім підприємствам. Діючим чи потенційним підприємцям, менеджерам підприємств надається широкий спектр ділових консалтингових послуг для заохочення створення чи розширення, удосконалення малих і середніх підприємств.

Внаслідок невеликої чисельності працівників, відносної ізольованості і відсутності необхідного досвіду окремі підприємці і малі та середні підприємства найчастіше позбавлені доступу до важливої інформації і ресурсів виробництва. Можна визначити найважливіші категорії консалтингових послуг:

- ✓ навчання з питань ділової стратегії і функціональної діяльності;
- ✓ юридичні послуги;
- ✓ консультації щодо технічних питань, маркетингу, технологій виробництва і т.п.;
- ✓ фінансування — одержання доступу до фінансових ресурсів, керування, фінансові системи.

Потреби підприємств в одержанні консалтингових послуг пов'язані з одним із семи найважливіших напрямків розвитку підприємства: право, фінанси, бухгалтерський облік, маркетинг, виробництво, трудові ресурси, а також загальне управління. Потреба в діловому консалтингу змінюється в процесі еволюції самого підприємства, його розвитку. Новоствореним малим підприємствам необхідні консультації з питань, що вже можуть бути добре вивчені діючими підприємствами. Зміст і форма консалтингових послуг також залежать від рівня освіченості і загальної підготовки підприємця. Існують як одноразові (наприклад, з питань входу на новий ринок або освоєння виробництва нового продукту), так і постійні консалтингові послуги (наприклад, з проблем підготовки до оподаткування).

Лише деякі підприємства можуть чітко сформулювати усі свої потреби. Дуже важливо, щоб малі підприємства мали своєчасний і зручний доступ до послуг високої якості на всіх стадіях свого розвитку.

Загальні консалтингові послуги надаються, як правило, через такі механізми: друковані матеріали (брошури), довідки по телефону і довідкове бюро. З недавніх пір деякі агентства почали досліджувати можливості консалтингу на базі системи "Інтернет".

Спеціалізовані консалтингові послуги надаються через різні канали, такі як консалтингові фірми, наставництво і надання технічної допомоги на місці. У більшості випадків ці послуги плануються під конкретного замовника, хоча деякі установи почали експериментувати з груповим консалтингом для невеликих підприємств, що працюють у межах одного району. Такого роду групові консалтингові послуги є дешевшими і пропонують користувачам ряд переваг, включаючи можливість встановлення додаткових ділових зв'язків між членами групи або з постачальниками чи підрядчиками, що зв'язані з одним із членів групи.

Як загальні, так і спеціалізовані консалтингові послуги можуть бути надані через місцеві торговельні палати, ділові асоціації, державні структури чи спеціалізовані безприбуткові агентства.

Висновки

Таким чином, розвиток інфраструктури підтримки малого підприємництва є об'єктивною потребою. Значна роль малого бізнесу в ринковій системі господарювання наштовхується на слабку життєздатність окремих його суб'єктів, тому створено механізми підтримки малих підприємств. В межах єдиної системи підтримки та розвитку малого підприємництва не існує чітких стандартів розмежування елементів інфраструктури. Сьогодення вимагає розвитку інфраструктури підтримки всіх напрямків у комплексі як певної гармонійно діючої системи. Створення і ефективне функціонування такої інфраструктури може слугувати стимулом для прогресу малого бізнесу.

Література

1. Варналій З.С. Коопераційні зв'язки малих, середніх та великих підприємств// Малий і середній бізнес.- 2001.-№1-2.-С.3-8.
2. Варналій З.С. Основи підприємництва:Навч.посіб:-К.:Знання-Прес, 2002.-239с.

3. Лавел Д., Засядлы К., Круковски К., Матусяк К., Мажевска М. Инкубаторы предпринимательства. — К.: Украинская ассоциация бизнес-инкубаторов и инновационных центров, 2002.-168с.
4. Мале підприємництво в Україні: процес розвитку.- К.: Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва, Інститут конкурентного супільства, 2001.- 253с.
5. Микитюк О.П. Розвиток бізнес-інкубаторів та їх роль у підтримці малого підприємництва //Актуальні проблеми економіки.-2003.-№11.-С. 98-106.

Скрипчук П.М.,

канд. техн. наук, доцент

Національний університет водного господарства та природокористування

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МЕЛІОРАТИВНИХ ЗЕМЕЛЬ ЗОНИ ПОЛІССЯ УКРАЇНИ

Анотація

На основі новітніх досягнень в галузі економічного менеджменту, аудиту, сертифікації розроблено перспективні еколо-економічні напрямки використання меліорованих земель.

Summary

The perspective directions of meliorated lands use have been developed on the basis of the latest achievements in the field of ecological management, audit and certification.

Ключові слова: екологічний аудит і сертифікація, еколо-економічні показники.

Вступ

В умовах економічного реформування використання меліоративних земель, сільськогосподарське виробництво, водне господарство мають відповісти Концепції еколо-врівноваженого узгодженого розвитку галузі та в цілому країни, що підтверджується в рішеннях світових самітів Ріо-де-Жанейро, Йоханесбурга, вимог Європейського Союзу та міжнародних стандартів.

Дана проблема перебуває в площині Концепції та Стратегії еколо-врівноваженого розвитку регіонів.

Постановка завдання

Положення концепції та стратегії такого функціонування необхідно напрацьовувати на основі останніх наукових розробок, а саме:

- ідеї сталого розвитку;
- єдності екологічних, економічних, соціальних показників адміністративних одиниць;
- соціально-економічних орієнтирів та інтересів регіонального розвитку;
- єдності таких характеристик: сталість, цілісність, різноманітність, замкненість, ефективність[3];
- комплексний програмний підхід у розв'язанні проблем регіонального розвитку (ієрархічний рівень пріоритетів: загальноекономічні, галузеві, внутрішньогалузеві, територіальні);
- системного, ландшафтного, басейнового підходів для забезпечення екологічно безпечного функціонування територій на основі інформації єдиного природного кадастру;
- механізмів природоохоронної діяльності і природокористування (екологічного управління)[5].

Механізмами еколого-економічного управління територій є:

- ✓ еколого-економічний баланс території;
- ✓ біотичне регулювання навколошнього природного середовища;
- ✓ законодавчий і нормативно-правовий;
- ✓ кадастровий і моніторинговий;
- ✓ екологічний і адміністративний та ін.

Методологія еколого-економічного балансу ґрунтуються на ємності біосфери, перевищення якої призведе до негативних наслідків.

Біотичний механізм регулювання — це природний механізм підтримки економічної рівноваги, що відповідає законам функціонування навколошнього середовища.

Економічні механізми повинні враховувати те, що природні ресурси і природне середовище також включаються в систему ринкового обігу і товарно-грошових відносин. Як показує світовий досвід, цивілізовані ринкові механізми у комплексі з адміністративними регулюванням забезпечують сприятливі умови для ресурсозбереження, ніж система економічних платежів із переважно нецільовим використанням екологічних фондів.

Результати досліджень

Виходячи з об'єктивних умов, що склалися в країні із меліорованими сільськогосподарськими угіддями, а саме: відсутність належної експлуатації і розпаювання земель меліоративного фонду з передачею у приватне користування, необхідно на рівні країни встановити та законодавчо закріпити правові відносини між державними організаціями та приватними (акціонерними) спілками людей. Сутність цієї ідеї полягає в тому, що на рівні міністерств необхідно встановити:

- кому належать меліоровані угіддя з питань права передачі у власність окремих ділянок землі (досвід Франції, де функціонує Міжміністерський комітет з проблем регіональних дій і впорядкування територій, що приймає урядові рішення в галузі регіональної політики);
- узгодженість організаційних проблем на рівні місцевих органів влади, Управління осушуваних систем, облводгospів, фермерів, спілок сільгospвиробників;
- законодавчо закріпити відповідальність нових власників за нормативне використання меліорованих сільськогосподарських угідь (якість ґрунту, експлуатація конструктивних елементів меліоративних систем);
- створити умови (підзаконні акти, кредити) для підтримки роботи Управління осушувальних систем чи створення нових форм (нових організацій), які б проводили роботи з експлуатації систем в цілому: підтримання рівня ґрутових вод, ремонт гідротехнічних споруд і каналів, моніторинг, структурні меліорації, заліснення, заліснення та ін.;
- ренатуризація — чи належать меліоровані землі до об'єктів георізноманітності (геолого-геоморфологічних компонентів), що підлягають охороні як екологічна мережа (Європейські програми Natura — 2000 та EECONET, Закон України “Про формування національної мережі України на 2000-2015рр.”), та екологічних коридорів;
- розробити загальні принципи та напрямки використання меліорованих земель для областей та регіонів в рамках єдиної Концепції екологічно врівноваженого функціонування економіки, екологічних питань, соціальної сфери населення регіонів.

Використання меліорованих земель слід проводити на основі об'єктивних закономірностей регіонального розвитку, а саме:

- єдності регіональної політики та господарського використання території;
- врахування механізму еколого-господарського балансу територій;
- комплексно-пропорційний розвиток господарства регіонів;
- природно-господарська збалансованість;
- стратегічне маркетингове планування (формування позитивного іміджу регіонів);
- ранжування цілей і завдань соціально-економічного розвитку регіонів на основі їх варіантності, які можуть бути задоволені за рахунок використання природно-ресурсного потенціалу територій;

— використання “Decision Support Systems” (Систем прийняття рішень), що спільно аналізують бази даних і моделі вироблення рішень;

— врахування госпрозрахункових інтересів підприємств та господарств на основі територіальної системи відповідальності;

— розвиток агросфери повинен відбуватися у напрямку “стиснення”, локалізації, замкненого циклу, зростання технологічності, що робить сільськогосподарське виробництво менш залежним від природних умов[3].

В умовах ринкових відносин необхідно структурувати та ранжувати чинники, що склалися (поточні, перспективні):

- джерела економічного зростання;
- чинники умов трудової діяльності (організація виробництва, рівня та якості життя населення), стан навколошнього природного середовища, ресурси;
- обмеження у функціонуванні меліорованих угідь як природно-антропогенних територій, так і обмеження суспільно-економічного характеру;
- використання природно-господарського потенціалу регіону (еколого-економічні пропорції регіону);
- характер, масштаби, швидкість розповсюдження деградаційних процесів в геосистемах;
- стійкість ландшафтів до антропогенних змін.

Фактори, які впливають на якісний стан меліоративних систем, наведено на рис. 1.

До навколошнього природного середовища, так і до його об'єктів (меліоровані землі, гідротехнічні споруди) на сучасному етапі розвитку науки використовують процедури з встановлення якості, стандартизацію, екологічний аудит, сертифікацію.

Розуміння якості до об'єктів довкілля слід використовувати як здатність забезпечити їх нормативне використання, як відповідність характеристик (показників), наприклад, внаслідок екологомеліоративного моніторингу. Причому якісні характеристики одного з компонентів (меліоративні системи) необхідно розглядати в комплексі з всіма іншими, що причетні до нього — 1,2,4.

Стандартизацію слід розуміти як використання в проектуванні, експлуатації, реконструкції стандартних меліоративних конструкцій, ГОСТів, ДСТУ, БНіП та розробку нових стандартних (відомчих стандартних) показників з оцінки функціонування та розробки стандартів якості, систем якості.

Враховуючи чинність закону України „Про екологічний аудит”, можливе його викорис-



Рис. 1. Фактори, які впливають на якісний стан меліоративних систем

тання і в меліоративній практиці. Зокрема це незалежне оцінювання роботи складових елементів меліорованих земель: дренаж, гідротехнічні споруди, ущільнення ґрунтів, швидке розкладання торфу, зниження (підвищення) рівнів ґрунтових вод, показники дренажного стоку та інших показників, причому на основі системного, ландшафтного та басейнового підходів до аналізу фактів.

Сертифікація як перевірка на відповідність все більше розповсюджується і на об'єкти довкілля. Відомий досвід сертифікації лісів (Загальноєвропейська схема лісової сертифікації (PEFC)), ділянок для курортів (реакреації). Тобто після зібрання комплексу інформації (еколого-меліоративний моніторинг), проведення робіт з екологічного аудиту, розробки методик якості окремих процесів або складових елементів, документування інформації підходять до завершального етапу — сертифікації. Процедура сертифікації дає впевненість у тому, що територія з меліоративними системами знаходиться в стабільному стані, використовується як найкраще, за всіма відомими показниками, що потрібно в ринкових умовах для зниження ризиків при купівлі, продажі, вкладанні коштів тощо.

Екологічний аудит так і сертифікація за своїм призначенням співпадають (потрібні) для стабільного (еколого-врівноваженого) функціонування території при певному розвитку ринкових важелів регулювання економіки, законодавчих актів та розвиткові суспільства.

Процедура оцінки якості (сертифікація) меліорованих земель проводиться за схемою рис. 2.

Кожна з процедур (рис.2) містить великі об'єми інформації, до яких правомірно використовувати інструменти і процедури безперервного покращення якості:

- ✓ статистичного контролю процесів (контрольні карти, діаграми розсіювання, причинно-наслідкова діаграма, контрольні графіки, аналіз Парето);
- ✓ цикл PDCA (планування — виконання — перевірка — реакція);
- ✓ “дерева” прийняття рішення та ін.

Так, наприклад узагальнена причинно-наслідкова діаграма якості меліорованих ґрунтів для одного з пунктів ґрунтового моніторингу (Земельний кодекс України, постанова Кабінету Міністрів України від 20.08.1993 року № 661 “Про затвердження Положення про моніторинг земель”) — просторове поширення в ґрунтах забруднюючих речовин (рис.3).

Лише через комплекс законодавчого забезпечення, гармонізовану з Європейськими стандартами нормативну базу країни, „підтримку” сільгоспвиробника, державну політику можливе становлення і розвиток сільськогосподарського виробництва з різними формами власності. Сільськогосподарське виробництво повинно мати зональний характер на основі адаптивної системи землеробства з контурно-меліоративної організації території та поряд з цим забезпечувати:

- екологічно безпечне функціонування територій;
- ефективне використання потенційно більш родючих ділянок земель;
- отримання екологічно чистої сільськогосподарської продукції;
- комплексне використання природних ресурсів.

Найбільш актуальними науковими підходами розвитку водного господарства України та сільськогосподарського виробництва є системний, ландшафтний та басейновий.

Відповідно до таких підходів загальну схему формування стратегії розвитку меліорації наведено на рис. 4. Головні положення схеми:

- сільськогосподарське виробництво в Україні пов’язане з осушенням і зрошенням;
- розробка положень стратегії враховує наукові підходи, екологічно-меліоративний моніторинг, сучасні вимоги за умови інтеграції країни до Європейського співтовариства;
- використання на практиці досвіду меліоративної науки;
- орієнтація на екологічно безпечне функціонування ландшафту, басейну річки, території.

Меліоровані території здебільшого розташовані в басейнах малих річок тому є джерелом антропогенного впливу. Малі річки часто виступають у ролі водоприймача дренажних вод, які визначають їх якісний склад, тому осушувальні системи необхідно розглядати як складову частину водозберінної площа частини річки.

Осушувальні масиви Полісся поділяють на два типи:



Рис. 2. Процедура оцінки якості меліорованих земель на основі процесного підходу



Рис. 3. Причинно — наслідкова діаграма

I: 1 – дані про внесення всіх видів добрив по роках; 2 – дані до меліорації; 3 – використання пестицидів; 4 – геохімічні аномалії; 5 – вологість та ін.;
II – дані про ерозію ґрунтів; III – ґрунтовая карта та ін.

- ✓ осушувальні масиви 1-го типу здійснюють помірний антропогенний вплив на природні комплекси і екологічний стан територій (осушувані лісові масиви з незначним радіаційним забрудненням та осушувані масиви, які можна віднести під особливо охоронні території);
- ✓ осушувані масиви 2-го типу значною мірою впливають на прилеглі природні комплекси та стан водних об'єктів (ділянки у заплавах річок, сільськогосподарські угіддя, осушувані лісові масиви зі значним рівнем радіаційного забруднення).

Актуальними є проблеми радіаційного забруднення територій з меліоративними системами, де критерієм оцінки виступає радіаційне забруднення. Методики оцінки таких територій напрацьовані, але потребують коригування за фактором часу.

Так, наприклад: використання потенційно більш родючих земель, так як вони потребують менших затрат на зменшення коефіцієнтів переходу радіонуклідів в сільськогосподарську продукцію; впровадження хмелю — культури, яка дає "чисту" продукцію на радіоактивно-забруднених територіях; вирощування "енергетичних" лісів (швидке отримання деревини для енергетичних, технічних потреб); реконструкція окремих ділянок меліорованих земель з використанням дренажно-сорбційних влаштувань[7] та ін.

Отже, питання підвищення ефективності використання меліорованих земель та їх подальшого функціонування необхідно розглядати комплексно — одночасно враховувати об'єктивні умови, що склалися в соціальній, економічній та екологічній сферах таких регіонів.

Так, наприклад, еколо-врівноважений (сталий) розвиток в часі може бути представлений у вигляді:

$$F_{(t)}(\Gamma, M, B, C, E) \equiv F_{(t+1)}(\Gamma, M, B, C, E);$$

де: $F_{(t)}$ — функція стабільного функціонування (наприклад після реконструкції коли за

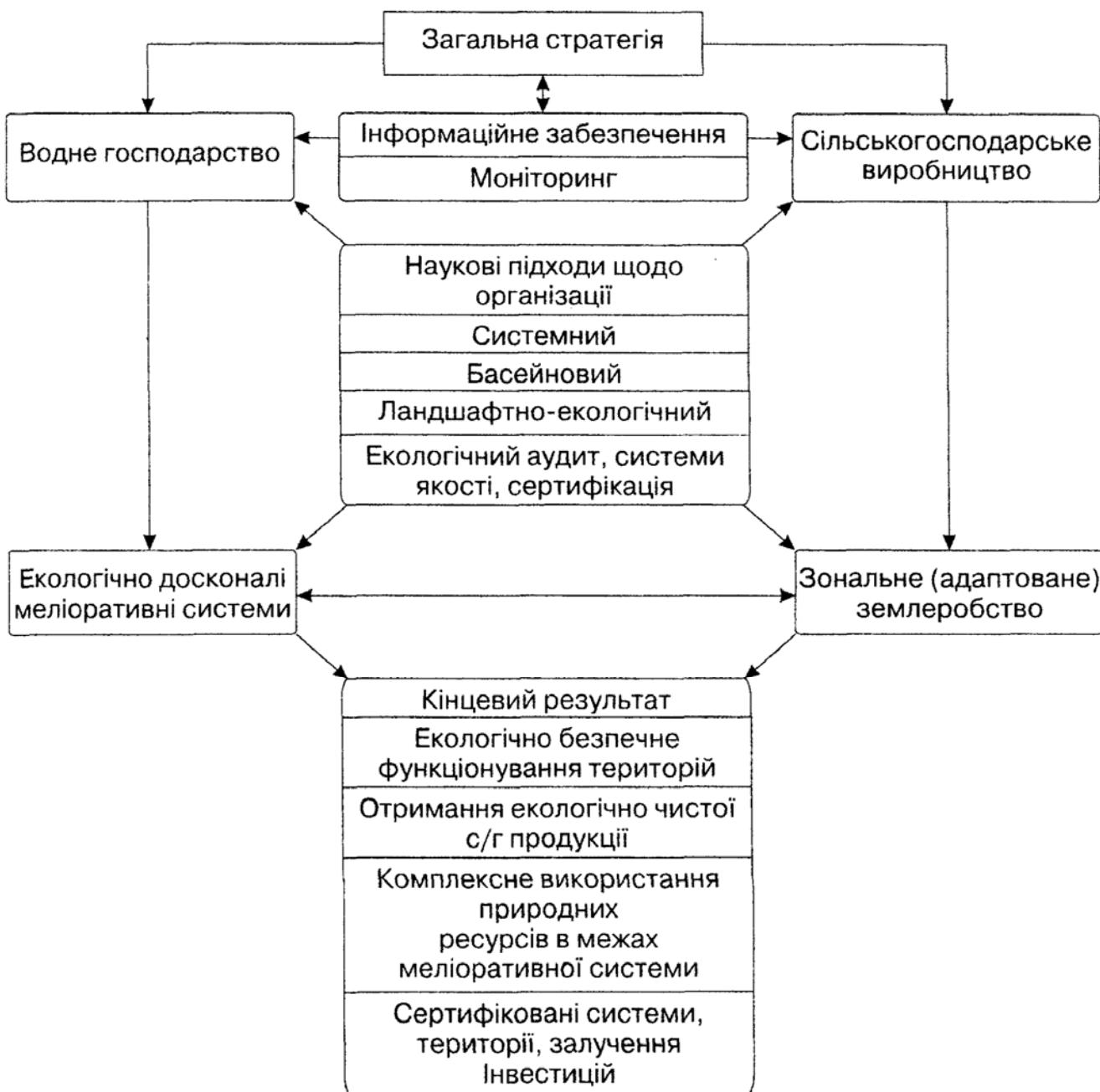


Рис. 4. Схема формування стратегії розвитку меліорації в сучасних умовах

основними показниками територія відповідає стандартам:

(Γ, M, B, C, E) — блоки показників відповідно грунтового, еколого-меліоративного, біологічного, соціального моніторингу;

E — екологічний потенціал території;

$F_{(t+1)}$ — показники теперішнього стану бажано довести до стабільних (тих, що були раніше, екологічно-допустимих, реальних щодо виконання і підтримки).

Математичний знак \cong — означає, що співпадіння досягти нереально, але можливе врівноваження функцій $F_{(t)}$ і $F_{(t+1)}$ за рахунок збільшення певних показників так, наприклад, відсотки залучення, заліснення збільшити (значення коефіцієнтів стійкості ландшафтів та інших можна зрівноважити).

Висновки

Тенденції розвитку світової економіки свідчать, що впровадження науково-технічних інновацій відбувається з урахуванням екологічних пріоритетів, розвитком інноваційного менеджменту, поширенням понять “якість життя”, “якість довкілля”, “екологічна безпека”, “еколого-економічні ризики” тощо.

- І до меліорованих земель цілком обґрунтоване використання таких видів інновацій:
- ✓ технологічних (модернізація використання меліорованих земель на основі запропонованих в статті інновацій та механізмів;
 - ✓ управлінських (перш за все системних і еколого-економічних), які потребують впровадження через законодавче підґрунття.

Література

1. ДСТУ ISO 9000-2001 „Системи управління якістю. Основні положення та словник”.
2. ДСТУ ISO 14004 – 97 Системи управління навколошнім середовищем. Загальні настанови щодо принципів управління, систем та засобів забезпечення.
3. Ковалев О.П. Регіональний розвиток і погляд на сто років вперед. /Регіональні перспективи, № 7-8 (32-33), С.3-11.
4. Кожушко П.Ф., Скрипчук П.М. Методика аудиту і сертифікації території. Науково-практична серія „Довкілля. Environmental. Окружающая среда”. Частина третя. Центр сертифікації об'єктів надркористування України. НПЦ „Екологія. Наука. Техніка” товариства „Знання України”. С. 23-26.
5. Екологічне управління: Підручник /В.Я.Шевчук, Ю.М.Саталкін, Г.О.Білявський та ін. — К.: Либідь, 2004. — 432с.
6. Стандартизація і сертифікація в екології: Підручник /М.О.Клименко, П.М.Скрипчук. Рівне.: УДУВГП, 2003. — 202с.
7. Деклараційний патент на винахід. 61358А. Е02В11/00.17.11.2003. Бюл. №11. Кожушко Л.Ф., Серілко Л.С., Скрипчук П.М., Біда П.І. Дренажно-сорбційна система.

Тульчинська С.О.
канд.економ. наук, доцент
Національний технічний університет України “КПІ”

ДЕРЖАВА ТА ЇЇ РОЛЬ У ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ ТРАНСПОРТНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Анотація

У статті розглядається сучасне положення транспортного сектору, роль держави у регулюванні економічних процесів на транспорті, а також подальший розвиток транспортного сектора економіки України.

Summary

This article tells about modern situation of transporting complex and about the role of country in development economical processes in transport and further development of transporting industry of Ukraine.

Ключові слова: транспортний сектор, форми власності, реструктуризація, корпоратизація, приватизація, держава.

Вступ

Визначення ролі ринку як випробуваного соціально-економічного механізму координації діяльності суб'єктів господарювання не тільки не заперечує, але й передбачає активну роль держави у регулюванні економічних процесів у різних галузях економіки. Елементи державного регулювання економіки у тій чи іншій мірі мають місце у практиці усіх країн з розвинутою ринковою економікою і здійснюються за допомогою різних важелів цінового регулювання, системи податкових пільг, фінансово-кредитних важелів, цільових інвестицій тощо.

Нерозвиненість ринкових відносин в Україні та кризовий стан її економіки вимагають максимально активного втручання держави у регулювання господарчих процесів. Особливу актуальність процеси збереження державної власності мають для транспортної галузі внаслідок збереження тут державного сектора не тільки на сучасному етапі, але й у віддалений перспективі.

Дослідження методологічних основ та практичних аспектів розвитку транспортного сектора та ролі державного регулювання здійснювали відомі українські та російські вчені І.Я. Аксёнов, О.О. Бакаєв, А. І. Воркут, В. Г. Галабурда, Ю. М. Гончаров, М.І. Котлубай, Ю.Ф. Кулаєв, І.Й. Малий, Ю.М. Цветов, В.І. Щелкунов та ін.

Постановка завдання

Після проголошення курсу на формування ринкових відносин в Україні роль транспорту зростає, проте матеріально-технічний стан його та масштаби інвестицій залишається далеко не оптимальними по відношенню до поточних і особливо перспективних потреб економіки та населення. Причому помітне відставання спостерігалося в усіх видах транспорту. Досвід ринково розвинутих країн переконує, що транспортні галузі повинні не тільки розвиватися адекватно зростаючим потребам суспільства, але навіть випереджати їх, тобто мати певний запас резервної міцності на випадок непередбачених потреб, що можуть виникати в екстремальних умовах.

Методологія

Методологічною та інформаційною базою дослідження є фундаментальні положення економіки транспорту. При дослідженні використовувалися наукові розробки вітчизняних і зарубіжних вчених з проблем економіки транспорту, статистичний матеріал, а також законодавчі й нормативні акти України з питань розвитку народного господарства і утвердження ринкових відносин [5, 9, 10, 11, 12, 13].

Результати дослідження

Проте поки що у транспортній галузі спостерігається значний спад обсягів перевезень, критичного рівня досяг фінансовий стан галузі, зношується матеріально-технічна база, що призводить до зростання потреб у реконструкції, ремонті та технічному обслуговуванні.

Незадовільний стан транспорту не є наслідком його недооцінки, а був зумовлений передусім кризовим станом економіки України, що тривав упродовж 90-х років. Особливо глибокими кризовими явищами була позначена перша половина 90-х років внаслідок обраних неефективних шляхів і методів ринкових перетворень [7, с.79].

Неправильно обрані концепції ринкових трансформацій у суспільстві та непослідовність реформ призвели до втрати контролю держави над стратегічно важливими сферами виробництва, зовнішньоекономічною діяльністю та джерелами бюджетних надходжень, викликали обвальний спад виробництва, поглибили диспропорції, загострили фінансову кризу та мали багато інших негативних соціально-економічних наслідків.

Кількість пасажирів, перевезених в Україні усіма видами транспорту, зменшилася з 9060 мільйонів чоловік у 1990 році до 3198 мільйонів чоловік у 2001 році, тобто майже втричі. У результаті в середньому на душу населення замість 175 поїздок протягом року доводиться лише 66, причому на далекі відстані число поїздок скоротилося з 9 до 3 — рівно втрічі.

Стратегія структурної перебудови господарського комплексу України і його окремих га-

лузей, у тому числі транспортного сектора, детермінується національними економічними інтересами держави. Враховується і те, що уся транспортна галузь, успадкована від колишнього СРСР, була недостатньо збалансованою, економічно, технічно й організаційно відсталою, що обумовлювало надто великі виробничі витрати. Тому її ринкова трансформація вже з початку 90-х років була спрямована на формування структурно завершеного, економічно високоефективного, максимально інтегрованого у європейську систему транспортного комплексу.

Одним з пріоритетів у структурі економічних процесів реструктуризації транспортної галузі було також припинення спаду пасажирських і вантажних перевезень, досягнення економічної стабільності та ліквідації неефективних виробничих і управлінських структур. Цілком природно, що такі масштабні та складні проблеми не могли бути вирішеними впродовж невеликого відрізку часу.

Крім того, на нашу думку, вони до цього часу залишаються недостатньо обґрунтованими концептуально, що знаходить прояв в ототожненні змісту процесів роздержавлення, приватизації з більш широким за змістом поняттям реформаційних заходів у сфері економіки. До того ж терміном “реструктуризація” іноді називають явища, хоч і споріднені, але все ж таки різні за змістом та значенням, як, наприклад, “реструктуризація заборгованості”, “реструктуризація підприємства” тощо.

До початку ринкових реформ в Україні абсолютно домінуючою формою власності в усіх галузях економіки була державна, хоч її питому вагу фахівці визначили не однаково. Перетворення загальнонародної колективної (державної) власності в інші форми, особливо приватну, є одним з корінних перетворень соціально-економічних відносин, тому цілком природно, що увага економістів до цих проблем залишається підвищеною [8, с.163].

Важливою складовою ринкових реформ стала приватизація державних підприємств різних галузей з їх наступною структурною перебудовою. Офіційно цей процес мав початися у 1992 р., коли Верховна Рада ухвалила програму приватизації, хоча фактично приватизація розпочалася кількома роками пізніше і здійснювалася нерівномірно та досить суперечливо.

Приватизація є по своїй суті ринковим перетворенням державної власності у недержавні форми у всіх їх різновидах. Метою здійснення приватизації як рушійної сили ринкових реформ передбачалося створення корпоративного сектора, розвитку ринкової інфраструктури, створення прошарку власників та ліквідації державної монополії у виробничому і фінансовому секторах економіки, а також створення сприятливих умов для здорової конкуренції.

Серед вітчизняних вчених немає одностайності поглядів щодо доцільності приватизації галузей, що є природними монополістичними: усіх видів транспорту, зв'язку, енергетичних, паливних тощо. Аргументи на користь приватизації цих галузей деякі фахівці вважають “теоретично безпорадними і недалекоглядними” [8, с.171].

Комплексною проблемою післяприватизаційного розвитку, важливим, хоч і не єдиним методом реформування економіки, незалежно від форм власності, є реструктуризація. Основним принципом реструктуризації має бути баланс інтересів усіх сторін: між бюджетами усіх рівнів, власниками, керівництвом підприємств, потенційними інвесторами.

Можна також назвати незаперечні переваги реструктуризації та її недоліки, серед перших — фінансове оздоровлення, створення нових робочих місць, підвищення іміджу підприємства та перспектива соціальних перетворень. Але слід мати на увазі, що на перших порах неминучо може бути втрата частини робочих місць і зберігається певний ризик життєдіяльності новостворених підприємств.

Отже, основою метою реструктуризації підприємств транспортного сектора можна вважати здійснення організаційно-економічних, правових та технологічних заходів не тільки з метою подолання кризових явищ, зміни форм власності і структури управління, але головним чином для підвищення ефективності виробництва, реалізації транспортних послуг і підвищення їх конкурентоспроможності.

Іншим ключовим фактором реформування об'єктів транспорту є корпоратизація, що пе-

редбачає перетворення державних підприємств та закритих акціонерних товариств із більш ніж 75% державної власності у відкриті акціонерні товариства. Засновниками таких товариств можуть бути органи державної влади або уповноважені керувати державним майном. Перевага корпоратизації полягає у наданні можливості послідовного перетворення форм власності шляхом придбання акцій членами трудового колективу, іншими юридичними та фізичними особами, включаючи іноземних інвесторів. Проведене дослідження показує, що стратегія корпоративного реформування ґрунтуються на врахуванні потенційних сприятливих можливостей.

Для транспорту корпоратизація має особливе значення внаслідок відомих обмежень приватизаційних процесів у цій галузі. Згідно з урядовими постановами, не підлягають приватизації залізничний транспорт, аeronавігаційні об'єкти цивільної авіації, автомобільні шляхи державного призначення, метрополітени та міський автотранспорт, а також рухомий склад наземного і повітряного транспорту, на якому встановлено обладнання для виконання спеціальних робіт. Разом з тим обмеження щодо приватизації на транспорті не поширюються на структурні підрозділи неосновного профілю названих галузей.

Отже, процес корпоратизації не вступає у протиріччя з державною програмою приватизації і забезпечує більш гнучке, поетапне перетворення державних підприємств в інші форми власності. Важливо і те, що у переходний період до ринку за державою зберігаються основні важелі управління процесом приватизації.

Крім того, у президентському указі "Про холдингові компанії, створені у процесі корпоратизації та приватизації" від 11 травня 1994р. немає обмежень щодо створення холдингових компаній на транспорті. А необхідність у функціонуванні таких структурних утворень є досить перспективною. Адже саме великі холдинги, що є сукупністю певної кількості акціонерних компаній, до того ж з високим ступенем диверсифікації виробництва, дають можливість виробляти оптимальну стратегію управління, уникаючи при цьому як абсолютної централізації, так і повної дезінтеграції.

У процесі ринкових перетворень на транспорті особливу увагу приділяють управлінню: по-перше, завдяки управлінській діяльності відбувається реструктуризація окремих підприємств і цілих галузей; по-друге, саме управління стає об'єктом реструктуризації; по-третє, завдяки реструктуризації управління підприємство перетворюється у систему, яка реалізує функції власної трансформації.

Найактивніше трансформаційні ринкові процеси протікали на автомобільному транспорті, де зразу ж було взято курс на прискорену приватизацію автотранспортних підприємств. Роздержавлення власності заклали основу для розвитку малих і середніх підприємств, а також крупних організаційних структур (концернів, холдингів, асоціацій).

Автомобільний транспорт є лідером становища не тільки за питомою вагою (60% вантажних і 35% пасажирських) перевезень у країні, але й за темпами та глибиною ринкових перетворень [13, с.253]. Пасажирооборот автобусних ліній в усьому світі перевищує оборот залізничного транспорту і зберігає тенденцію до постійного зростання.

В автомобільній галузі до 2000 р. було практично завершено процес приватизації державних підприємств і зараз тут працює понад 70 тис. суб'єктів господарювання.

Автомобільний транспорт справедливо вважається найбільш специфічним, оскільки тут немає дуже великих підприємств з тисячами працюючих. Проте ця специфіка зумовлює такі недоліки, як наявність найбільшої серед транспортної галузі кількості трудових ресурсів, найвищих експлуатаційних витрат і собівартості перевезень порівняно з іншими видами транспорту.

Значна увага приділяється інтеграції українського автотранспортного комплексу у європейську та світову систему міжнародних автомобільних перевезень. У цій сфері, зокрема, налагоджені взаємозв'язки із 46 країнами, укладено 38 міжурядових угод про міжнародні перевезення [9, с.260].

У сфері автомобільних перевезень уже фактично формується конкурентне становище між різними видами власності. Недержавний сектор, за приблизними підрахунками, здійснює понад чверть усього обсягу перевезень, а у деяких галузях, як, наприклад, цивільний

авіації — більше половини.

Важлива роль у здійсненні ринкових трансформацій належить її нормативно-правовому забезпечення. В Україні до кінця 90-х років в основному була сформована нормативно-правова база приватизації, що базується на таких принципах: поєднанні державного регулювання і вільного підприємництва; забезпечені рівних можливостей та однотипного правового підходу у відношенні транспортних підприємств і споживачів їх послуг незалежно від форм власності, організації господарської діяльності тощо; рівної і повної відповідальності суб'єктів транспортної діяльності та споживачів їхніх послуг у випадку порушення взаємних договірних домовленостей; відповідності норм транспортного законодавства України загальноприйнятим нормам міжнародного права [5, с.186].

Не є випадковим факт, що певна стабілізація на ринку транспортних послуг на початку 2000-х років почалася саме на залізничному транспорті, робота якого характеризується більшою надійністю, регулярністю, спроможністю перевезення вантажів і пасажирів незалежно від пори року та погодних умов. Від інших видів пасажирського транспорту він відрізняється масовістю пасажиропотоків, відносно низькою собівартістю перевезень, меншим ступенем негативного впливу на оточуюче середовище і нижчою енергомісткістю перевезень.

Згідно з “Концепцією реформування транспортного сектора економіки” має здійснюватися комерціалізація і оздоровлення фінансового положення усіх шести українських залізниць, метою яких є розділення відповідальності за управління та фінансові рахунки різних типів пасажирських та вантажних перевезень. Поступово діяльність, що не приносить доходу залізницям і безпосередньо не пов’язана з транспортними операціями, буде виводитися з організаційної структури залізниць.

Давно назріло питання про відділення інфраструктури від перевізницької діяльності залізниці при наймні на рівні фінансового обліку. Але поки що не вирішена проблема, яку з моделей взяти за основу, пристосувавши до умов України: північноамериканську, китайську або європейську. Відчутні результати транспортникам принесло здійснене у 2000 р. припинення проведення розрахунків за перевезення через посередників, яких на початку року було 570, та ліквідація практики взаємозаліків [4, с.13].

Щодо співвідношення приватизованих і державних залізниць, як свідчить зарубіжний досвід європейських країн і США, тут немає однозначних тенденцій, тому вітчизняні економісти до цього часу не прийшли до остаточних висновків щодо їх перспектив. Спільною рисою націоналізованих і приватизованих залізниць у США та європейських країнах є лише те, що вони функціонують однаково ефективно.

Істотним джерелом зниження витрат на залізничному транспорті може стати приватизація об’єктів підсобно-допоміжної діяльності та обслуговуючих виробництв. Інфраструктура залізничного транспорту України є досить значною, тому реформування її буде продовжуватися. Найближчим часом будуть закриті або об’єднані з іншими підприємствами 25 локомотивних і вагонних депо, значна кількість підприємств і структурних підрозділів шляхового господарства, зв’язку, матеріально-технічного забезпечення тощо. Доцільним визнано об’єднання, закриття або переведення на паралельне управління понад ста станцій і роздільних пунктів. До переліку приватизації будуть включені підприємства промислового залізничного транспорту, вузькоколійні залізниці, малодіяльні тупикові лінії, а також інші підприємства та організації, не пов’язані з транспортними перевезеннями та їх забезпеченням.

Поліпшенню фінансових результатів залізничних перевезень сприятиме виведення з організаційної структури залізниць підрозділів, безпосередньо не пов’язаних з транспортними операціями: підприємств міжгалузевого промислового транспорту, науково-дослідних, проектних, навчальних закладів, будівельних організацій тощо. Залізничний транспорт обслуговує широко розгалужена соціальна інфраструктура, що налічує понад 5 тисяч підприємств та установ.

В Указі Президента України “Про невідкладні заходи щодо прискорення приватизації майна в Україні” № 162/99 від 29.12.99. р. викладено вимоги щодо забезпечення в процесі

приватизації мінімального розпорощення акцій підприємств, що мають стратегічне значення для економіки чи безпеки держави і займають монопольне становище на загальнодержавному ринку (саме таким є для України залізничний транспорт), відповідних товарів (робіт, послуг), або продажу акцій таких підприємств промисловим інвесторам єдиним пакетом. Такий підхід вже сам по собі визначає зміст управлінських рішень щодо реструктуризації у галузі і робить неприйнятними методики, орієнтовані на винятково жорсткі умови ринку (ліквідацію підприємств у разі фінансової неспроможності). Підприємства залізничної галузі неможливо оцінювати за здатністю переорієнтуватися на нові види діяльності, диверсифікувати виробництво, або за здатністю освоювати нові ринки збуту продукції, відмовившись від колишніх, а також за іншими традиційними конкурентними перевагами, як це пропонує “Методика розробки планів реструктуризації державних підприємств і організацій”, розроблена Агенцією з питань попередження банкрутства підприємств і Фондом державного майна України.

Цей документ представляє реструктуризацію підприємств залізничного транспорту як “завдання, що важко реалізується”, а основною формою реалізації може запропонувати ліквідацію підприємств. Це робить неприйнятною цю методику для таких галузей, як залізнична, де зміст процесів реструктуризації орієнтовано на обов’язкове збереження основної виробничої діяльності, її удосконалення і відновлення. Актуальні завдання, пов’язані з реорганізацією залізниць, орієнтовані на підвищення їх ефективності, мають передбачати:

- ✓ уdosконалення управлінських функцій;
- ✓ підвищення прибутковості залізниць та зменшення компенсацій державних дотацій;
- ✓ підвищення конкурентоспроможності залізничних пасажирських і вантажних перевезень;
- ✓ посилення ролі недержавного сектора на залізничному транспорті.

Комерціалізація та оздоровлення фінансового стану українських залізниць можуть бути здійснені без посилення тенденцій адміністративного впливу на процеси реструктуризації навіть за умов збереження державного контролю над структурними перетвореннями. Зокрема, планується здійснити розділення відповідальності за управління та фінансові рахунки для різних типів пасажирських і вантажних перевезень. Такі заходи, а також вільний доступ інших залізничних перевізників до інфраструктури, запроваджуються у країнах Західної Європи [6, с.3].

Авіаційній галузі належить особливе місце у транспортному комплексі України. Авіація не має собі рівних щодо швидкого перевезення пасажирів, вантажів і пошти на великі відстані, хоч її питома вага у перевезеннях порівняно з автомобільним і залізничним транспортом є досить скромною. Надзвичайно важливою є стратегічна роль цього транспорту як істотного чинника інтегрування держави у світове господарство.

На першому етапі стихійного розвитку авіаційного ринку в Україні відбувався процес розподілу колишніх авіазагонів на самостійні аеропорти і підприємства, що здійснювали авіаперевезення. Обов’язковою умовою роз’єднання було стабільне економічне становище авіапідприємств та готовність колективів працювати самостійно. Найтипівішими шляхами реструктуризації колишніх підприємств “Аерофлоту” стали: поділ на аеропорт і авіакомпанію; реструктуризація в аеропорт; реструктуризація в авіакомпанію. На початку 2000 р. утворилося 95 авіакомпаній, з яких 42 були недержавними. Проте лише кілька із них сертифіковані за міжнародними стандартами: “Авіалінії України”, “Міжнародні авіалінії України”, “Крим Avia”, “Аerosvit”, “Аеролізинг”, “Хорс”, “Дніпроавіа” та деякі інші. Більшість із зареєстрованих авіакомпаній не мають власної техніки, орендуючи її у держави чи у військових. Ці авіакомпанії функціонують як посередники по продажу авіаперевезень.

Самостійна діяльність поділених підприємств визначалася передусім інвестиційними процесами, а також законодавчим та нормативно-правовим забезпеченням. Авіакомпанії, засновані на акціонерній, приватній, змішаних формах власності або орендних відносинах, як видно із рис. 1, розвиваються досить високими темпами.

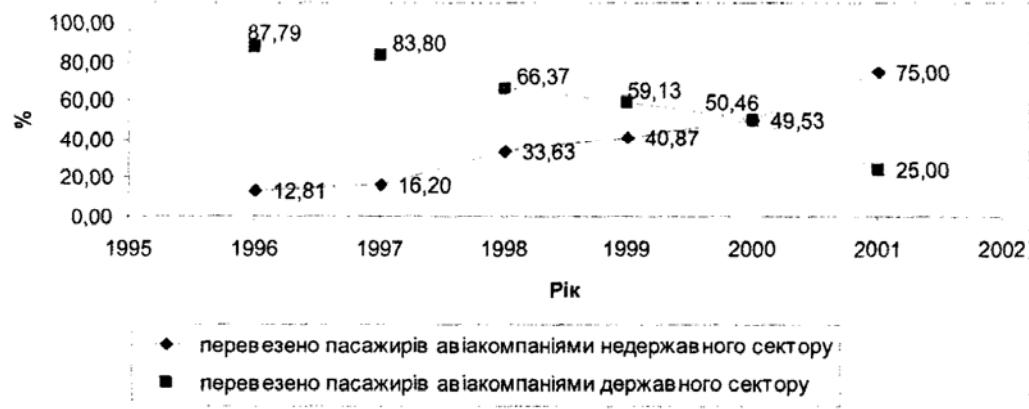


Рис. 1. Перевезення пасажирів авіакомпаніями державного і недержавного секторів у 1995 – 2001 рр.

Крім того, в умовах посилення тенденції до консолідації діяльності іноземних авіакомпаній на міжнародному ринку створення сильного конкурентоспроможного авіаперевізника в Україні сприятиме входженню вітчизняних авіакомпаній у світову систему авіаційних перевезень, розширенню доступу до передових технологій галузі, залученню додаткових коштів для придбання сучасних літаків, авіаційного обладнання.

Важливу роль у забезпеченні потреб держави у вантажних і пасажирських перевезеннях відіграє морський і річковий транспорт. У 1991-1994 рр. підприємства морського і річкового транспорту опинилися в складному фінансово-економічному становищі. Значна частина успадкованого незалежною Україною флоту за своїм станом та рівнем безпеки не відповідала вимогам, прийнятим у торговельному судноплавстві. Більшість суден підлягала поступовому списанню, а середній вік флоту перевищував нормативний строк експлуатації.

Після розпаду Радянського Союзу фінансові втрати провідної державної судноплавної компанії "Чорноморське морське пароплавство", зумовлені неповерненням коштів підприємства з рахунків Зовнішекономбанку, а також фірмою "Експортхліб", перевишили 70 млн. дол. США. Судна компанії арештовувалися в іноземних портах і продавалися за борги, внаслідок чого вона опинилися у кризовому стані.

Нормалізації діяльності пароплавства сприяли доручення президента, спрямовані на поліпшення фінансово-економічного становища галузі та створення підприємства, призначенного для здійснення більш ефективного управління Чорноморським пароплавством.

Були розроблені галузева програма соціально-економічного розвитку морських торговельних портів України до 2010 р., комплексний план розвитку колійного господарства морських портів та залізничних станцій, що їх обслуговують, на 2002-2007 рр. Ними передбачається, зокрема, забезпечити подальше зростання обсягів вантажопереробки за рахунок нарощування потужності перенавантажувальних комплексів та удосконалення портової інфраструктури.

З'ясування проблем ефективності перебудови економічних систем транспортної галузі є в однаковій мірі актуальними з точки зору наукового аналізу і практичних результатів. Виявилося, що ступінь ринкової адаптації різних видів транспорту неоднаковий.

Протягом її першої фази транспортні підприємства в основному намагалися пристосуватися до змін у макросередовищі максимальним використанням наявної економічної бази (у даному випадку транспортних засобів, ресурс яких майже вичерпаний) та методів роботи лише з незначною модернізацією своїх структур. Ставилася, таким чином, і часто досягалася локальна мета — виживання та збереження технічної бази і кадрового потенціалу. Ці заходи не вимагали змін стратегічної спрямованості діяльності підприємств та суттєвого удосконалення усіх виробничих та збутових функцій. Здійснення оперативної (пасивної) реструктуризації в основному обмежувалося збутовим спрямуванням, що приводило до організації спеціальних збутових і маркетингових підрозділів.

Якщо врахувати зарубіжний досвід кращих транспортних фірм, то можна стверджувати, що припинення падіння обсягів пасажирських і вантажних перевезень на транспорті України та стабільних комерційних успіхів можна буде очікувати лише після здійснення другого етапу реструктуризації — активної, або як її ще називають, стратегічної, бо саме вона передбачає комплекс заходів, спрямованих на досягнення довгострокової комерційної життєдіяльності підприємств в умовах конкурентного середовища. Стратегічна реструктуризація означає, що метою діяльності підприємства вже стає не просто виживання, а досягнення комерційного успіху у ринковому конкурентному середовищі та забезпечення довгострокових конкурентних переваг.

Багаторічний досвід розвинутих країн свідчить, що транспортна система країни не може нормальню функціонувати без державної підтримки. Проте навіть при обмежених державних інвестиційних можливостях має зберігатися пріоритетний розвиток усіх галузей транспорту та його постійна державна підтримка. Цього вимагають як внутрішні потреби розвитку суспільства, так і інтеграція транспортного комплексу України у міжнародну транспортну систему.

Проте практично впродовж всього періоду ринкових трансформацій у середовищі економістів триває дискусія з приводу ролі і значення держави у соціально-економічному розвитку України. По суті, вона є реакцією на гіпертрофовану роль держави в умовах адміністративно-командної економіки, з одного боку, а, з іншого, — відголоском трактування цих проблем представниками різних економічних шкіл у зарубіжних та вітчизняних наукових виданнях.

Одні вчені вважають, що у сучасних умовах слід широко використовувати тільки переваги ринкової теорії управління, що ґрунтуються на принципах економічного лібералізму, а роль держави має бути мінімальною.

Інші, навпаки, схильні вважати, що в умовах переходного етапу до ринкової економіки, коли ринок ще не став регулятором розвитку продуктивних сил і не може суттєво впливати на розвиток транспортного сектору та інших галузей, пріоритетним має бути державне регулювання економіки. Дані проблема може бути предметом спеціального дослідження, а також розглядатися стосовно умов конкретних виробничих галузей.

Проте обов'язковою умовою, на наш погляд, має бути врахування досвіду країн з ринковою економікою та вітчизняної практики ринкових трансформацій і реалізації транспортної політики впродовж першого десятиліття незалежності. У більшості розвинутих країн держава не усувається від розв'язання питань функціонування транспортного ринку, виступаючи, по-перше, впливовим макрофактором функціонування підприємств і транспортних галузей. Не менш важомою є роль держави як елемента мікросередовища — споживача транспортних послуг, постачальника, кредитора тощо.

Висновки

Теоретично доведено і практикою підтверджено нездатність ринкової системи до саморегуляції в умовах кризових явищ (а вони були притаманні економіці України впродовж 90-х років) та зростаючого впливу зовнішніх факторів, що також обумовлює необхідність цілеспрямованого державного регулювання транспорту і розробки програм відновлення його ефективного функціонування і конкурентоспроможності.

Отже, державні органи, проводячи активну соціально-економічну політику, не повинні брати безпосередньої участі в управлінні транспортним виробництвом, але натомість мають створювати сприятливі умови для нього. У питаннях дотримання безпеки перевезень, охорони довкілля, досягнення світових стандартів, контроль та регулювання з боку держави повинні посилюватися.

На нинішньому етапі ринкових перетворень активізація економічної діяльності держави у транспортній, як і у інших сферах матеріального виробництва і послуг, проявляється у реалізації таких економічних функцій.

✓ По-перше, законодавчі органи мають завершити розробку і прийняття нормативно-правової бази, що регулює діяльність усіх суб'єктів ринкового процесу.

✓ По-друге, не менш важливим завданням держави є створення ефективного механізму реалізації нормативних активів.

✓ По-третє, приватизація, що здійснюється під керівництвом держави, є важливою умовою роздержавлення власності, розвитку індивідуальних і групових приватних підприємств у сфері обслуговування, промисловості, будівництва і транспорту.

Результати першого десятиліття після початку ринкових трансформацій у економіці держави і, зокрема, у галузях транспорту, показують, що процес ринкових реформ проходить неоднозначно, з періодичними відступами, пов'язаними з недоліками макроекономічної стабілізації та необхідністю подолання кризових явищ ранньої стадії трансформаційного періоду. Рух від командної до ринкової системи поступово буде охоплювати усі економічні структури, тому в міру зростання економічної самостійності підприємств пріоритет управління транспортним виробництвом однозначно необхідно перенести на рівень підприємств, які неминуче оберуть ринкові методи реалізації стратегії. Одним із головних завдань транспортників в ринкових умовах має стати досягнення конкурентоспроможності на вітчизняному та світовому ринках транспортних послуг.

Відносно того, яка із форм власності і господарювання буде найбільш конкурентоспроможною у майбутньому, зараз прогнозувати важко. У різних країнах світу накопичено великий досвід високої ефективності і конкурентоспроможності як приватних, так і колективних і державних структур. Усе залежить не від форм власності чи суспільно-політичного ладу, а передусім від ступеня їх технологічної, організаційної, управлінської досконалості та трудової мотивації, уміння досягти максимальних кінцевих результатів за відносно менших інвестицій і поточних витрат.

Тому уявлення про те, що усі державні системи менш ефективні та конкурентоспроможні порівняно з приватними таке ж далеке від істини, як і протилежні твердження, що високоефективними можуть бути тільки приватні чи корпоративні структури.

Література

1. Анализ работы авиаотрасли Украины за 2000г. //Транспонрт – №6 (124). – 14 февр. 2001. – С. 43-45.
2. Геєць В.М. Нестабільність та економічне зростання. – К., 2000. – 344 с.
3. Гончаров Ю.М. Системний факторний аналіз економічних процесів на транспорті. – К.: Логос, 1999. – 423 с.
4. Кірпа Г.М. Принципи комерціалізації залізниць України в сучасних умовах //Транспорт. Зб. наук. праць. Вип. 8. – Дніпропетровськ, 2001. – С. 8-16.
5. Концепція реформування транспортного сектора України. Затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 9 листопада 2000 р., № 1684 //Офіційний вісник України – 2000. № 46. – С. 183-190.
6. Кулаев Ю.Ф., Аксенов И.М. Концептуальные аспекты оптимального управления пассажирскими перевозками //Залізничний транспорт України. – 2000. – №4. – С. 2-4.
7. Лукінов І.І. Економічні трансформації (наприкінці ХХ сторіччя). – К.: Наукова думка, 1997. – 455 с.
8. Малий І.Й. Теорія розподілу суспільного продукту. Монографія. К.: КНЕУ, 2000. – 248 с.
9. Продуктивні сили і регіональна економіка. Зб. н. пр. у двох част. Ч.І. – К.: РВПС України НАН України, 2002. – 318 с.
10. Транспорт і зв'язок України: Стат. збірник. /Державний комітет статистики України. – К.: 2002. – 195 с.
11. Указ Президента України “Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 11 квітня 2000 р. “Про стан залізничного транспорту України та заходи щодо забезпечення його ефективного функціонування”” від 20 квітня 2000 р.
12. Указ Президента України “Про рішення Ради національної безпеки і оборони

України від 27 вересня 2000 р. "Про стан авіаційного транспорту та авіаційної промисловості України" від 18 жовтня 2000 р.

13. Україна за роки незалежності 1991-2002. 3-є вид., К.: Нора-Друк, 2002. – 366 с.

Яловий Г.К,

доктор. економ. наук, проф.,

Марковська В.М.

Національний технічний університет України «КПІ»

ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ РОЗРАХУНКІВ ЧЕРЕЗ ДИСТАНЦІЙНЕ БАНКІВСЬКЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ

Анотація

У статті розкриваються особливості впровадження системи безготівкових розрахунків через дистанційне банківське обслуговування. Аналізуються основні напрямки удосконалення організації безготівкового платіжного обороту в Україні, що повинно сприяти процесу відтворення економіки і відповідати її конкретним вимогам.

Ключові слова. Електронна комерція, система безготівкових розрахунків, Інтернет, Інтернет-банкінг, банківський переказ, пластикова картка, електронний підпис, засоби платежу.

Вступ

Країну з ринковою економікою відрізняє складна система численних щоденних операцій між суб'єктами господарювання (фізичними особами, підприємствами, державними установами). Всі операції, як правило, полягають у придбанні товарів і послуг, оплачених грошима (готівкою або депозитами). Оскільки в країнах із сучасною структурою господарства найбільша частина обсягу платежів припадає на безготівкові розрахунки, головна роль у виконанні розрахунків за численними господарськими операціями належить комерційним банкам, які виконують платіжні послуги, часто пов'язані з послугами щодо кредитування.

Для безготівково-платіжного обігу грошей використовуються різні типи рахунків, які називаються залежно від країни по-різному, наприклад, в Україні, Франції – поточні, Росії – розрахункові, Німеччині – жиро та контокорентні рахунки, США – чекові. Структурними елементами, що визначають суть способу платежу, є платіжний засіб, властиві йому форма руху і суб'єкти платежу. В безготівковому платіжному обороті функціонують чотири безготівкові засоби платежу: гроші на банківських рахунках; кредит, оформленний документально; акцентовані або видані платниками розрахункові документи (вексель, акредитив); вільні кредитні ресурси банку.

В Україні спектр платіжних інструментів при безготівкових розрахунках значно вужчий, ніж у світовій практиці, і базується переважно на кредитному переказі коштів. Це зумовлено головним чином хронічною платіжною кризою, що охопила економіку України в передхідний період, унаслідок чого продавці товарів примушують платників здійснювати оплату кредитовими інструментами. Дебітові інструменти, такі як вексель та чек, хоча і застосовуються в українській практиці, проте не набули значного поширення. Сьогодні в безготівкових міжгосподарських розрахунках в Україні застосовуються такі платіжні інструменти: платіжні доручення, платіжні вимоги-доручення, чеки, акредитивні заяви, платіжні вимоги, векселі, інкасові доручення, банківські платіжні картки.

Отже, банківська система являє собою вихідний пункт кругообігу готівкових грошей і безкоштовних платежів, а створення платіжних засобів є її важливою функцією.

Постановка завдання

Значним досягненням банківської системи стало впровадження системи електронних міжбанківських платежів (СЕП), яка наближається до рівня відповідних систем розвинутих країн Європи і світу. В СЕП використовується нова форма платіжних інструментів – електронні платіжні документи. Це дає змогу прискорити та впорядкувати проведення розрахунків як між окремими банками, так і в цілому в господарстві країни. За даними НБУ, середньодобовий обсяг передачі коштів платіжними документами складає 10 млрд грн., понад 511 тисяч платіжних трансакцій за добу, і кількість їх зростає. Протягом 2001-2004 рр. зросла коефіцієнт обігу коштів у СЕП, причому сума коштів залишається стабільною величиною. Нині кожна гривня щоденно обертається через платіжну систему від 3 до 7 разів.

Впровадження нових банківських технологій є запорукою успіху на ринку банківських послуг, їх застосування дозволить не лише спростити і прискорити комунальні платежі, а й підвищити довіру населення до вітчизняних банків.

Результати дослідження

Економічні зміни і нові напрями торгових потоків дозволяють передбачити, що потреба в належному забезпеченні платежів і договірних зобов'язань буде зростати у зв'язку з цим, на фоні існуючої нестабільності істотно зростає значення і потреба в ефективних і надійних інструментах безготівкових розрахунків.

Відмінності в рівнях загальноекономічного розвитку між окремими регіонами України, певна непевність в діловій репутації партнерів, відсутність багаторічних ділових відносин, багато інших моментів призводять до того, що торгівля вимагає організації потоку товарів від продавця до зв'язуючих їх платежів. Сьогодні необхідно показати українському бізнесу переваги використання електронних форм розрахунків, які могли б знизити не тільки витрати при здійсненні операцій, але і пов'язаний з ним ризик.

З огляду на ризики, процес торгівлі є суперечливим: продавець хоче отримати за свій товар оплату як можна швидше, тоді як покупець віддає перевагу отриманню кредиту – з тим, щоб здійснити оплату за товар не відразу, а розтягнути її на можливо більш тривалий період, а отже, відстрочити момент остаточного розрахунку.

Незважаючи на розвиток карткових технологій в Україні, спектр послуг, що надається більшістю банків індивідуальним клієнтам, залишається незначним. Проте, за відсутності високодохідних спекулятивних операцій основною проблемою для банків став пошук нових джерел доходів, а отже, вони, в будь-якому випадку, будуть змушені повернутися до надання масових послуг індивідуальним клієнтам та малому бізнесу.

Необхідність обслуговування великої кількості індивідуальних клієнтів та підприємств малого бізнесу загострить проблему масштабу та пов'язаних з цим витрат, оскільки сучасний динамічний та висококонкурентний банківський бізнес диктує як зниження собівартості банківських послуг, так і підвищення їх номенклатури та якості. Вирішенню цієї проблеми сприяє впровадження послуг дистанційного банківського обслуговування – послуг, які надаються за порогом банку. Склад таких послуг визначається складом їх споживачів:

- для клієнтів банку – юридичних осіб, в тому числі корпоративних VIP-клієнтів, класичний “клієнт-банк”.

- для клієнтів банку – фізичних осіб та юридичних осіб – комп’ютерна телефонія, що передбачає як інформаційне, так і повноцінне платіжно-розрахункове обслуговування;

- для клієнтів банку – фізичних та юридичних осіб – “Інтернет-банк-клієнт”.

Якщо системи “клієнт-банк” вже знайшли впровадження і навіть частково порядок їх застосування визначено в „Інструкції „Про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті”, затверджений постановою правління НБУ від 29.03.2001 № 135, то „Інтернет-банк-клієнт” та комп’ютерна телефонія є поки що новими напрямками і їх нормативно-правова база ще й досі не визначена.

Проте центри телефонних дзвінків (комп’ютерна телефонія) стають важливим каналом маркетингу та сервісу для багатьох банків і розвиваються разом з розвитком електронної комерції. Підготовленість персоналу, доступність інструментів та собівартість операцій – ось що визначає ефективність центру телефонних дзвінків. Банк, який забезпечить най-



Рис.1 Схема системи дистанційного обслуговування банку

краший зв'язок представників служби підтримки клієнтів з інформацією про клієнтів та інструментами вирішення проблеми, матиме явну конкурентну перевагу.

Персонал, що безпосередньо контактує з клієнтом, має швидко отримувати всі дані про нього, а отже, представники банку повинні мати можливості заглибітися в деталі в міру взаємодії з клієнтом, щоб запропонувати найкращу комбінацію продуктів та послуг.

Останнім часом підвищується інтерес українських комерційних та банківських структур до нового інформаційного середовища — глобальної мережі Інтернет, яка стрімко перетворюється в “абсолютний” (за оцінками західних маркетологів) ринок. Правильно використовуючи надані Інтернетом можливості, можна прискорити розвиток практично будь-якого виду бізнесу.

Термін “електронна комерція” означає “здійснення бізнесу електронним шляхом” (Європейська комісія, 1997). Укладаючи угоди, сторони замість фізичного обміну або безпосереднього контакту вдаються до електронного глобального способу взаємодії.

Компанії можуть вибирати кращих постачальників, не переймаючись їх географічним розташуванням та віддаленістю, вийти на глобальний ринок зі своїми товарами та послугами. *Є три категорії електронної комерції:*

- “бізнес для споживача” — електронна роздрібна торгівля, орієнтована на кінцевого споживача;
- “бізнес для бізнесу” — перенесення міжкорпоративних бізнес-процесів в Інтернет. Не дивно, що цей сектор розвивається особливо швидко: у звичайному бізнесі 90% всіх угод здійснюються між компаніями, тож електронний бізнес дістав у них гідну оцінку;
- “бізнес для держави” — охоплює всі угоди між компаніями та урядовими організаціями.

Важливою складовою електронного бізнесу є *інтернет-банкінг* — управління банківськими рахунками через Інтернет — це найдинамічніший і найпрогресивніший напрям фінансових Інтернет-рішень. Це дасть змогу банку продавати, а клієнту — одержувати максимальний спектр послуг. Значний їх набір містить класичний варіант системи Інтернет-банкінгу. Звичайно ж, можна дізнаватися про стан свого рахунка та операції за ним протягом будь-якого проміжку часу. Однією з переваг Інтернет-банкінгу є те, що він не потребує спеціалізованих програм: можна використовувати звичайний “браузер” — стандартні інтернетівські програми.

Хоч електронна комерція в сучасному світі стала глобальною і розгалуженою, далеко не всі відносини між її учасниками регулюються спеціальними законами або іншими юридичними документами. Розвиток електронної комерції пов’язаний не лише з технологією, а й із правом, потребує професійних підходів, чіткої взаємодії, традиційно далеких одна від одної галузей знань.

Електронна комерція стане самостійною цариною юридичних взаємовідносин у внутрішній і міжнародній торгівлі, що спричинило *кілька принципових правових наслідків*:

- з’явилася однойменна правова категорія і ціла сукупність пов’язаних із нею понять: електронна угода, електронний підпис, електронні платежі, електронні гроші тощо;

- електронні повідомлення (або електронний обмін даними), що застосовуються для укладання та виконання угод, замінюють паперову довірну документацію, традиційну для комерційних операцій. Виникла проблема розробки критеріїв обов’язкової форми електронних угод та необхідних вимог для процедури їх укладення;

- природа угоди принципово не змінилася — іншим став тільки спосіб її укладення і здійснення,

- на рівні звичаїв ділового обороту утверджився основний правовий принцип електронної комерції, який полягає в тому, що сторони не вправі ставити під сумнів законність і дійсність угоди лише на тій підставі, що вона здійснена електронним способом.

Однак добитися гарантованого дотримання цього принципу не завжди вдається, що часто породжує значні юридичні труднощі. Зокрема, немає впевненості в тому, то всі положення такої угоди матимуть однакову юридичну силу у випадку судового розгляду.

Глобальний і розгалужений характер економіки унеможливлює її регулювання в режимі реального часу будь-яким урядом або державною установою. Тому законодавство має бути зведене до мінімуму, стати постійно міжнародним і прозорим, відповідати чітко визначенним цілям, забезпечувати довіру, ефективність та уніфіковані правила поведінки.

Розвиток електронної комерції Інтернет-банків у нашій країні поки що стримується через нечисленність аудиторії користувачів Інтернету. Сподіваємося, це тимчасова проблема. В Україні їх нині 200 -500 тисяч, в Росії — 6 млн, в Америці — 60 млн шанувальників “всесвітньої павутини” На жаль, немає відомостей про платоспроможність українських користувачів Інтернету. Експерти вважають її досить низькою.

Гальмує роботу над новими технологіями, зокрема електронної комерції та Інтернет-банкінгу, відсутність відповідних законодавчих актів та належного захисту в цій сфері. Немає внаслідок цього і структур, які б надавали послуги із сертифікаціїю ключів для забезпечення суворої автентифікації (тобто встановлення справжності) торговців і покупців.

Щоб створити законодавчу основу для широкого застосування електронних засобів зв’язку, необхідно насамперед уточнити юридичний статус так званого електронного документа. Сьогодні в українському законодавстві немає чіткого визначення поняття “документ”, тим більше — електронний документ. Загальний підхід тут зрозумілий: це принцип аналогії права. Точніше кажучи, потрібно створити правову конструкцію, яка б могла виконувати всі основні функції звичайного паперового документа.

Можна впровадити два основні способи платежу через *Internet*: найпоширеніший — оплата за допомогою банківського переказу (звичайний безготівковий розрахунок), а також (у набагато меншому обсязі та з додатковими застереженнями) використання пластикових карток (причому не обов’язково кредитних).

Перший із цих способів платежів через *Internet* можна назвати досить умовно. Мережа в

цьому випадку виконує роль сучасного каталогу, прейскуранта тощо і має виключно рекламний характер. При цьому у багатьох випадках при здійсненні замовлення електронним магазином пропонується готова форма платіжного доручення, яку підприємство розраховує і надає до свого банку. Також поштою можна вислати чек. Подальші взаємовідносини між покупцем і продавцем мають звичний характер.

У межах цього способу платежу не виключений варіант з наступною оплатою, при цьому через *Internet* замовляється товар, що доставляється звичайними каналами (пошта, пряма доставка тощо). Після одержання товару знову ж звичайними способами (безготівковий переказ, до каси продавця тощо) здійснюється його оплата.

Значний інтерес викликає використання для оплати пластикових карток, за допомогою яких проводяться реальні розрахунки. Для забезпечення більшої надійності можна використовувати у своїх схемах так званий “цифровий підпис”.

Для підтвердження оплати треба застосовувати різноманітні ідентифікатори користувача і паролі. Для здійснення таких розрахунків необхідно встановити спеціальне програмне забезпечення.

При реєстрації підприємство підписує з банком договір і одержує спеціальний ідентифікатор (наприклад, ключову дискету, захищеною засобами криптографічного захисту, яка серед всього іншого містить таємний ключ для формування електронного цифрового підпису).

Розглянемо одну з можливих схем розрахунків через *Internet* з використанням платіжних карток. У цій схемі можуть брати участь клієнти, торговці (які уклали договір з підприємством-організатором системи), банк-емітент (банк, що визнав картку), банк-сквайєр (уповноважений банк, який здійснює первинну обробку переказів). Крім цього, в системі задіяні програмно-технічні комплекси (наприклад, процесинговий центр), які провадять шифрування (розшифрування) даних і забезпечують безпеку проведення розрахунків.

Розрахунки здійснюються в такій послідовності:

1. Покупець (який зареєстрував свою картку в банку з використанням мережі *Internet*) формує замовлення і визначає спосіб оплати замовлення з використанням картки, підтверджуючи тим самим згоду на здійснення такої оплати.

2. Торгівельний сервер з використанням спеціального програмного забезпечення звіряє дані покупця з базою даних, отриманою з банку-емітента.

3. У випадку позитивного результату торговець приймає замовлення до виконання і повідомляє про це покупця.

4. Замовлення відвантажується (доставляється) покупцю.

5. При одержанні документа, що підтверджує одержання покупцем товару, торговець повідомляє про це торговий сервер, який з використанням даних процесингового центру в подальшому керує здійсненням переказу грошей з рахунка клієнта на користь торговця.

Зазначенена схема є досить вигідною і надійною як для торговця, який має гарантію здійснення платежу, так і для покупця, гроші якого списуються після фактичного одержання товару.

Найсерйознішою проблемою є те, що при використанні електронних розрахунків через *Internet* не стає менше паперових “слідів”, які свідчать про здійснення угоди.

Найпоширенішою формою суперечки є відмова покупця від зробленого замовлення через те, що покупець при замовленні товарів через *Internet* не підписує ніяких документів.

Основним доказом замовлення, хоча й не безспірним, вважається наявність договору між замовником і банком, котрий укладається при одержанні засобів криптографічного захисту — “електронного підпису”, в якому замовник зобов’язується не заперечувати трансакції, підписані його цифровим підписом. Ця умова з договору випливає з припущення, що таким цифровим підписом не зможе скористатися третя особа і що такий підпис одночасно ідентифікує власника картки і відповідно його волю щодо укладення угоди. Але, не зважаючи на це, таке положення договору має недостатню доказову силу, враховуючи відсутність у законодавстві визначення.

Сьогодні мобільний телефон, що підтримує WAP-стандарт (наприклад, Nokia 7110, Еріксон p320), по суті є терміналом, за допомогою якого клієнт може отримати доступ до бан-

ківських послуг, які раніше вимагали його візиту до філії банку; цей термінал завжди знаходиться з клієнтом, отже, банківські послуги доступні 24 години на добу та 365 днів на рік, з будь-якої точки — в цьому, зокрема, полягає відмінність від традиційного доступу до Інтернет, коли вимагається персональний комп'ютер.

Банк може укладати угоди з постачальниками послуг Інтернету, операторами мереж 05 М, а також з більш звичними для нашого споживача житлово-комунальними господарствами, електропостачальниками. Ці компанії виставлятимуть рахунки в банк, а не громадянам-клієнтам банку, банк буде надавати в електронній формі рахунки своїм клієнтам через Інтернет на ПК чи на мобільному телефон з WAP-протоколом, а клієнт може, натиснувши одну кнопку, їх оплачувати. На WAP-телефони можна одержувати виписку по всіх трансакціях, здійснених за карткою.

Важливо, що “віртуальне” банківське обслуговування дає можливість клієнту виконувати операції в будь-який час доби з будь-якої точки. Традиційно практика обмеження доступності системи для нічної обробки пакетних трансакцій буде не прийнятна в майбутньому. Всі можливості мають бути доступними безперервно для того, щоб забезпечити необхідний рівень сервісу.

Висновки

Своєчасна і повна оплата поставленої продукції, виконаних робіт, наданих послуг та інших боргових зобов'язань є однією з головних передумов і ознак ефективного функціонування економіки загалом і кожного її суб'єкта окремо. Тому у всіх країнах багато уваги приділяється організації грошових розрахунків, створюються особливі розрахунково-платіжні системи, в центрі яких знаходяться банки як спеціалізовані грошово-кредитні установи.

Основна маса грошових розрахунків проводиться у безготівковій формі.

В Україні переважна більшість безготівкових розрахунків здійснюється між юридичними установами і незначна частка — за участю фізичних осіб. Спектр платіжних інструментів, що застосовується для розрахунків, досить широкий, але значно вужчий, ніж в розвинених країнах, де переважна роль відводиться автоматизованим безготівковим платежам.

Переважна кількість розрахункових документів подаються до банківських установ на паперових носіях і лише незначна частка клієнтів має можливість використовувати автоматизовану систему “клієнт-банк”. Але з кожним роком їх кількість зростає.

Картковий ринок в Україні (за даними Національного банку) розвинений слабо, досягнуті банками в цій сфері діяльності показники свідчать про рекламний характер і швидше анонсують проектну потужність розроблених ними карткових програм.

Як з боку держави, так і з боку всієї банківської системи є зацікавленість у зниженні готівкового обігу. За минулий рік вартість річної підтримки готівково-грошового обігу в Україні становила близько 120 мілн грн. Тому як Національним банком, так і банківськими установами розробляються нові технології та платіжні системи, які забезпечать зменшення обігу готівки.

Будь-який універсальний банк в процесі свого розвитку намагається наблизитися до своїх клієнтів у просторі і в часі.

Це стане можливим завдяки використанню сучасних банківських технологій. Зокрема, йдеться про дистанційне обслуговування клієнтів:

- класичний “клієнт-банк” — для корпоративних клієнтів;
- комп’ютерна телефонія — для фізичних і юридичних осіб;
- Інтернет-банк — клієнт — для фізичних і юридичних осіб.

На сьогоднішній день банківські установи більш зацікавлені обслуговуванням корпоративних клієнтів з високими оборотами по рахункам. Проте за відсутністю високодохідних операцій основною проблемою для банків стане пошук нових джерел доходів, а отже, вони в будь-якому випадку будуть змушені повернутися до надання масових послуг індивідуальним клієнтам та малому бізнесу.

Пшик О.О.
Національний університет “Львівська політехніка”

ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ ЖИТЛОВОЇ ПРОБЛЕМИ В УКРАЇНІ

Анотація

На основі аналізу літературних джерел досліджено житлову політику зарубіжних країн за статистичними даними досліджено зміни в процесі розвитку інвестування житлового будівництва в Україні, подано рекомендації щодо покращення розвитку житлової політики в Україні.

Summary

On basis of the literature sources the housing policies of foreign countries was analyzed, using the statistics data the processes of change and development of the house-building investing in Ukraine was investigated, the recommendations according to improvement of the housing policies development in Ukraine was made.

Ключові слова: житлове будівництво, інвестиції, іпотека, кредит, інвестиційний фонд.

Вступ

Житлове будівництво — це галузь довготермінових інвестицій, а саме житло — це капітал, надбання, що передається з покоління в покоління як частина багатства будь-якої країни.

Інвестиції є основою розвитку підприємств, окремих галузей та економіки країни в цілому. Від уміння інвестувати залежить розквіт чи занепад власного виробництва, можливості вирішення соціальних й екологічних проблем, сучасний рівень і потенційний динамізм фізичного, фінансового та людського капіталів[1, с. 3].

Трансформація економіки України до ринкових відносин, стратегічна спрямованість на соціальне поліпшення життя людей вимагають істотних змін в інвестиційній сфері.

Задоволення потреб населення у житлі, поліпшення житлових умов життя населення є одним із найважливіших складників соціальної політики, що істотно впливає на демографічний і соціальний розвиток суспільства .

На сьогоднішній день існує перелік проблем у будівельній галузі, які потребують негайного вирішення. Спираючись на досвід іноземних держав у сфері житлового будівництва варто зауважити, що за жодних умов житлова політика розвинутих країн не залишалася поза пріоритетною увагою держави, а забезпечення громадян житлом — без державної допомоги. Наприклад, у США була організована кредитно-оощадна система, яку забезпечували державні гарантії. Швеція надавала державні кредити на придбання житла.

У Росії в державній цільовій програмі „Житло”, яка була прийнята в 1993 р., визначено принципові положення довгострокової державної житлової політики, намічено конкретні заходи її реалізації. Основним джерелом фінансування житлового будівництва є позабюджетні кошти в поєднанні з різними формами державної підтримки громадян і юридичних осіб, які беруть участь у фінансуванні будівництва житла. На основі правової бази, створеної на федеральному рівні , практикуються такі заходи: виплата громадянам субсидій; надання житлових кредитів, у тому числі іпотечних; випуск житлових цінних паперів; створення і використання фондів розвитку житлового будівництва; залучення коштів банків та інших комерційних структур у фінансування житлового будівництва; продаж на аукціонах частини побудованого житла; залучення іноземних інвесторів; скорочення незавершеного будівництва. [2, с. 109].

У Польщі з огляду на велику частку будівництва в створенні валового національного продукту процеси, що відбуваються в будівництві, є предметом особливої зацікавленості уряду. Близько 80% будівельної продукції припадає на приватні підприємства. За останні роки тут відбулися значні перетворення в будівництві:

— відміна обмежень і спрощення процедури створення господарських суб'єктів, що приз-

вело до виникнення нових підприємств, які займаються будівельною діяльністю;

— створення податкової системи, яка по відношенню до господарських суб'єктів спрощена і пом'якшена стосовно податкових ставок від прибутку;

— створення правового регулювання й економічних стимулів для великих перетворень державних будівельних підприємств у менші, динамічніші й ефективніші, приватні й кооперативні [2, с. 104].

Найбільш розповсюдженим видом фінансування житлового будівництва є житлова іпотека. Житлова іпотека як система зародилась в Західній Європі і США в період виникнення житлового питання, яке в середині 19 ст. стає спеціальною проблемою. Ф. Михалевський підкреслював, що ще в середині 19 століття іпотечні банки в Німеччині брали участь в житловому інвестуванні. Вони, як правило не займалися фінансуванням житлового будівництва, а надавали кредити під заставу нерухомості для покупки житла.[3, с. 38] Керівництво Німеччини сприяло розвитку системи інвестування житлового будівництва. Як відмічає В. Груббер, сприяння системі накопичення засобів для житлового будівництва в Німеччині із самого початку здійснювалося з дотриманням вимог гнучкості [4, с. 95]. Воно пристосувалося до процесів розвитку народного господарства. Протягом фази становлення країни після 1945 року нараховувалася премія до 33 % на заощадження для житлового будівництва, які досягнули певних розмірів. Протягом певного часу держава через об'єктивні обставини (ріст валового національного доходу на душу населення) вирішила за необхідне скоротити премію, яка нині становить 10%. У землях, де існує більше проблем з ринком житла, премія сягає 15%.

Зараз в Німеччині склалась тісна співпраця різних інститутів у процесі інвестування житлового будівництва.

В Україні одним із перших кроків на шляху реформування правовідносин у житловій сфері і створенні ринку житла стала приватизація державного житлового фонду після прийняття Верховною Радою України в 1992р. Закону „Про приватизацію державного житлового фонду”. Завдяки приватизації з'явився ринок житла, а отже, можливість вільного способу вирішення житлових проблем.

Постановка завдання

Досвід інших країн в інвестуванні житлового будівництва, зокрема Росії й Польщі, є корисним для застосування його в Україні. Отже, використання досвіду наших сусідів із близького зарубіжжя, дослідження змін, які відбуваються на вітчизняному, доволі „молодому” ринку житла, є першими кроками на шляху розробки ефективного механізму житлової політики.

Методологія

Звернемося до статистичних джерел інформації для вибору конкретних цілей, розробки механізму житлової політики і здійснення контролю за її реалізацією.

Статистичний аналіз житлових умов передбачає вивчення ринку житла. Основою становлення ринку житла є приватна власність на житло, наявність його надлишків і платоспроможність населення, яка залежить від рівня його доходів і цін на ринку. Проблема власності вирішується за допомогою приватизації житла. Надлишок житла визначається ступенем забезпеченості ним населення і обсягами нового житлового будівництва.

Статистичні спостереження за змінами на ринку житла дали додаткову можливість оцінити розшарування населення за рівнем доходів. Співвідношення рівнів річного доходу різних груп населення та рівнів цін на житло (показує, скільки квадратних метрів житла можна купити на відповідний дохід), може бути одним із критеріїв глибини диференціації за рівнем доходу. Динаміка цін на житло відбиває певною мірою динаміку формування заможного прошарку, підняття цін на дорогі квартири свідчить про зростання попиту на них і, отже, про збільшення чисельності забезпеченого шару.

Статистичне вивчення наслідків формування й розвитку ринку житла та його вплив на зміну житлових умов населення полягає в багатоаспектному аналізі диференціації забезпеченого шару.

ченості житлом, якості й комфорatabельності жителів і процесів розселення населення залежно від різних факторів і, насамперед, від рівня доходів.

Житлові умови оцінюються розмірами площі, яка припадає на одну людину, й показниками ізольованості житла. До таких показників відносять:

— чисельність і частку домогосподарств, які мешкають у різноманітних типах жителів (окремих квартирах, комунальних квартирах, окремих будинках, у гуртожитку). Ці показники характеризують ізольованість жителів одних домогосподарств від інших. В Україні переважна більшість домогосподарств (93,6%) мешкають в окремих квартирах або індивідуальних будинках (табл.1);

— середня кількість жителів на одну кімнату або середня кількість кімнат, яка припадає на одного члена домогосподарства. Цей показник характеризує можливість відокремленості жителів усередині домогосподарства. Розподіл домогосподарств України за складом і кількістю кімнат, що вони займають, подано в табл. 2 [5, с.102-105].

Коли йдеТЬся про вироблення житлової політики, слід мати інформацію про стан житлового фонду і забезпеченість населення житлом не лише в масштабах усієї держави, а й за регіонами, у міській і сільській місцевості, у великих і малих містах.

Розглянемо статистичні дані інвестицій в основний капітал у житлове будівництво по регіонах за десять років (1985, 1990, 1995-2002 рр.), які наведено в табл.3.

Як видно з табл. 3, найвищий рівень інвестицій був у 1990 році. В 1995 році спостерігається різке зниження обсягу інвестицій в основний капітал у житлове будівництво і практично цей рівень зберігається сталим чотири роки з невеликими відхиленнями, і лише починаючи з 2000 року інвестиційний процес в Україні у сфері житлового будівництва починає розвиватися дещо жвавіше.

Дослідимо зміни в процесі розвитку інвестування житлового будівництва по регіонах України протягом семи років (1995-2002р.р.) за допомогою розрахованих показників табл.4 (використовуючи дані табл.3).

З метою визначення напряму, швидкості та інтенсивності змін, що відбулися в інвестиційному процесі на рівні областей України, проводилося зіставлення абсолютних і відносних рівнів інвестицій, шляхом порівняння обсягу інвестицій поточного року із попереднім роком.

Таблиця 1. Поділ домашніх господарств за розміром житлової площи на одну особу та за типом житла (у % до загальної кількості домогосподарств)

Домогосподарства	Усього	У тому числі проживають			
		у великих містах	у малих містах	всього	у сільській місцевості
За розміром житлової площи на одну особу, м²					
До 7,5	13,5	15,8	13,5	14,8	10,7
7,5-13,65	33,8	38,8	33,9	36,6	27,7
Понад 13,65	52,7	45,4	52,6	48,6	61,6
За типом житла					
Окрема квартира	47,8	80,4	49,0	66,3	6,7
Комунальна квартира	1,2	1,5	1,8	1,7	0,3
Індивідуальний будинок	45,8	12,4	42,1	25,7	90,2
Частина індивідуального будинку	3,6	3,5	4,8	4,1	2,6
Гуртожиток	1,6	2,2	2,3	2,2	0,2

**Таблиця 2. Поділ домогосподарств України за складом та кількістю кімнат,
що їх вони займають
(у % від загальної кількості домогосподарств відповідного складу)**

Кількість кімнат, що їх займає домогосподарство	Усього	У тому числі мають у своєму складі ,осіб			
		1	2	3	4 і більше
1	15,2	28,9	13,9	13,5	7,9
2	37,1	42,8	42,5	38,6	27,0
3	32,2	20,0	29,6	34,0	41,9
4 і більше	15,5	8,3	14,0	13,9	23,2
Середня кількість кімнат, що припадають на одного мешканця	0,95	2,12	1,25	0,85	0,67
Середня кількість жителів, які припадають на одну кімнату	1,05	0,47	0,80	1,18	1,49

Аналізуючи зміни в інвестиційному процесі у 2002 році, варто зазначити, що спостерігається зростання обсягу інвестицій в основний капітал у житлове будівництво в усіх областях, окрім: Закарпатської, де обсяг інвестицій зменшився на 25%, Миколаївської на 14%, Полтавської — на 7%, Чернівецької — на 14% та Чернігівської — на 16%.

Проте рівень інвестицій невисокий. Їх обсяг для вирішення всіх проблем, які склалися в Україні в житловій сфері. Найвищи темпи приросту інвестицій спостерігалися у 1999 році в Закарпатській області — 68%, у 2001 році в Рівненській області — 50%, у Вінницькій — 42 %, у 2002 році в Луганській області — 41%.

Результати

Отже, спостерігається зростання інвестицій в будівництво. Проте їх обсяги незначні, тому уряду варто було б звернути увагу на вдосконалення інвестиційного процесу, пошук нових шляхів фінансування житлового будівництва та вдосконалення існуючих для подолання кризи, яка сьогодні склалася із забезпеченням населення житлом.

На сучасному етапі розвитку економіки ефективність інвестиційної діяльності залежить від відродження фінансового, фінансово-кредитного та інвестиційного ринків у економіці нашої країни. Економіка розвинутих країн характеризується пануванням кредитних відносин. В Україні ж кредитний ринок все ще знаходиться на початковій стадії свого становлення. Варто зазначити, що саме кредитні інструменти слід розглядати як одні з пріоритетних методів фінансування житлової сфери.

Важливим напрямом розвитку ринку житла є широке залучення коштів населення, підприємств, банків, різних фондів до інвестування житлового будівництва шляхом випуску житлових облігацій.

Шляхи подолання житлової кризи, на думку окремих учених — це насамперед створення сприятливих умов для діяльності підприємств та організацій, які займаються проектуванням, будівництвом і реконструкцією житла, виготовленням будівельних матеріалів та устаткування для житлового будівництва, а також обслуговуванням і ремонтом житлового фонду [6, с. 91].

Найбільш важливим питанням залишається проблема ціноутворення на ринку житла. Вирішення цієї та інших проблем в житловій сфері можна розв'язати користуючись рис.2.

Висновки

Вирішення житлової проблеми повинно здійснюватись шляхом раціонального та обґрунтованого використання всіх можливих напрямків фінансування житлового будівництва.

З огляду на проаналізовані проблеми будівництва та виявлені тенденції в житлово-інвестиційному процесі, використовуючи досвід інвестування житлового будівництва в іноземних державах, розроблено схему шляхів подолання житлової проблеми, яка подана на рис.2.

Таблиця 3. Інвестиції в основний капітал у житлове будівництво по регіонах

(у порівнянних цінах, млн грн.)

№ з/п	Регіони	Роки									
		1985	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
1	Україна	6910	8970	3353	2443	2271	2288	2173	2302	2325	2594
2	Автономна Республіка Крим	251	362	145	117	116	103	73	73	77	83
3	Області										
4	Вінницька	205	261	103	63	60	57	53	41	58	73
5	Волинська	114	160	45	47	54	57	55	42	47	47
6	Дніпропет- ровська	593	739	275	162	177	184	128	163	129	142
7	Донецька	619	782	353	238	183	144	108	99	91	97
8	Житомирська	189	411	84	63	56	50	37	24	22	23
9	Закарпатська	123	168	54	56	46	44	74	53	59	44
10	Запорізька	292	401	160	135	93	85	66	39	31	31
11	Івано- Франківська	135	217	62	52	64	70	64	61	56	59
12	Київська	359	520	255	246	174	121	111	101	105	134
13	Кіровоград- ська	206	188	56	60	39	31	26	19	24	24
14	Луганська	318	409	105	84	87	80	62	46	39	55
15	Львівська	285	427	153	96	95	123	103	100	80	89
6	Миколаївська	203	251	96	51	39	36	31	32	42	36
17	Одеська	335	418	144	101	88	98	84	95	140	140
18	Полтавська	301	343	152	101	95	107	81	66	70	65
19	Рівненська	148	207	52	48	42	44	46	24	36	36
20	Сумська	240	271	92	66	53	48	38	37	37	39
21	Тернопіль- ська	101	144	44	27	33	34	30	38	42	50
22	Харківська	521	530	158	139	143	142	126	120	110	127
23	Херсонська	164	212	71	45	42	46	34	27	31	31
24	Хмельницька	176	234	100	76	92	76	74	61	60	70
22	Черкаська	212	294	90	66	49	46	44	34	34	35
26	Чернівецька	87	127	51	21	21	18	17	16	22	19
27	Чернігівська	160	242	65	51	37	35	22	28	31	26
28	м. Київ	470	571	348	205	266	382	560	834	825	952
29	м. Севастополь	103	81	40	27	27	27	26	29	27	61

Таблиця 4. Процеси зміни і розвитку житлового будівництва по регіонах України

Області	Абсолютні приrostи за роками, млн грн.										Темпи зміни за роками, %									
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1997	1998	1999	2000	2001	2002
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
Вінницька	-40	-3	-3	-4	-12	+17	-21	61	95	95	93	77	142	136	-39	-5	-5	-7	-23	+42
Волинська	+2	+7	+3	-2	-13	+5	0	104	115	106	97	76	112	100	+4	+15	+6	-3	-24	+12
Дніпропетровська	-113	+15	+7	+56	+35	-34	+13	59	109	104	70	127	79	110	-41	+9	+4	+4	+27	-21
Донецька	-115	-55	-19	-36	-9	-8	+6	67	77	79	75	92	92	107	-33	-23	-21	-25	-8	+7
Житомирська	-21	-7	-6	-13	-13	-2	+1	75	89	89	74	65	92	105	-25	-11	-11	-26	-35	-8
Закарпатська	+2	-10	-2	+30	-21	+6	-15	104	82	96	168	72	11	75	+4	-18	-4	+68	-28	+11
Запорізька	-25	-42	-8	-19	-27	-8	0	84	69	91	78	59	80	100	-16	-31	-9	-22	-41	-21
Івано-Франківська	-10	+12	+6	-6	-3	-5	+3	84	123	109	91	95	92	105	-16	+23	+9	-9	-5	+5
Київська	-9	-72	-53	-10	-10	+4	+29	97	71	70	92	91	104	128	-3	-29	-30	-8	-9	+4
Кіровоградська	+4	-21	-8	-5	-7	+5	0	107	65	80	84	73	126	100	+7	-35	-20	-16	-27	+28
Луганська	-21	+3	-7	-18	-16	-7	+16	80	104	92	78	74	85	141	-20	+4	-8	-22	-15	+41
Львівська	-57	-1	+28	-20	-3	-20	+9	63	99	130	84	97	80	111	-37	-1	+30	-16	-3	-20
Миколаївська	-45	-12	+3	-5	+1	+10	-6	53	77	92	86	103	131	86	-47	-23	8	-14	+3	+31
Одесська	-39	-13	+10	-14	+11	+45	0	97	87	111	86	113	147	100	-3	-13	+11	-14	+13	+47
Полтавська	-51	-6	+12	-26	-15	-4	-5	66	94	113	76	82	106	93	-34	-6	+13	-12	-24	-18
Рівненська	-6	-6	+2	+2	-22	+12	0	92	88	105	105	52	150	100	-8	-12	+5	+5	-48	+50
Сумська	-26	-13	-5	-10	-1	0	+2	72	80	91	79	97	100	105	-28	-20	-9	-21	-3	0
Тернопільська	-17	+6	+1	-4	+8	+4	+8	61	122	103	88	127	111	119	-39	+22	+3	-12	+27	+11
Харківська	-19	-4	-1	-16	-6	-10	+17	88	103	99	89	95	92	116	-12	+3	-1	-11	-5	-8
Херсонська	-26	-3	+4	-12	-7	+4	0	63	93	110	74	79	115	100	-37	-7	+10	-26	-21	+15
Хмельницька	-4	+16	-16	-2	-13	-1	-10	76	121	83	97	82	98	117	-24	+21	-17	-3	-18	-2
Черкаська	-24	-17	-3	-2	-10	0	+1	73	74	94	77	100	103	-27	-26	-6	-4	-23	0	+3
Чернівецька	-30	0	-3	-1	-1	+6	-3	41	100	86	94	94	138	86	-59	0	-14	-6	-38	-14
Чернігівська	-11	-14	-2	-13	-6	+3	-5	79	73	95	63	127	111	84	-21	-27	-5	-37	+27	+11

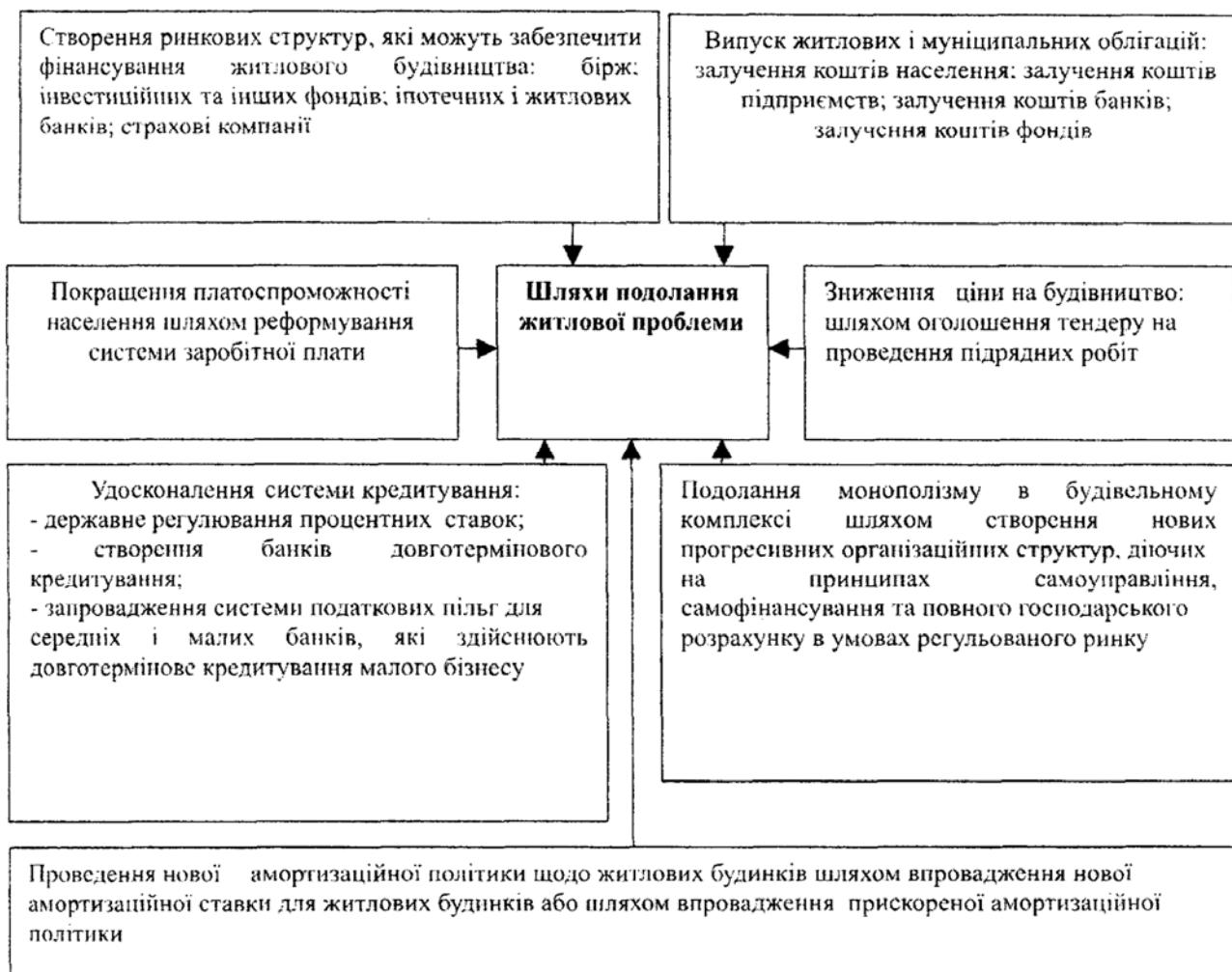


Рис. 2. Шляхи подолання житлової проблеми в Україні

Література

1. Шевчук В.Я., Рогожин П.С. Основи інвестиційної діяльності — К.: Генеза, 1997-384с.
2. М. Герасимчук, І Галиця, О. Задорожна, А. Мар’єнко, Л. Пасічник, Б. Сенчук, Т. Ткаченко. Монографія. Джерела інвестицій та їх економічне регулювання . Київ, 1999 -156 с.
3. Евтух А.Т. Доходная ипотека — Луцьк, 2000.
4. Система ипотечного кредитования Германии/Под .ред. Штекера О. — Дармштадт: Союз немецких ипотечных банков, институт жилища и окружающей среды г. Дармштадта и Земли Гессе, 1997.
5. Удотова Л.Ф. Соціальна статистика: Підручник, К.: КНЕУ, 2002-376с.
6. Задорожна О. Соціальні аспекти інвестування житлового будівництва//Економіка України. 1997. №3. с. 91.
7. Статистичний щорічник України 2002 рік.
8. Фешур р.В., А.Ф. Барвінський, В.П. Кічор статистикабнавчальний посібник — Львів „Інтелект-Захід” 2001 — 276 с.
9. Наговицин А.Г., Иванов в.В. Валютный курс. Факторы. Динамика. Прогнозирование. — М.: Инфра — М, 1995. — 176с.

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ

Гірна О.Б.

Національний університет "Львівська політехніка"

РОЗРОБКА ОПТИМАЛЬНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Анотація

Представлено систему управління запасами для досліджуваного товару. Проведено розрахунок основних її параметрів.

Summary

The system of storekeeping management for the researched goods is submitted. The account of its basic parameters is carried out.

Ключові слова: управління запасами, модель з постійним обсягом замовлення, оптимальна величина замовлення, цикл поставки, витрати утримання запасів на складі, витрати замовлення, витрати запасів у "дорозі", загальні витрати

Вступ

У сучасних умовах формування глобальних ринків, пов'язаних з розвитком світової економіки, охопленням нових ринків збути продукції, зростанням цінової конкуренції, динамічного розвитку інформаційних технологій, науково-технічних досліджень значної актуальності набуває управління запасами на підприємстві. Важливим елементом при цьому є досягнення балансу запасів, адже їх надлишок призводить до омертвіння капіталу та значних затрат на їх зберігання, утримання, оплату праці обслуговуючому персоналу, а нестача зумовлює збої у виробничому процесі, призводить до втрат за рахунок відсутності товару на складі в момент попиту на нього, порушує цілісність економічної системи. Тому для ефективного управління запасами необхідно розробити систему управління, яка дала б можливість сформувати оптимальний рівень запасів та при цьому задовільнити вимоги споживачів стосовно терміну та надійності виконання замовлення, наявності в певному місці, в певний час, при певній ціні замовленої партії товару.

Підтвердженням актуальності даної тематики слугує значна кількість теоретичних та практичних відомих учених України (Герасимчук В.Г., Кузьмін О.Є., Крикавський Є.В.), Росії (Гаджинський А.М., Родников А.Н.), відомих учених Західної Європи і Америки (Майкл Р.Ліндерс, Харольд Е. Фірон, Джеймс С. Джонсон, Дональд Ф. Вуд, Дональд Утерс), а також вихід у світ Вісника Львівської політехніки "Логістика", українського журналу "Дистрибуція і логістика". Доцільно підкреслити, що у працях [1, 2, 3] зазначених науковців широко використовуються такі системи управління запасами, як Material Requirements Planning (MRP), Distribution Resources Planning (DRP), Economic Order Quantity (EOQ), Just-in-Time (JIT), водночас мало уваги приділяється їх практичному застосуван-

ню. Тому в статті значну увагу буде зосереджено на прикладному аспекті управління запасами. Зокрема, об'єктом дослідження обрано вітчизняний товар деемульгатор ПМ, який широко застосовується в нафтовій промисловості для зневоднення та знесолення нафти при її підготовці до процесу транспортування та переробки. Виробником даного товару є ЗАТ "Завод тонкого органічного синтезу "Барва" (м. Івано-Франківськ).

Постановка завдання

Дослідження методологічних основ та прикладних проблем управління рівнем запасів для досліджуваного товару обумовлює постановку таких завдань:

- ✓ сформувати систему управління запасами у фазі постачання вихідної сировини - оксиду пропілену;
- ✓ провести розрахунок основних параметрів обраної системи управління запасами.

Методологія

Серед основних моделей управління запасами на підприємстві у фазі постачання доцільно виділити такі, як EOQ, з постійним обсягом замовлення, з постійним циклом замовлення (табл.1). Для досліджуваного товару деемульгатора ПМ у фазі постачання вихідної сировини - оксиду пропілену найбільш доцільним є використання моделі з постійним обсягом замовлення, що обумовлюється наступними чинниками :

- ✓ постачання сировини здійснюється залізничним транспортом у спеціальних цистернах місткістю 40 т, при цьому величина партії поставки згідно із затвердженими нормами про транспортування оксиду пропілену не може бути ні більшою, ні меншою за 33 т , тобто є сталою;
- ✓ обмеження стосовно циклу поставки не існує, оскільки задіяно 2 цистерни : одна – власність постачальника, інша - покупця. Така кількість тари для транспортування сировини дає можливість змінювати цикл поставки залежно від інтенсивності споживання, здійснюючи замовлення при досягненні мінімального рівня запасів;
- ✓ склади, які є на підприємстві, дають можливість утримувати достатню кількість страхових запасів, уникнути їх вичерпання.

Тому розглянемо детальніше розрахунок основних параметрів даної моделі [1, 4, 5] :

а) момент складання замовлення визначається за формулою:

$$A = y \times L + Z_{cstr.} = \frac{P_{pich}}{T} \times L + Z_{cstr.}, \quad (1)$$

де P_{pich} — середній річний попит на товар, од. ;

T — розрахунковий час планового періоду, дні ;

L — час реалізації замовлення, дні ;

$Z_{cstr.}$ — страховий запас, який розраховується за наступною формулою:

$$Z_{cstr.} = k \times S_t \times \sqrt{L}, \quad (2)$$

де $k = 2$ — кратність стандартного відхилення;

S_t — прогноз стандартного відхилення параметрів попиту, визначається :

$$S_t = \sqrt{\frac{\sum (x - \bar{x})^2}{n}}, \quad (3)$$

де x - значення ознаки, яка набуває різних числових варіантів;

\bar{x} — середнє значення ознаки;

б) оптимальна величина замовлення — партії поставки EOQ:

Таблиця 1. Характеристика моделей управління запасами на підприємстві

Модель	Характерні особливості
EOQ	стабільний попит, рівномірна інтенсивність споживання запасів, відсутність цінової еластичності в закупівлі і транспортуванні, відсутність запасів в дорозі тощо. Поповнення запасів доцільно здійснювати дискретно, однаковими партіями оптимального рівня, протягом планового періоду
з постійним обсягом замовлення	нестабільний попит, коливання періоду реалізації замовлення, імовірні пошкодження, цінова еластичність в закупівлі і транспортуванні призводять до необхідності формування страхового запасу та ймовірності передбачення вичерпання запасів. Поповнення запасу до максимальної величини відбувається однаковими партіями в момент досягнення мінімального рівня запасу, але при змінній величині циклу замовлення
з постійним циклом замовлення	нестабільний попит, коливання періоду реалізації замовлення, імовірні пошкодження, цінова еластичність у закупівлі і транспортуванні призводять до необхідності формування страхового запасу та ймовірності передбачення вичерпання запасів. Поповнення запасу здійснюється дискретно через однакові проміжки часу до стабільного максимального рівня таким чином, щоб створеного запасу було достатньо для задоволення передбачуваного попиту протягом наступного циклу.

Джерело : опрацювання власне на основі [1, 4]

$$Q_{optm} = \sqrt{\frac{2 \times P_{\text{річн}} \times C_{\text{зам}}}{r_{yz} \times C_1}}, \quad (4)$$

$C_{\text{зам}}$ — витрати на опрацювання одного замовлення, грн ;

C_1 — вартість одиниці запасу, грн/т ;

r_{yz} — питомі річні витрати утримання запасів в % від вартості запасу;

в) цикл поставки — змінна величина, що визначається інтенсивністю попиту в кожному циклі;

г) максимальний рівень запасів — змінна величина, що дорівнює сумі залишку запасів на момент поставки і величині партії поставки ;

д) витрати на утримання запасів. До них належить страхування, амортизаційні відрахування, втрати від старіння, псування, а також складські витрати (опалення, освітлення, орендна плата, охорона). Визначаються:

$$B_{yz} = \left(Z_{\text{стпах}} + \frac{Q}{2} \right) \times \frac{C_1 \times r_{yz}}{100} \quad (5)$$

е) витрати на замовлення. До них входить визначення необхідного обсягу замовлення, оформлення рахунка-фактури, перевірка партії поставки на кількість та якість, а також переміщення запасу на тимчасове зберігання. Визначаються за формулою:

$$B_{\text{зам}} = C_{\text{зам}} \times \frac{P_{\text{річн}}}{Q} \quad (6)$$

е) витрати на утримання запасів у дорозі :

$$B_{yzd} = \frac{r_{yzd}}{100} \times C_1 \times \frac{L \times P_{\text{річн}}}{T}, \quad (7)$$

де $B_{узд}$ — питомі річні витрати на утримання запасів в дорозі в % від вартості запасу;
 ж) витрати на вичерпання запасів. Для досліджуваного товару вважають, що вони рівні 0;
 з) загальні витрати запасів:

$$B_3 = B_{узд} + B_{зам} + B_{узд} \quad (8)$$

Результати дослідження

Для розрахунку основних параметрів моделі з постійним обсягом замовлення скористаємося вихідними даними, які представлені в табл.2.

За формулами (1-3) розрахуємо момент складання замовлення :

$$Z_{cmp} = 2 \times 2,2 \times \sqrt{15} = 17,04 \approx 17 \text{ m}$$

$$A = \frac{397,5}{250} \times 15 + 17 = 40,85 \approx 41 \text{ m}$$

За формулою (4) розрахуємо оптимальну величину замовлення:

$$Q_{optm} = \sqrt{\frac{2 \times 397,5 \times 660}{\frac{25}{100} \times 970}} = 46,5 \text{ m}$$

Оскільки пропускна здатність матеріального потоку є обмежена затвердженими нормами стосовно обсягів транспортування оксиду пропілену, то величина партії поставки не може бути прийнята в обсязі 46,5 m. Вона може бути рівною або 33 m, або 66 m. Для того, щоб визначити цю величину, необхідно провести розрахунок загальної величини витрат для обсягу замовлення $Q = 33 \text{ m}$ та 66 m та при цьому вибрати мінімальне значення. Для порівняльного подаємо представимо розрахунок загальних витрат для $Q_{optm}=46,5 \text{ m}$. За допомогою формул (5-8) проведемо відповідні розрахунки і одержані результати представимо в табл.3. Порівнюючи три величини партії поставок, для $Q_{optm} = 46,5 \text{ m}$ загальні витрати є мінімальними. Але існує обмеження стосовно обсягів транспортування сировини, тому вибір необхідно проводити між двома іншими величинами партії поставок. При розрахунку за-

Таблиця 2. Вихідні дані для розрахунку параметрів обраної моделі.

Дані	Джерела інформації	Значення
середній річний попит на товар, m	результати прогнозування	397,5
питомі річні витрати на утримання запасів в % від вартості запасу	беруться в розмірі 19-35 % залежно від специфіки господарської діяльності підприємства	25
питомі річні витрати на утримання запасів в дорозі в % від вартості запасу	беруться в розмірі 10-15 % в залежно від специфіки господарської діяльності підприємства	10
витрати на опрацювання одного замовлення, грн		660
вартість одиниці запасу, грн	виходні дані з досліджуваного підприємства	970
час реалізації замовлення, дні		15
розрахунковий час планового періоду, дні	приймається як розрахункова величина	250

Джерело : опрацювання власне на основі [6]

Таблиця 3. Розрахунок витрат при різній величині партії поставки

Величина партії поставки, т	Витрати, грн.			
	утримання запасів на складі	замовлення	утримання запасів в "дорозі"	загальні
33	8123,5	7950		18386,95
46,5	9760,63	5641,94	2313,45	17716,02
66	12125	3975		18413,45

Джерело : опрацювання власне на основі даних табл.2

гальних витрат для $Q = 33$ т вони є на 26,5 грн. менші, ніж при $Q = 66$ т, незважаючи на те, що витрати на замовлення зменшилися на 3975 грн., а витрати на утримання запасів зросли на 4001,5 грн. Тому доцільно подальші дослідження проводити для $Q = 33$ т.

На рис.1 представимо графічну інтерпретацію моделі з постійним обсягом замовлення, при цьому цикл поставки буде рівний : $R_1 = 24$ дні; $R_2 = 21$ день; $R_3 = 28$ днів, а максимальний рівень запасів : $M_1 = 45$ т, $M_2 = 62$ т, $M_3 = 52$ т. При першому циклі поставки на початковому етапі величина рівня запасу становить 60 т, інтенсивність споживання складає 2 т/день. За даних умов на 9-ий день потрібно здійснити замовлення, яке буде реалізоване протягом 15 днів. В момент надходження сировини на завод, тобто на 24-й день, величина запасів без врахування замовленої партії становитиме 12 т. При попов-

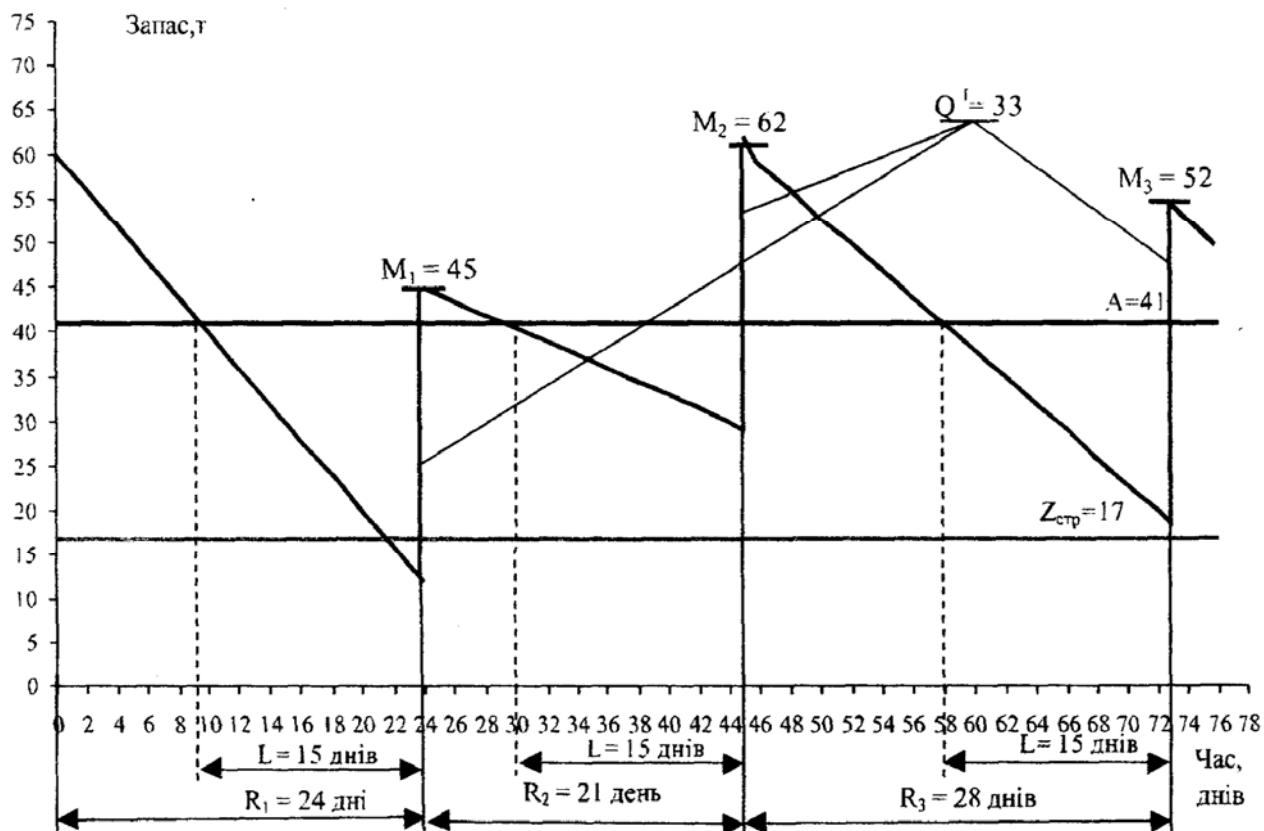


Рис.1. Графічне представлення моделі з постійним обсягом замовлення

ненні максимальний рівень запасів дорівнювати 45 т. У наступному циклі, при інтенсивності споживання 0,75 т/день, що на 1,25 т/день менше, ніж в попередньому циклі, на 6-й день необхідно здійснити замовлення, оскільки рівень запасів досяг мінімальної величини А. На 45-й день відбудеться поповнення величини запасу до 62 т, при цьому цикл поставки становитиме 21 день, що на 3 дні менше, ніж у попередньому циклі. У третьому циклі інтенсивність споживання значно зросла порівнянні з попереднім циклом — на 0,75 т/день і знизилась на 0,5 т/день порівняно з 1-им циклом замовлення. Здійснити замовлення необхідно на 13-й день, при цьому цикл поставки дорівнюватиме 28 днів, а максимальна величина поповнення рівня запасів становитиме 52 т.

Висновки

Таким чином, розроблена система управління запасами на основі моделі з постійним обсягом замовлення дасть можливість:

- ✓ визначити величину партії поставки, при якій загальні витрати будуть мінімальними. При цьому вдасться уникнути омертвіння капіталу, значних витрат на утримання та зберігання запасу, додаткових витрат на оплату праці обслуговуючого персоналу;
- ✓ уникнути збоїв у виробничому процесі та відсутності сировини на складі в момент попиту на неї;
- ✓ збільшити обсяги виробництва деемульгатора ПМ та задоволити потенційний попит на нього на нафтовому ринку.

Література

1. Крикавський Є.В., Костюк О.С., Пастухова О.В. Логістичне управління запасами //Менеджмент та підприємництво в Україні : етапи становлення та проблеми розвитку. - Львів: Національний університет "Львівська політехніка". - 2003.- №494. - С. 316-324.
2. Майкл Р. Ліндерс, Харольд Е. Фірон Управление снабжением и запасами. Логистика / Пер. с англ. - СПб.: ООО "Издательство Полігон", 1999. - 768с.
3. Доланд Уотерс Логистика.Управление цепью поставок: пер. с англ. - М.: ЮНІТИ-ДАНА, 200 3. - 503с. - (Серия "Зарубежный учебник").
4. Крикавський Є.В. Логістика : Навч.посібник. - Львів : Видав - во ДУ "Львівська політехніка", 1999 - 264с.
5. Ciesielski M. Sieci logistyczne. - Poznan : Wydawnictwo Akademii ekonomicznej w Poznaniu, 2002. - 146s. 6. Статистична звітність ЗАТ "Завод тонкого органічного синтезу "Барва"" за 2000-2003 рр.

Гончарова О.М.

Національний університет імені Тараса Шевченка

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація

У статті досліджено процеси реструктуризації підприємств у країнах Заходу, узагальнено наслідки процесів реформування для суб'єктів господарювання, проаналізовано зарубіжний досвід реорганізаційних процесів на підприємствах. Визначено послідовність проведення реструктуризаційних заходів та їх вплив на підвищення ефективності і конкурентоспроможності підприємств.

Summary

The processes of enterprises restructuring in the Western countries, the consequences of enterprise restructuring process are generalized, the foreign experiment of such processes is analyzed. The priority of restructuring actions and their influence to efficiency and competitiveness are defined.

Ключові слова: реструктуризація, реорганізація, фінансове оздоровлення, санація, конкурентоспроможність, реформування.

Вступ

Проблематика реструктуризації підприємств набуває все більшого значення, що спричинено формуванням приватного сектора в процесі трансформації України в країну з ринковою економікою. В цей період з'являється значна кількість підприємств недержавних форм власності, які намагаються посісти чільне місце в новому ринковому середовищі. У зв'язку з цим все більш гостро відчувається необхідність здійснення реструктуризації підприємств з метою приведення їх діяльності у відповідність до вимог зовнішнього середовища, підвищення конкурентоспроможності та ефективності. Оскільки явище реструктуризації нове для вітчизняної економіки, надзвичайно актуальним стає дослідження процесів реструктуризації за кордоном, глибокий аналіз результатів процесів реформування підприємств та використання зарубіжного досвіду відносно до наших підприємств.

У зарубіжній науковій думці дослідження реорганізаційних процесів трансформації економіки, зокрема реструктуризації підприємств як основної ланки виробничо-господарського процесу, займались видатні вчені-економісти, такі як Р.Андерсон, С.Класенс, У.Кумм, К.Нільсен, Дж.Пол, П.Хвойка, Т.Хокканен, Лео Вода чек та інші. [2],[3]

У вітчизняній науковій літературі відомі дослідження процесів реструктуризації О.Амоси, О.Терещенко, В.Гейця, В.Шопенка, І.Мазура та В.Шапіро, В.Крижановського та ін.. [1],[6],[7] Проте, незважаючи на значну кількість наукових робіт, присвячених проблематиці реструктуризаційних процесів, майже відсутні дослідження реформування діяльності підприємств у зарубіжних країнах.

Постановка завдання

Зважаючи на актуальність проблем реструктуризації для економіки України, метою даної роботи є дослідження реструктуризаційних процесів за кордоном, узагальнення зарубіжного досвіду реструктуризації підприємств і рекомендації з його використання стосовно вітчизняних підприємств на нинішньому етапі розвитку економічних відносин суб'єктів господарювання.

Методологія

У процесі дослідження використовуються такі наукові методи, як наукова абстракція,

системний, структурний, комплексності, аналіз причинно-наслідкових зв'язків та аналіз функціональних зв'язків.

Результати дослідження

Початок широкого використання терміну „реструктуризація” пов’язаний насамперед з глобальним переглядом наприкінці 70-х — на початку 80-х років економічної ролі держави в розвинених країнах з ринковою економікою. Заміна кейнсіанських та неокейнсіанських підходів на монетаристські була не просто наслідком певної теоретичної боротьби, а результатом усвідомлення глобальної неефективності глобального підприємництва як такого.

У цей період у країнах з ринковою економікою процес реструктуризації часто нерозривно пов’язаний з приватизацією — сама зміна форми власності забезпечує необхідні імпульси для структурної перебудови підприємств, яка дає їм можливість ефективно діяти у конкурентному ринковому середовищі.

Характерним прикладом успішної реструктуризації є реформування підприємств традиційних галузей промисловості в Англії. На початку 80-х уряд пішов на радикальну приватизацію енергетики, нафтової, газової, автомобільної, сталеплавильної, суднобудівної, авіаційної промисловості, удвічі зменшивши питому вагу державного сектора в економіці. Спочатку під контролем держави залишилася лише вугільна промисловість, яка пройшла через радикальні процедури санації, що привело до збереження тільки рентабельних підприємств. В подальшому були приватизовані атомна енергетика, електро- та водопостачання, залізничний транспорт, зв’язок, комунальне господарство. Економічний підйом, який почався в 90-х роках пов’язаний саме з ефективно проведеною приватизацією та реструктуризацією виробництва. З приватизацією також пов’язані заходи з реструктуризації виробництва в 70-ті — 80-ті роки в Португалії та Чилі, які забезпечили стабілізацію економічного та соціального становища у цих країнах. На початку 90-х років масштабні програми реструктуризації здійснені в Японії, Канаді, Бразилії, Мексиці, Німеччині, США та інших країнах [1, 20].

Термін „реструктуризація” у вітчизняній практиці використовується досить часто і неоднозначно. Інколи під нею розуміють простий поділ великого підприємства на складові частини, тобто дроблення його структури і створення декількох автономних суб’єктів господарювання. У більш широкому трактуванні реструктуризація — це комплекс реорганізаційних заходів, які мають на меті вихід підприємства з кризи і забезпечення його подальшого розвитку. При цьому вважається, що процесам реструктуризації підлягають, як правило, слабкі, неплатоспроможні підприємства, що стоять на межі банкрутства.

Проте, зарубіжний досвід свідчить, що реструктуризацію (наприклад, так звану випереджачу) на Заході проводять і досить успішні компанії, які прагнуть забезпечити достатню прибутковість своїх акцій у майбутньому. Тому західні економісти розглядають реструктуризацію значно ширше. Зокрема, Т.Хокканен визначає її як використання всього управлінського і виробничого потенціалу, необхідного для створення і прибуткового продажу потрібних споживачам товарів та послуг. [2, 103] Лео Водачек визначає реструктуризацію як комплексні та взаємопов’язані зміни структур, які забезпечують функціонування підприємства в цілому [3, 85].

Метою ж реструктуризації, на думку західних економістів, є приведення господарського комплексу підприємства у відповідність до умов господарювання і обраної стратегії розвитку.

Відповідно до світового досвіду, процес реструктуризації підприємств передбачає виконання таких завдань [4]:

- створення ефективної системи збути, що базується на аналізі ринку;
- створення адекватної системи обліку фінансів і витрат, а також системи контролю за рухом коштів;
- поліпшення планування та управління виробництвом, матеріального і складського виробництва;
- розробка і реалізація внутрішньофірмових організаційних і кадрових концепцій;

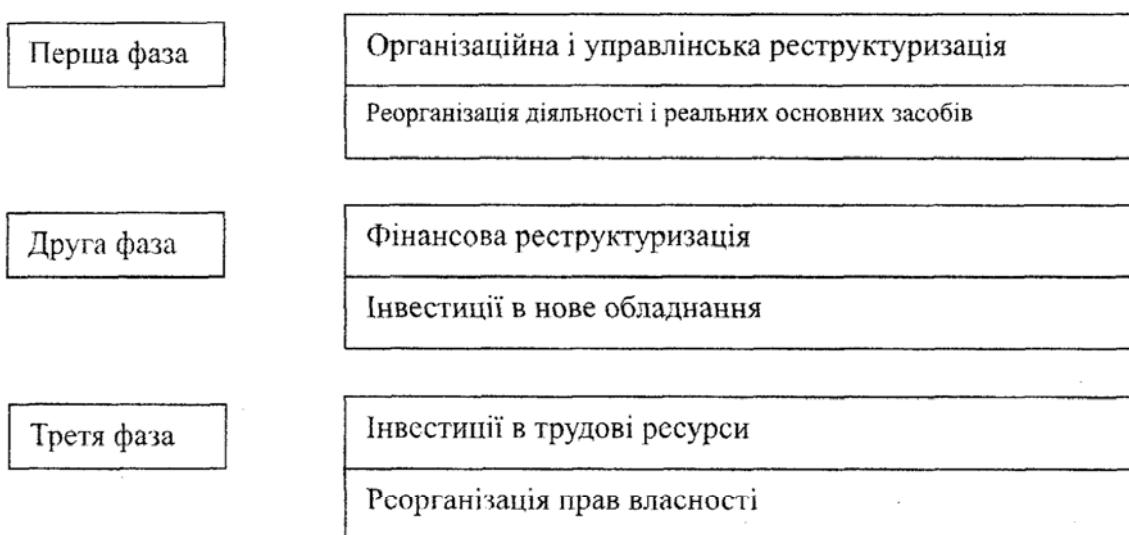


Рис.1 Рекомендована послідовність проведення процесу реструктуризації відповідно до зарубіжного досвіду

- утилізація майна, що не використовується у виробництві, в тому числі нерухомості, машин, обладнання, матеріалів;
- скорочення кількості соціальних і культурних закладів.

Зрозуміло, що реструктуризація кожного підприємства має свої особливості. Вони зумовлені поточним фінансово-економічним станом суб'єктів господарювання, поставленими завданнями, фінансовими та іншими можливостями тих, хто здійснюватиме реструктуризацію. Втім, є й певні спільні моменти. Зокрема, здійснення реструктуризації відносно до будь-якого підприємства передбачає кілька етапів. Передусім власникові підприємства слід визначитися із цілями. Тобто що він хоче отримати після проведення оздоровлення підприємства.

Зазвичай для цього створюють спеціальну робочу групу, до якої входять представники суб'єкта господарювання, фахівці, які здійснюють фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства і безпосередньо займатимуться реструктуризацією.

Завдання останніх — провести так звану діагностику “хворого” підприємства, задля чого оцінюють його фінансовий стан, рівень конкурентності продукції, виробничий потенціал, показники праці та інше. Цей етап є одним з вирішальних і одночасно одним з найскладніших. Скажімо, для середньостатистичного підприємства, з де працює до 500 осіб, він триває в основному від трьох місяців до півроку.

Далі відбувається власне розробка проекту реструктуризації, в якій обґрунтovується її доцільність, визначаються складові такої реструктуризації (тобто що конкретно слід зробити на даному підприємстві), розраховується обсяг витрат на реструктуризацію та джерела фінансування. Нарешті складається графік проведення всіх робіт.

І врешті-решт власне проведення реструктуризації, послідовність якої в західній економіці має наступний вигляд [5]:

В ході реструктуризації комплексно оптимізуються, з урахуванням умов господарювання і стратегії розвитку, наступні характеристики підприємства:

- організаційна (корпоративна) структура — реорганізація підприємства, виділення центрів прибутку і витрат тощо;
- структура апарату управління — впровадження функціональної, дивізіональної та ін. оргструктур;
- виробнича (цехова) структура — зміна групування виробництва за цехами, виділення непрофільних допоміжних виробництв;
- структура майнового комплексу — ліквідація неефективних чи збиткових основних фондів;

- структура зобов'язань (заборгованості) — реструктуризація боргів;
- кадрова структура — зміна чисельності і структури персоналу.

Висновки

Процес реструктуризації підприємств, як свідчить зарубіжна практика, притаманний ринковій економіці. Підприємства проводять реструктуризаційні заходи з метою приведення своєї діяльності у відповідність до постійно змінюваних умов зовнішнього середовища. Це зумовлює трансформацію їх організаційно-правових форм, виробничо-технологічної структури, системи менеджменту тощо. З переходом України до ринкової економіки вітчизняні підприємства постали перед необхідністю адаптації до умов зовнішнього середовища. Тому для успішного проведення реструктуризаційних заходів необхідно прийняти до уваги досвід країн Заходу, які вже через це пройшли. Звичайно ж, реструктуризація не має єдиного плану, який би застосувався для всіх підприємств, вона залежить від особливостей окремого підприємства, проте зарубіжний досвід може бути дуже корисним для українських підприємств, які часто демонструють прямо протилежну поведінку в схожих кризових ситуаціях: прагнення за будь-яку ціну зберегти організаційну та виробничу структури, що склалися; покласти край процесу поділу підприємств; зберегти колишній рівень зайнятості і кадрову стабільність тощо.

Література:

1. В.М. Заболотний „Реструктуризація підприємства” — К., 2001
2. Т.Хокканен. Практический опыт реструктуризации российских предприятий // Проблемы теории и практики управления, 1998, №6
3. Лео Водачек. Реструктуризация — вызов чешским предприятиям // Проблемы теории и практики управления, 1999, №1
4. www.kontrakty.com.ua
5. http://prometal.ua — Рябоштан С. Реструктуризация: всем сестрам по серьгам
6. Мазур И.И., Шапиро В.Д. и др. Реструктуризация предприятий — М., 2000, 587с.
7. Антикризисное управление: от банкротства к финансовому оздоровлению / под ред. Г.П.Иванова — М., 1995, 320с.

Кузьмін О.Є.

доктор економ. наук, професор,

Шпак Н.О.

канд. економ. наук, доцент

Мельник О.Г.,

Національний університет “Львівська політехніка”

ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ БЮДЖЕТУВАННЯ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Анотація

У статті виокремлено та систематизовано проблеми впровадження бюджетування на підприємствах, охарактеризовано економічні, організаційні, технічні, соціальні, часові та інформаційні проблеми застосування бюджетування. На підставі результатів соціологічного дослідження визначено пріоритетні проблеми та сформульовано можливі шляхи їх вирішення.

Summary

There are in the article problems of introduction of the budgeting at the enterprises are determined and systematized, the economic, organizational, social, hour and information problems using of the budgeting are characterized. On the basis of results of the sociological research the priority problems are designated and the possible ways of their overcoming are formulated.

Ключові слова: бюджетування, бюджет, економічні, організаційні, технічні, соціальні, часові, інформаційні проблеми застосування бюджетування.

Вступ

В умовах трансформування національної економіки у напрямку розвитку ринкових стосунків, формування курсу на активізацію міжнародних економічних відносин та світову інтеграцію, загострення конкурентної боротьби на споживчих, промислових та ресурсних ринках виникає необхідність невпинного підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції та інвестиційної привабливості підприємств. Такі перетворення зумовлюють важливість побудови на підприємствах якісних систем управління, які б відповідали світовим стандартам, базувались на сучасних управлінських технологіях і сприяли підвищенню результативності та ефективності функціонування. Однією із найбільш прогресивних інтегрованих управлінських технологій, яка сприяє забезпеченням раціонального управління фінансовими результатами, рухом грошових коштів, активами та пасивами, удосконалення інформаційної системи підприємства, організаційних зв'язків за вертикалью та горизонтали, аналізу, контролювання та регулювання діяльності підприємства, є бюджетування. Ідея бюджетування набули значного поширення у країнах Західної Європи, США, Японії ще у 60-х рр. ХХ ст., а на сучасному етапі застосування бюджетування на підприємствах свідчить про високий рівень розвитку їх менеджменту [15]. У країнах пострадянського простору в умовах командно-адміністративної економіки необхідності у впровадженні та використанні цієї управлінської технології практично не було, але на сучасному етапі становлення ринкових стосунків бюджетування на мікрорівні викликає неабияке зацікавлення, хоча застосування комплексних бюджетних систем на вітчизняних підприємствах досить ускладнене через значний перелік об'єктивних та суб'єктивних перешкод (низький рівень розвитку менеджменту, відсутність сучасного технічного та програмного забезпечення, недостатньо висока кваліфікація кадрів, нестабільність середовища функціонування тощо).

Впровадження та функціонування науково-обґрунтованих та раціональних бюджетних систем на підприємствах потребує значних ресурсних витрат, але і результати від функціонування таких систем зазвичай є досить привабливими для підприємства. За оцінкою Price Waterhouse у середньому на бюджетування у крупній транснаціональній компанії витрачається 63 тис. дол. на кожних 100 млн дол. прибутку (при цьому враховуються лише витрати відділу, який безпосередньо здійснює розроблення бюджетів, без оцінки витрат усіх залучених у цей процес підрозділів). Тривалість бюджетного процесу в середньому становить 110 днів. Загалом 82% опитаних висловили незадоволення наявними системами бюджетування через їх складність та трудомісткість [5, с. 105]. Але в той же час без планування фінансових результатів, руху грошових потоків, структури активів та пасивів підприємства зазнають значних втрат. За оцінками російських експертів, відсутність точної, об'єктивної і систематичної інформації про формування, використання та розподіл ресурсів організації призводить до втрат, які можуть сягати 20% доходу [13, с. 53]. На думку президента Міжбанківського фінансового дому М.Редька (Росія), ефект від впровадження бюджетування відображається у першу чергу на менеджерах, вони починають мислити не абстрактними категоріями, а конкретними кількісними показниками та чітко уявляти рух ресурсних потоків: напрямки витрат та джерела їх покриття, грошові потоки, вплив на структуру активів та пасивів. А через три-четири цикли бюджетних оцінок менеджери починають прогнозувати бюджетні показники з точністю до декількох відсотків [13, с. 62]. У консалтингових компаніях "Інвестфлот" і "БІГ" вважають, що бюджетування — це первинна системна мета, яку необхідно встановлювати у разі виникнення фінансових проблем, а для тих

підприємств, розвиток яких відбувається небажаним чином, формування бюджетів дозволить виявити причини такої ситуації та визначити напрямки економії витрат [13, с. 55]. Результати опитування керівників промислових підприємств Росії, проведеного соціологічною службою “Кассандра”, засвідчили, що ті підприємства, на яких відбулось удосконалення фінансового управління на засадах впровадження та використання бюджетних систем (таких виявилось приблизно третя частина опитаних), у 2,5 рази частіше висловлювали оптимістичні прогнози щодо діяльності своїх організацій та повністю володіли ситуацією на них [13, с. 53].

З огляду на важливу роль бюджетування в упорядкуванні діяльності підприємств з позицій підвищення ефективності системи менеджменту, фінансової результативності, удосконалення управління грошовими потоками, формування інформаційної бази для прийняття обґрунтованих управлінських рішень тощо, виникає необхідність у дослідженні проблем, що виникають при застосуванні цієї управлінської технології на вітчизняних підприємствах, та пошуку шляхів і направлів їх подолання. Окремі проблеми впровадження та застосування бюджетування на підприємствах розглядаються у працях М.Білик, В.Бочарова, В.Гамаюнова, С.Голова, М.Данилюка, М.Колісника, В.Лещія, І.Мейтленда, Г.Партин, Т.Сізової, О.Терещенка, В.Хруцького та інших. При цьому виникає необхідність не лише у виокремленні даних проблем, але й у їх систематизації, визначені пріоритетності та пошуку шляхів щодо їх вирішення.

Постановка завдання

Огляд літературних джерел [1-15] за проблемою та ознайомлення з фактичними даними формує необхідність установлення таких цілей дослідження:

- виокремлення та систематизація проблем впровадження та застосування бюджетування на вітчизняних підприємствах;
- визначення пріоритетності проблем застосування бюджетування на підприємствах;
- формулювання шляхів подолання пріоритетних проблем використання бюджетування на вітчизняних підприємствах.

Методологія

Методологічною базою дослідження є праці провідних вітчизняних та іноземних науковців за проблемою, опубліковані в періодичних виданнях матеріали, що стосуються окремих аспектів бюджетування, матеріали практики бюджетування на вітчизняних підприємствах, отримані у результаті проведених досліджень. Для досягнення встановлених цілей дослідження використовувались методи порівняльного аналізу, систематизації та узагальнення, експертних оцінок тощо.

Результати дослідження

Як свідчать огляд тлумачень терміну “бюджетування” у літературних джерелах [2; 5; 7-15] та проведені дослідження, немає однозначності та єдності у трактуванні цієї категорії. Різноспрямованість та різноплановість поглядів авторів зумовили необхідність дослідження семантики даного поняття, результати якого дозволили розглядати бюджетування як управлінську технологію, що передбачає формування бюджетів для обраних об’єктів та їх використання з метою забезпечення оптимальної структури та співвідношення доходів та витрат, надходжень та видатків, активів та пасивів організації чи її ланок для досягнення встановлених цілей з урахуванням впливу середовища функціонування. На думку директора департаменту управлінських технологій “Київської аудиторської групи” Ю.Назарова, основними вказівниками виникнення необхідності впровадження системи бюджетування на підприємстві є складність отримання достовірної інформації для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, відсутність чіткої системи відповідальності за результати діяльності організації, відсутність механізму планування і контролювання досягнення конкретних цілей, постійна нестача або надлишок грошових коштів та інших ресурсів [3; 4].

При впровадженні в організаціях бюджетування необхідно насамперед відповісти на такі запитання:

- з якою метою планується впровадити бюджетування на підприємстві, які цілі є визначеними (підвищення фінансової результативності, удосконалення управління грошовими потоками, формування на засадах бюджетів інформаційної бази для прийняття обґрунтованих управлінських рішень тощо);
- які витрати ресурсів (матеріальних, інформаційних, трудових, фінансових тощо) супроводжуватимуть впровадження та функціонування бюджетної системи;
- які вигоди очікуються від впровадження бюджетування на підприємстві;
- яку ефективність очікуються забезпечити внаслідок впровадження бюджетування;
- хто буде реалізовувати та відповідати за здійснення бюджетування, які підрозділи повинні бути безпосередньо задіяні у цьому процесі та чи потрібно буде забезпечувати структурні зміни в організації;
- які види, форми та склад бюджетів планується використовувати в організації, якою буде процедура їх розроблення та консолідування;
- наскільки зросте навантаження на працівників;
- протягом якого терміну планується впровадити бюджетування тощо.

На думку О. Терещенка, незважаючи на важливе значення бюджетування для забезпечення успішної діяльності суб'єктів господарської діяльності, про що йдеться у вітчизняних наукових і методологічних джерелах, в практичній діяльності підприємств цьому питанню не приділяється належна увага. Впровадження та реалізація бюджетування на багатьох підприємствах пов'язані зі значними труднощами, у тому числі й зумовленими нерозумінням працівниками сутності та переваг бюджетування [14, с. 461]. Як зазначає начальник управління фінансового планування та аналізу фінансового департаменту російської компанії “Альфа-Еко” А. Радіонов, часто менеджери і працівники виявляють своє незадоволення впровадженням бюджетних систем на підприємстві, але надалі вони визнають, що позитивний ефект від бюджетування з часом виявляється [13, с. 59].

Узагальнення фактичних матеріалів дозволяє стверджувати, що впровадження та застосування на підприємствах бюджетних систем супроводжується низкою проблем, які доцільно об'єднати у такі групи: економічні, організаційні, технічні, соціальні, часові, інформаційні.

Як свідчать проведені дослідження, до економічних проблем доцільно відносити такі:

- відсутність чітко визначених цілей впровадження системи бюджетування;
- зростання ресурсних потреб у зв'язку із підготовкою до впровадження та використання бюджетних систем;
- невідпрацьована система планово-фактичного аналізу бюджетних показників;
- формування механізму вибору адекватних методів розроблення бюджетів;
- складність узгодження між економічними, бухгалтерськими та податковими підходами визнання доходів та витрат тощо.

Основними організаційними проблемами, що ускладнюють процес впровадження та використання бюджетування на вітчизняних підприємствах є:

- збільшення канцелярської роботи;
- неправильне та невідповідне проектування бюджетної структури управління організацією (виділення центрів відповідальності та формування моделі їх взаємодії);
- існування загрози перетворитись у “бюджетування заради самого процесу”;
- надлишкова деталізація статей бюджету;
- виникнення необхідності у формуванні додаткових облікових реєстрів для цілей бюджетування;
- незрозумілість чи нелогічність процедури консолідування бюджетів підрозділів з метою формування зведеніх бюджетів;
- неправильна реалізація розробленої методології в бюджетній системі тощо.

Технічні проблеми на українських підприємствах є найболячішими внаслідок застаріlosti техніки та технології. До таких проблем на практиці відносять:

- відсутність автоматизованих систем для здійснення бюджетних процедур;
- очікування надмірного ефекту від впровадження технічних засобів з метою спрощення функціонування бюджетних систем;

— складність та висока вартість адаптації іноземних програмних та технічних засобів до умов функціонування вітчизняних підприємств тощо.

Соціальні проблеми, що виникають у процесі використання бюджетування, вимагають докладного дослідження, оскільки негативний вплив соціальних факторів здатний знівелювати усі переваги від застосування цієї управлінської технології на підприємстві. До таких проблем доцільно відносити:

- збільшення навантаження на працівників, задіяних у процесі бюджетування, що викликатиме їхнє незадоволення;
- пасивність працівників підприємства при впровадженні бюджетних систем та нерозуміння ними сутності і значення бюджетування для організації;
- недостатня кваліфікація працівників для роботи з бюджетними системами;
- невідпрацьованість мотиваційних механізмів у досягненні бюджетних показників;
- існування опору щодо впровадження бюджетування з боку працівників організації тощо.

Фактор часу визнається експертами основним чинником підвищення рівня невизначеності умов функціонування та виникнення ризиків, відповідно доцільно виокремлювати і часові проблеми, що супроводжують процес бюджетування на підприємстві, а саме:

- значні витрати часу на підготовку до впровадження бюджетних систем та на безпосередню реалізацію процесу бюджетування;
- існування часового розриву між впровадженням бюджетування та отриманням результатів;
- значні витрати часу на здійснення ітерацій (узгоджень) у процесі бюджетування тощо.

На сучасному етапі формування інформаційного суспільства проблеми збору, обробки, систематизації та виокремлення релевантної інформації для забезпечення ефективного функціонування підприємства виходять на перший план. При цьому процес впровадження та застосування бюджетування на вітчизняних підприємствах також супроводжується низкою проблем в інформаційній сфері, а саме:

- недосконалість системи інформаційного забезпечення процесу бюджетування в організації;
- відсутність нормативної та методологічної бази на підприємствах, призначеної для бюджетування;
- роздрібненість джерел первинної інформації та невідпрацьованість моделі консолідування даної інформації;
- відсутність результативної системи обробки інформації тощо.

Результати проведеного соціологічного опитування 370 менеджерів 219 вітчизняних підприємств, що застосовують у своїй діяльності системи бюджетування на різних рівнях розвитку, дозволяють виокремити пріоритетні проблеми, що перешкоджають впровадженню та використанню бюджетних систем в організаціях (табл. 1).

Таблиця 1. Пріоритетні проблеми впровадження та використання бюджетування на вітчизняних підприємствах

Зміст проблем	Позитивні відповіді менеджерів, %
1. Недостатній рівень інформаційного забезпечення для розробки реалістичних бюджетів	37,1
2. Опір працівників розробці та виконанню бюджетів	31,3
3. Недостатня кваліфікація розробників та виконавців бюджетів	28,2
4. Відсутність сучасного технічного та програмного забезпечення	23,7
5. Наявність конфліктів, пов'язаних з розподілом ресурсів організації між різними підрозділами	20,0
6. Відсутність інформації про процедури та порядок розробки й реалізації бюджетів	16,3

Найбільш суттєвою проблемою використання бюджетування на вітчизняних підприємствах, як видно з табл. 1, визнано недостатній рівень інформаційного забезпечення для розробки реалістичних бюджетів. Ця проблема є комплексною і тісно пов'язана з відсутністю необхідних управлінських реєстрів, які можуть надати необхідну інформацію для розробки різних видів бюджетів, високим рівнем динамічності середовища функціонування, прихованням зацікавленими особами певної інформації тощо. Найбільш раціональними шляхами подолання даної проблеми на сучасному етапі є створення на підприємстві управлінських реєстрів, які забезпечать формування бази для обліку, систематизації та обробки вхідної інформації з метою побудови реалістичних бюджетів, та формування логічної моделі консолідування показників первинної документації; використання гнучкого чи неперервного методів бюджетного планування, що дозволяють розробляти бюджети з урахуванням зміни середовища функціонування.

Існування опору з боку працівників впровадженню бюджетних систем потребує особливої уваги з боку менеджерів інституційного рівня управління, хоча усі вищеперелічені проблеми тісно взаємопов'язані. За словами менеджера з розвитку бізнесу "Сіріалія Україна" О.Можаєвої, дуже важливо, щоб систему бюджетування в організації сприйняли усі (або хоча б лідерська більшість), оскільки у протилежному випадку ефект від неї буде мінімальним і не реалізовуватиметься у повній мірі розробка та консолідація бюджетів [3; 4]. Якщо організація є низькокерованою і її працівники не зацікавлені та не сприймають бюджетування як необхідної складової процесу управління, то впровадження бюджетних систем може не принести бажаних результатів, а, навпаки, ще погіршити ситуацію. Для подолання даної проблеми необхідно надавати працівникам повну інформацію щодо процедур реалізації бюджетування, переваг застосування даної управлінської технології, а також доцільно формувати мотиваційні механізми з метою розробки реалістичних бюджетів та виконання бюджетних показників.

Для підвищення кваліфікації працівників організації у сфері бюджетування існує декілька альтернативних варіантів, а саме:

- залучення спеціалістів з консалтингових компаній з метою проведення тренінгів для працівникам підприємств;
- набір на підприємство висококваліфікованих працівників з досвідом роботи з бюджетними системами;
- розробка на підприємствах цільових методичних видань, спрямованих конкретним підрозділам, з поясненням процедур бюджетування;
- створення на підприємстві бюджетного комітету, основною функцією якого на початкових етапах буде проведення інформаційної та роз'яснювальної роботи серед працівників організації з питань бюджетування тощо.

Вищеказані альтернативи також сприятимуть подоланню проблеми відсутності інформації про процедури та порядок розробки бюджетів в організації. Що ж стосується відсутності сучасного програмного та технічного забезпечення у сфері бюджетування, то доцільно зазначити, що на перших етапах впровадження бюджетних систем на вітчизняних підприємствах доцільно використовувати для розробки і консолідування бюджетів табличний процесор EXCEL, який міститься у кожному сучасному комп'ютері, що дозволяє відпрацювати та оптимізувати процедуру формування, аналізу та регулювання бюджетних показників. При цьому іноземні системи автоматизації бюджетування, які розробляються у високорозвинутих країнах (SAP/R3, BAAN IV, IFS та інші) для вітчизняних підприємств мають низку недоліків, а саме: низький рівень галузевої та ринкової адаптації, надлишковий аналітичний інструментарій, високу вартість (наприклад, середня вартість проекту впровадження, включаючи вартість ліцензії, технологічний консалтинг та підтримку, становить від 40 до 200 тис. дол. США) [6; 10; 13]. Відповідно такі системи є, як правило, доступними лише для великих фінансово могутніх підприємств та різних об'єднань. Серйозними конкурентами для таких систем є розробки російського виробництва ("Bplan", "Инталев: Бюджетное управление", "Контур Корпорация. Бюджет", "КИС: Бюджетирование") та вітчизняних програмістів ("Галактика", "ДІСК: універсальна облікова система + ФП + ПП", "Ме-

неджер-Олігарх”, “Менеджер-Інвестор”, “Менеджер-Стратег”, “Менеджер-Гроші”, “Менеджер-Фінанси” тощо), спеціалізовані програмні продукти яких за функціональними характеристиками та технологічним рівнем є достатньо привабливими з позиції високого рівня адаптивності, невисокої вартості, простоти в оволодінні.

Для уникнення та вирішення конфліктів, пов’язаних з розподілом ресурсів організації між різними підрозділами при формуванні бюджетів за центрами відповідальності необхідно насамперед забезпечити прозорість цільового розподілу організаційних коштів із відповідним обґрутуванням пріоритетних сфер, сформувати мотиваційні механізми та умови, що доволяють кожному підрозділу претендувати на перевищення лімітів ресурсного забезпечення, та створити єдиний координуючий орган, у ролі якого найчастіше виступає бюджетний комітет, який при вирішенні таких конфліктів буде дотримуватись загальноорганізаційної концепції розвитку.

Висновки

Підсумувавши вищезазначене, можна зробити певні висновки:

1. Впровадження та використання сучасної управлінської технології бюджетування на вітчизняних підприємствах сприяє підвищенню фінансової результативності, удосконаленню управління грошовими потоками, покращанню фінансового стану та формуванню систем менеджменту на якісно новому рівні. Але при цьому даний процес на вітчизняних підприємствах супроводжується низкою проблем, які на основі узагальнення літературних джерел та фактичних матеріалів систематизовано та об’єднано в такі групи: економічні, організаційні, технічні, соціальні, часові та інформаційні.

2. На підставі результатів проведеного соціологічного дослідження у формі анкетного опитування визначено перелік пріоритетних проблем, що ускладнюють впровадження та застосування бюджетування на вітчизняних підприємствах, а також запропоновано можливі напрями їх вирішення з урахуванням характеристик розвитку національної економіки.

Доцільно зауважити, що впровадження і застосування сучасних управлінських технологій на вітчизняних підприємствах, у тому числі і бюджетування, вимагає насамперед зростання загального рівня розвитку менеджменту. А це зумовлює необхідність пошуку дієвих шляхів вирішення кадрових, технологічних, технічних, ресурсних проблем, що формує перспективи подальших накових розробок за даним напрямом.

Література

1. Білик М.Д. Проблеми бюджетування на підприємствах України // Наукові праці НДФІ. — К.: НДФІ МФУ, 2003. — Вип. 3. — С. 168-176.
2. Голов С.Ф. Управлінський облік. Підручник. — К.: Лібра, 2003. — 704 с.
3. Горилей О. Бюджетная просчетность // Компаньйон. — 2002. — №42 (298).
4. Горилей О. Жизненная необходимость // Компаньйон. — 2002. — №42 (298).
5. Данилюк М.О., Лещій В.Р. Теорія і практика процесно-орієнтованого управління витратами. Наукове видання. — Івано-Франківськ: Місто НВ, 2002. — 248 с.
6. Земітан Г. Кому подходять российские системы // Фінансовий директор. — 2003. — №11.
7. Колиснык М. Рациональное бюджетирование, или дороги, которые мы выбираем // Компаньйон. Стратегии. — 2003. — №2. — С. 26-31.
8. Колиснык М. Руководство по осуществлению бюджетирования, или уроки езды на автомобиле // Компаньйон. Стратегии. — 2003. — №1. — С. 28-33.
9. Коммерческое бюджетирование / Бочаров В.В. — СПб.: Пітер, 2003. — 368 с.
10. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: Навч. посіб. — 2-е вид. доп. і перероб. — Львів: “Львівська політехніка” (Інф в центр “ІНТЕЛЕКТ+” Інституту післядипломної освіти), “Інтелект-Захід”, 2003. — 352 с.
11. Мейтленд И. Бюджетирование для нефинансовых менеджеров / Пер. с англ. под. редакцієй С.Л. Каныгина. — Дніпропетровск: Баланс-Клуб, 2002. — 204 с.

12. Партин Г.О. Бюджетування у системі управління витратами підприємства // Фінанси України. — 2003. — №5. — С. 50-53.
13. Сем'я нот менеджмента. — 5-е изд., доп. — М.: ЗАО “Журнал Эксперт”, 2001. — 656 с.
14. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб’єктів господарювання: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2003. — 554 с.
15. Хруцкий В.Е., Сизова Т.В. Гамаюнов В.В. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 400 с.

Мирончук Т.В.

Національний університет „Львівська політехніка”

МОДЕЛІ ЗДІЙСНЕННЯ ПЕРІОДИЧНИХ ФРАНЧАЙЗИНГОВИХ ПЛАТЕЖІВ

Анотація

Розглянуто сутність франчайзингових платежів. Проведено систематизацію існуючих моделей здійснення періодичних франчайзингових платежів шляхом розробки їх класифікації. Охарактеризовано кожний із запропонованих видів моделей здійснення періодичних франчайзингових платежів.

Summary

In the article the essence of franchise payments is reviewed, systematization of existent models of performing the franchise payments by working out its classification is realized, characteristics of each of the proposed types of models of performing the franchise payments are shown.

Ключові слова: франчайзинг, франчайзер, франчайзі, франчайзинговий пакет, франчайзингові платежі, першопочатковий внесок, періодичні платежі (роялті).

Вступ

Однією із сучасних тенденцій розвитку української економіки є дедалі ширше використання вітчизняними суб’єктами підприємницької діяльності франчайзингової форми організування бізнесу. Сутність франчайзингу полягає в наданні одним суб’єктом підприємницької діяльності (франчайзером) прав на використання своєї торговельної марки, технологій, ноу-хау, системи ведення бізнесу іншому суб’єкту підприємництва (франчайзі) на визначених умовах.

. Зважаючи на те, що для нашої держави франчайзинг є порівняно новим явищем, для якого ще недостатньо вироблено адекватних реаліям вітчизняної економіки теоретичних та методологічних позицій, суб’єкти господарювання, що мають намір вступити у франчайзингові відносини, часто стикаються з проблемою відсутності механізмів прийняття обґрунтованих рішень стосовно ряду аспектів франчайзингової форми організування діяльності. Одним з таких аспектів є франчайзингові платежі, які являють собою здійснювані з боку франчайзі на користь франчайзера виплати за отримане право користування об’єктами інтелектуальної власності останнього та за поставлені франчайзером матеріальні цінності й надані послуги відповідно до умов франчайзингової угоди. Таким чином, актуальним є проведення теоретичних та методологічних розробок, які би дозволяли учасникам франчайзин-

гових відносин приймати обґрунтовані рішення стосовно розміру, порядку нарахування і сплати франчайзингових платежів.

Проблема франчайзингових платежів висвітлюється у працях ряду науковців, що проводять дослідження у сфері франчайзингу. Серед них, роботи А.Цират [9], Я.Мюррея [6], А.Виноградської [2], Д.Землякова та М.Макашева [4], А.Сулеєвича [7], Л.Шульгіної [10], І.Мінєєвої [5], С.Хазова [8] та інших. Аналіз та узагальнення публікацій зазначених авторів дозволяє визначити сутність та види франчайзингових платежів, їх місце і роль у механізмі формування відносин франчайзингу.

Франчайзингові взаємовідносини передбачають укладання їх учасниками угоди, згідно з умовами якої франчайзер надає для франчайзі так званий франчайзинговий пакет, який в найбільш поширеному варіанті включає в себе право користування об'єктами інтелектуальної власності франчайзера (торговельною маркою, торговельним знаком, логотипами, технологіями, ноу-хау, методами ведення підприємницької діяльності), а також визначений набір товарів і послуг (необхідне обладнання, інвентар, консультаційні послуги, навчальні курси тощо), що надаються з боку франчайзера на користь франчайзі як на етапі створення франчайзингового підприємства, так і протягом усього терміну його функціонування. В обмін на отриманий франчайзинговий пакет франчайзі повинен сплатити визначеного розміру винагороду. Така винагорода сплачується у вигляді франчайзингових платежів.

Виділяють два види франчайзингових платежів: першопочатковий внесок (одноразова виплата, що здійснюється зазвичай при підписанні франчайзингової угоди); періодичні платежі або роялті (періодичні виплати, які здійснюються протягом всього терміну дії франчайзингової угоди).

Аналіз літературних джерел не дозволив виявити єдиного переліку тих складових франчайзингового пакету, які оплачуються шляхом перерахування на користь франчайзера першопочаткового внеску, а які — шляхом сплати роялті. Пояснюється це тим, що подібний розділ франчайзингової винагороди визначається внутрішньою політикою компанії-франчайзера, а також домовленістю сторін франчайзингової угоди. Можливими є випадки, коли весь розмір франчайзингової винагороди сплачується у вигляді лише першопочаткового внеску або лише періодичних відрахувань. Тим не менше, значна більшість франчайзингових угод передбачає присутність обох видів франчайзингових платежів. При цьому, першопочатковий внесок встановлюється у вигляді фіксованої суми грошових коштів і, як вже зазначалося, сплачується під час укладання франчайзингової угоди. Що стосується періодичних платежів, то порядок їх встановлення, нарахування та сплати вимагає ретельного дослідження.

Аналіз наукових праць за проблемою дозволив виявити існування ряду моделей здійснення періодичних франчайзингових платежів, які різняться між собою способами нарахування платежів, способами та періодичністю їх сплати. При цьому, в літературних джерелах розгляд різних моделей сплати роялті проводиться без будь-якої їх систематизації за подібними характеристиками. Відсутність такої систематизації, на думку автора, ускладнює процес обрання учасниками франчайзингових відносин обґрунтованих моделей здійснення періодичних франчайзингових платежів.

Постановка завдання

З огляду на вище сказане, ціллю дослідження є систематизація використовуваних на практиці, а також теоретично можливих моделей здійснення періодичних франчайзингових платежів шляхом розроблення їх класифікації.

Методологія

Інформаційною базою дослідження є праці вітчизняних і зарубіжних науковців за проблемою, а також присвячені проблемам франчайзингу матеріали періодичних видань. Для досягнення поставленої у роботі задачі було використано такі методи наукового дослідження: порівняльного аналізу, систематизації та узагальнення (для розроблення класифікації моделей здійснення періодичних франчайзингових платежів); графічного моделювання (для наочного представлення результатів дослідження).

Результати дослідження

Аналіз існуючих моделей здійснення періодичних франчайзингових платежів дозволив сформулювати такі найбільш доцільні ознаки їх класифікації: періодичність здійснюваних виплат, порядок нарахування платежів та порядок їх стягнення (рис.1).

В основу поділу моделей здійснення періодичних франчайзингових платежів за ознакою періодичності проведення платежів покладено період часу, який розмежовує послідовно здійснювані відрахування. Таким періодом часу може бути рік, квартал, місяць, декада, тиждень тощо. Відповідно, за вказаною ознакою пропонується виділяти *моделі щорічних, щоквартальних, щомісячних, подекадних, щотижневих та ін. відрахувань*. На практиці найбільшого поширення набуло використання моделей щомісячних та щотижневих відрахувань, які справедливо врівноважують фінансові зобов'язання франчайзі та ризик франчайзера. Слід відзначити, що франчайзери схильні до використання тих моделей здійснення платежів, які передбачають більш короткі періоди часу між послідовно здійснюваними відрахуваннями. Такі моделі забезпечують франчайзеру більш рівномірне надходження грошових коштів у компанію, а також позбавляють недоліку, пов'язаного зі зниженням реальної вартості грошових коштів у часі. Крім того, якщо франчайзингові платежі нараховуються у вигляді відсотка від прибутку або виручки франчайзингового підприємства, то вища періодичність їх сплати забезпечує франчайзера постійною інформацією щодо результатів діяльності його франчайзі і, таким чином, дозволяє негайно реагувати на перші ознаки можливих проблем.

За ознакою порядку нарахування періодичних франчайзингових платежів пропонується виділяти моделі комісійного, фіксованого, умовно-фіксованого та комбінованого нарахування платежів.

Моделі комісійного нарахування платежів передбачають встановлення розміру періодичних франчайзингових відрахувань у вигляді визначеного відсотку від певного показника. Таким показником (базою нарахування) може бути:

- прибуток франчайзингового підприємства;
- виражений в грошових одиницях обсяг реалізованої продукції, виконаних робіт, наданих послуг (виручка) франчайзингового підприємства;
- виражений в грошових одиницях обсяг закуплених у франчайзера матеріалів, сировини (використання цього показника є можливим у випадку, якщо згідно з умовами франчайзингової угоди франчайзі зобов'язаний закуповувати визначені матеріали, сировину, інгредієнти, комплектуючі у франчайзера);
- інші показники.

Використання в якості бази нарахування періодичних франчайзингових платежів прибутку або виручки франчайзі надає для франчайзера додаткову перевагу, яка полягає у його можливості відслідковувати рівень прибутку чи обсягів продажу кожного з франчайзингових підприємств і, таким чином, порівнювати індивідуальні показники різних франчайзі. На думку автора, прибуток франчайзингового підприємства є більш адекватною базою нарахування періодичних франчайзингових платежів, порівняно з його обсягами реалізації. Адже у випадку нарахування роялті у вигляді відсотку від прибутку франчайзингового підприємства абсолютний розмір здійснюваних франчайзі виплат безпосередньо залежатиме від фінансового результату діяльності останнього. Використання ж обсягу реалізації продукції франчайзингового підприємства в якості бази нарахування роялті створює можливості для виникнення ситуації, коли франчайзі змушений буде відраховувати платежі франчайзера навіть за умови збитковості своєї діяльності. Тим не менше, на практиці найбільшого поширення набули моделі встановлення періодичних франчайзингових платежів у вигляді відсотку від виручки франчайзі. Це можна пояснити більшими можливостями франчайзера відслідковувати правильність наданих франчайзі даних щодо обсягів реалізації продукції франчайзингового підприємства, ніж даних щодо його прибутку.

Використання в якості бази нарахування роялті обсягу закуплених франчайзинговим підприємством у франчайзера сировини та матеріалів, хоча й надає франчайзеру гарантії щодо правильності нарахування франчайзингових платежів, рідко зустрічається на практиці.

МОДЕЛІ ЗДІЙСНЕННЯ ПЕРІОДИЧНИХ ФРАНЧАЙЗИНГОВИХ ПЛАТЕЖІВ

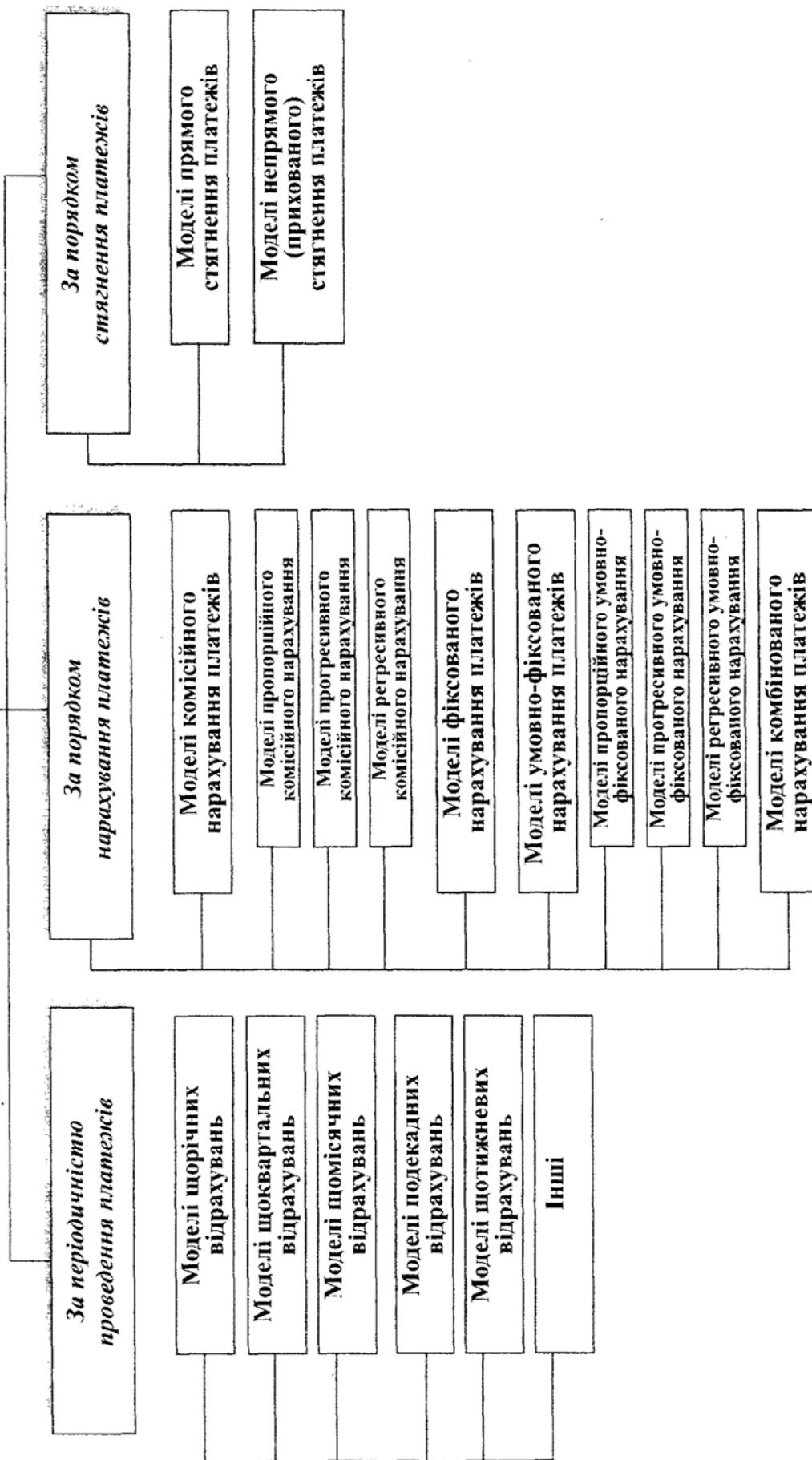


Рис.1. Класифікація моделей здійснення періодичних франчайзингових платежів

Пояснюється це, в першу чергу, тим, що при використанні таких моделей здійснення періодичних франчайзингових платежів завжди існує ризик того, що деякі франчайзі купуватимуть частину необхідних сировини й матеріалів у інших постачальників без відома франчайзера, позбавляючи в такий спосіб останнього належних йому надходжень. Крім того, сировина і матеріали, закуплені франчайзинговим підприємством з альтернативних джерел, можуть не відповісти встановленим стандартам якості франчайзера, а це тягне за собою небезпеку втрати репутації торговельної марки франчайзера.

Окрім вище розглянутих, в якості бази нарахування роялті можуть бути використані й інші показники. Як приклад, розглянемо модель здійснення періодичних франчайзингових платежів, використовувану ВАТ “Торговий дім “Воронін-Україна” по відношенню до своїх франчайзі. Фінансовий аспект сутності виробленої цією компанією моделі франчайзингу полягає у відсутності першопочаткового внеску і в нарахуванні роялті у вигляді визначеного відсотку (10-25%) від обсягу реалізації франчайзинговим підприємством супутніх товарів інших виробників (з виручки, отриманої від реалізації товарів під торговельною маркою “Михаїл Воронін”, нічого не стягується) [1].

Зазвичай на практиці розмір відсотку періодичних відрахувань встановлюється під час укладання франчайзингової угоди і не змінюється протягом всього терміну її дії. Однак іноді договором франчайзингу може бути передбачена зміна розміру цього відсотку по роках діяльності франчайзингового підприємства або залежно від величини показника, що є базою нарахування роялті.

Зважаючи на це, пропонується виділяти три види моделей комісійного нарахування періодичних платежів:

- моделі пропорційного комісійного нарахування (передбачають незмінність ставки відсотка періодичних відрахувань протягом всього терміну дії франчайзингової угоди);
- моделі прогресивного комісійного нарахування (передбачають зростання ставки відсотка періодичних відрахувань по роках діяльності франчайзингового підприємства або в міру зростання величини показника, що є базою нарахування);
- моделі регресивного комісійного нарахування (передбачають зниження ставки відсотка періодичних відрахувань по роках діяльності франчайзингового підприємства або в міру зростання величини показника, що є базою нарахування).

Моделі прогресивного комісійного нарахування дозволяють знизити тиск фінансових зобов’язань на франчайзі в перші роки його діяльності (у випадку використання моделей, що передбачають зростання ставки роялті по роках діяльності франчайзингового підприємства) або в періоди низького рівня результативності діяльності (у випадку використання моделей, що передбачають зростання ставки роялті в міру зростання величини показника, що є базою нарахування роялті і прямо чи опосередковано відображає результати діяльності франчайзі).

В свою чергу, використання моделей регресивного комісійного нарахування, що передбачають зниження ставки роялті по роках діяльності франчайзингового підприємства, дозволяє франчайзеру знизити рівень ризику виникнення у його франчайзі, які вже набули необхідного досвіду ведення підприємницької діяльності, бажання розірвати відносини з франчайзером та розпочати власний бізнес. Крім того, моделі регресивного комісійного нарахування, що базуються на встановленні ставок роялті, які знижуються в міру зростання визначеного показника, що є базою нарахування роялті і прямо чи опосередковано відображає результати діяльності франчайзингового підприємства, стимулюють франчайзі до підвищення результативності своєї діяльності.

Моделі фіксованого нарахування платежів передбачають встановлення розміру періодичних франчайзингових платежів у вигляді вираженої в грошових одиницях фіксованої величини щорічних, щоквартальних, шомісячних або ін. відрахувань. На практиці такі моделі використовуються рідко. Їх основний недолік для франчайзі полягає в обтяжливості здійснення періодичних відрахувань на початковому етапі діяльності. Франчайзер, в свою чергу, при використанні таких моделей здійснення періодичних франчайзингових платежів отримуватиме сталу суму доходів від діяльності своїх франчайзі, навіть в тому випадку, коли

останні суттєво збільшать свої товарообороти. Крім того, періодичні відрахування у вигляді фіксованої суми не надають франчайзеру інформації щодо результатів господарської діяльності його франчайзі.

Можливою модифікацією моделей фіксованого нарахування платежів може бути встановлення франчайзером граничного мінімального або максимального значення певного показника (зазвичай обсягу реалізації продукції франчайзингового підприємства), досягнення якого звільняє франчайзі від необхідності сплачувати встановлену фіксовану величину роялті (такий порядок нарахування періодичних платежів використовується російською фірмою "1С" по відношенню до своїх франчайзі).

Своєрідним поєднанням моделей комісійного та фіксованого нарахування платежів є **моделі умовно-фіксованого нарахування**. Подібно до моделей комісійного нарахування вони передбачають залежність величини роялті, що підлягає сплаті, від розміру визначеного показника, що характеризує певний аспект діяльності франчайзі (найчастіше обсягу реалізації та прибутку франчайзингового підприємства). Подібно ж до моделей фіксованого нарахування вони передбачають встановлення постійної величини розцінки, яка використовується для визначення розміру необхідних відрахувань на користь франчайзера.

Відповідно до моделей умовно-фіксованого нарахування розмір періодичних франчайзингових платежів визначається як добуток встановленої франчайзером фіксованої величини платежу (розцінки) за кожну умовно прийняту одиницю певного показника на досягнуту франчайзі кількість таких одиниць цього показника за визначений період часу.

Для кращого розуміння сутності моделей умовно-фіксованого нарахування платежів розглянемо умовні приклади їх використання. Так, якщо договором франчайзингу визначена розцінка роялті в розмірі 500 грн. за кожну тисячу штук реалізованих товарів, то у випадку реалізації франчайзинговим підприємством 5000 штук товарів за місяць розмір роялті, що необхідно сплатити в кінці місяця, складатиме 2500 грн. (500 грн/тис^{*}5тис). Іншими прикладами можуть бути: встановлення розцінки роялті за певний виражений в грошових одиницях обсяг реалізованої франчайзинговим підприємством продукції, за визначений розмір прибутку франчайзингового підприємства тощо.

Зважаючи на те, що величина розцінки роялті може бути як незмінною протягом всього терміну дії франчайзингової угоди, так і змінюватись по роках діяльності франчайзингового підприємства або в міру зміни величини показника, стосовно якого розцінка встановлена, подібно як і у випадку з моделями комісійного нарахування платежів пропонується виділяти три види моделей умовно-фіксованого нарахування: моделі пропорційного, прогресивного та регресивного умовно-фіксованого нарахування платежів.

Іншим варіантом поєднання моделей комісійного та фіксованого нарахування періодичних франчайзингових платежів є **моделі комбінованого нарахування**. Їх сутність полягає у встановленні франчайзером відсотка роялті, бази його нарахування, а також мінімальної (або максимальної) величини платежів за певний період часу. Наприклад, періодичні місячні платежі становлять 3% від товарообороту франчайзингового підприємства, але не менше 1000 грн.

За ознакою порядку стягнення пропонується виділяти два види моделей здійснення періодичних франчайзингових платежів: моделі прямого стягнення та моделі непрямого (прихованого) стягнення платежів.

Відповідно до **моделей прямого стягнення періодичних платежів** франчайзі у визначений час перераховує на користь франчайзера платіж визначеного розміру. Така система розрахунків є прозорою і тому широко використовується на практиці.

Моделі непрямого (прихованого) стягнення платежів передбачають включення роялті до складу інших здійснюваних з боку франчайзі на користь франчайзера виплат. Зазвичай такими виплатами є розрахунки за поставлені франчайзером сировину й матеріали. В цьому випадку періодичні франчайзингові платежі включаються у вигляді націнки до вартості цих ресурсів. При цьому, франчайзі може і не знати точного розміру такої націнки, що дає йому підстави для сумніву стосовно обґрутованості розміру тих сум, які він сплачує франчайзеру за поставлені сировину і матеріали.

Використання франчайзером моделей непрямого стягнення роялті стимулює франчайзи шукати способи уникнення здійснення франчайзера виплат, які містять у собі франчайзингові платежі (наприклад, використовувати альтернативні джерела поставок сировини, матеріалів, комплектуючих, інгредієнтів без відома франчайзера тощо).

Перевагою моделей непрямого стягнення платежів є їх здатність завдяки позбавленню франчайзі необхідності явно перераховувати роялті на користь франчайзера притупити психологічну настроєність тих франчайзі, які набули необхідного досвіду ведення бізнесу, позбавитись залежності від франчайзера шляхом розірвання взаємовідносин з ним.

Висновки

Наукова новизна одержаних результатів полягає у розробленні класифікації моделей здійснення періодичних франчайзингових платежів. Така класифікація може бути використана франчайзерами та франчайзі в процесі вибору ними тих моделей здійснення періодичних платежів, які найбільше відповідатимуть їх інтересам, виду діяльності, умовам франчайзингової угоди, умовам ведення підприємницької діяльності в країні базування тощо.

Подальші дослідження автора в напрямку поставленої проблеми стосуватимуться розробки методичних рекомендацій з встановлення оптимального співвідношення між розмірами першопочаткового внеску та періодичних франчайзингових платежів.

Література

1. Андрощук С. Твердая выгода мягкого франчайзинга // Компаньон. — 2002. — №26 (282). — С.42-44.
2. Виноградська А.М. Комерційне підприємництво: сучасний стан, стратегії розвитку: Монографія. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 807с.
3. Деев А. Франчайзинговый фаст-фуд // Компаньон. — 2002. — №26 (282). — С.45-47.
4. Земляков Д.Н., Макашев М.О. Франчайзинг. Интегрированные формы организации бизнеса: Учеб. пособие для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. — 142с.
5. Минеева И. Миры российского франчайзинга // Новости торговли. — 2000. — №1-2. — С.12-13.
6. Мюррей Я. Франчайзинг / Пер. с англ. к.э.н. К.Любимова. — СПб.: Питер, 2004. — 144с.
7. Сулеєвич А. Підводні рифи модної бізнес-моделі, або Критичний погляд на франшизу для малих і середніх підприємств // Синергія. — 2003. — №1 (5). — С.34-41.
8. Хазов С. Под крылом франчайзинга // Новости торговли. — 2000. — №1-2. — С.11-12.
9. Цират А.В. Франчайзинг и франчайзинговый договор: Учебн.-практ. пособие. — К.: Истина, 2002. — 240с.
10. Шульгіна Л.М. Франчайзинг в українській індустрії гостинності: бути чи не бути? // Маркетинг в Україні. — 2001. — №1. — С.15-18.

С.О.Нечепуренко

Національний університет „Львівська політехніка”

ФРАНЧАЙЗІНГ – ЯК ЕФЕКТИВНА ФОРМА ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ

Анотація

В даній статті розглядаються фактори становлення франчайзінгових відносин великих і маліх фірм на основі аналізу закордонного досвіду франчайзінгу. Окреслюється франчайзінг в якості зовнішньоекономічного партнерства.

Summary

In the given article the reasons of a becoming franchising of attitudes between large and small corporation on the basic of analysis franchising of oversets, experience are esteemed. The characteristic as form of partnership franchising an external economic.

Ключові слова: франгайзінг, підприємство

Вступ

В умовах творення ринкових структур в Україні все більш актуальним стає виявлення закордонного досвіду підприємницької діяльності різноманітних фірм та його адаптація до специфіки сучасного етапу українського бізнесу. Зокрема, особливого значення в науково-прикладному аспекті набуває аналіз високоефективної і відомої в усьому світі технології бізнесу як франчайзінг.

Постановка проблеми

Слід зазначити, що різноплановість франчайзінгових відносин викликало множину підходів в визначенні їх суті. В самому елементарному трактуванні франчайзінг (від французького терміна – franchise) означає пільгу, привілею, яку-надає велика корпорація малій фірмі. Так, з позицій російського вченого Новосельцева О. франчайзінг являється певним типом організації бізнесу, передбачає створення широкої сітки однотипних підприємств, які мають єдину торгівельну марку (бренд), виконують однакові умови, стиль, методи і форми продажу товарів, надання послуг, найбільш важливими з них: єдині вимоги до якості товарів (послуг), єдині ціни, які встановлюються й регулюються централізовано.

Франчайзингова асоціація Великобританії (British Franchise association) дає визначення франчайзінгу як конкретної ліцензії, яка видається франчайзером (великою компанією) франчайзі (малій фірмі) на взаємовигідних умовах. [6]. На думку Короленко, суть франчайзінгу зводиться до наступного: в обмін на переваги на практиці перевіреної концепції ведення бізнесу з відносно відомою торгівельною маркою франчайзі ділиться з франчайзером часткою свого прибутку [5]. Франчайзінг розглядається також в якості одного з методів клонування бренда, який особливо привабливий для ринків швидкого розвитку Emerging markets [4]. Професор Варшавської школи економіки О. Сулаєвич [15] визначає, франчайзінг як узгоджене поєднання знань, навичок, торгівельної марки франчайзера та капіталу і підприємницької енергії тримача франшизи.

Незважаючи на багатогранність точок зору стосовно сутності франчайзінгу акцент необхідно зробити на аналізі його конкретних форм і видів та привабливості модної бізнес-моделі для управлінських підприємців.

Результати дослідження

Франчайзінг, як форма організації і ведення підприємницької діяльності сягає своїм корінням в середньовічну Англію. Свідченням тому являється існування в сучасності старовинних франшиз, які надають право отримувати ринки, проводити ярмарки тощо. Okрім того на сучасному етапі функціонує система “зв’язаних домів”, що виникла в XVII століт-

ті і використовується пивоварами. Однак, відносини франчайзінгу зобов'язані своєму виникненню і популярністю не континентальній Європі, а США. Так, американська компанія „Зінгер” в 1851 році почала практикувати заключення контрактів на франчайзінг, які явились прообразом сучасних франчайзінгових відносин, що надало можливість з більшою легкістю освоювати нові технології, до цього часу недоступні із-за великих факторів витрат і факторів ризику. Аналогічна система франчайзінгу була розроблена і запроваджена в 1898 році компанією Дженерал Моторс, за якою так звані фрайчайзі (малі фірми) отримали право продавати тільки продукцію даної корпорації франчайзера, були зобов'язані вкласти в бізнес свій власний капітал для забезпечення високого рівня обслуговування і підтримки іміджу фірми — продавця франшиз.

Виправдана ефективність франчайзінгу призвела до його розповсюдження американських нафтопереробних і автомобільних компаній. Так, нафтопереробні компанії, здаючи в оренду фірмам франчайзі свої бензоколонки, мали можливість отримувати своєрідну ренту, а також популяризувати імідж компанії. З другого боку, малі фірми (франчайзі) були спроможні встановлювати ціни з врахуванням місцевих умов. Як результат вказаної взаємодії франчайзера і франчайзі було збільшення рівня продаж продуктів нафтопереробки, зокрема, машинного палива, а отже і зростання прибутків, що являється метою будь-якого бізнесмена, як винагороди за його підприємницький талант, ризик тощо.

На початку ХХ століття франчайзінг, як економічно ефективний метод розширення бізнесу, почав використовуватися в індустрії пляшкових безалкогольних напоїв такими компаніями, як “Coca-cola”, “Pepsi”, “7-Up”.

Слід підкреслити, що всі вище перераховані приклади використання технології франчайзінгу, можна охарактеризувати як початковий етап становлення франчайзінгових відносин в практиці діяльності закордонних компаній. В контексті сказаного, франчайзінг трактувався як ефективний метод розподілу продукції та послуг. Внаслідок цього франчайзінг названого етапу правомірно визначити в якості первинного, вихідного, тобто традиційного.

Другий етап розвитку франчайзінгу припадає на 50-ті роки ХХ століття. Коли з'являється нове, а точніше друге покоління франшиз, що розглядаються і реалізуються як особливий метод ведення комерційної діяльності таким чином, щоб франчайзер отримував додаткову вигоду від швидкого зростання при обмеженому рівні ризику, а франчайзі входив в перевірену комерційну систему з гарантованою можливістю отримання доходу.

Дана система франчайзінгу пов'язана з діяльністю таких фірм, як McDonald. Вказані особливості названого франчайзінгу дають обґрунтовані підстави для його означення в якості класичного типового, що існує і в сучасності.

Необхідно підкреслити, що початковий період становлення успішного розвитку класичного франчайзінгу супроводжувався певними негативними явищами практичного характеру, які в деякій мірі тимчасово компрометували саму ідею даної бізнес-моделі. Причинами останнього явилися:

- ✓ відсутність досконалої системи правового захисту франчайзінгових відносин та їх регулювання;
- ✓ створення тимчасово діючих франчайзінгових компаній з метою наживи і швидкого зникнення з ринку після її отримання;
- ✓ поява нежиттєздатних фірм, які швидко збанкрутівали і зменшували масу дочірніх компаній.

Перераховані вище негативні процеси на шляху реалізації франчайзінгу були в значній мірі нівелювані в результаті створення в 60-тих роках ХХ століття Міжнародної (IFA) і Європейської (EFF) франчайзінгових Асоціацій, що послужило правовому захисту систем франчайзінгу. Внаслідок цього почався бурхливий розвиток франчайзінгу (зокрема в США) як форми становлення, розвитку і розширення малого і середнього підприємництва. Достатньо сказати, що на основі франчайзінгу в цей час почалися відкриватися міні-отелі, хімчистки, пральні, невеличкі магазини, пункти автосервісу, ресторани, кафе швидкого обслуговування тощо.

Таким чином, є сенс період 60-70 років ХХ століття виділити як самостійний окремий етап в розвитку франчайзінгу і означити його в якості формоутворчого, підприємницького. В США франчайзинговими угодами охоплено більше 800 тис. малих фірм, щорічно їх число збільшується приблизно на 25-30 тис. Їх обіг склав в 1988 році більше 650 млрд. доларів [3].

Франчайзінг на сучасному етапі виступає як найбільш швидкозростаюча форма організації бізнесу. Про її динамізм, наприклад, говорять результати діяльності таких компаній як Альфа Графікс та Баскін Робінс. Так, перший був відкритий в 1970 р. в штаті Аризона, в 1980р. — 8 салонів, дистрибуторська сітка була розширенна до 100 підприємств. На 1986р. припадає відкриття перших міжнародних салонів, які до 1967 року розповсюдилися в 23 іноземних державах (рис.1).

Високий динамізм характерний і для розгалуження підприємств компанії Баскін-Робінс.

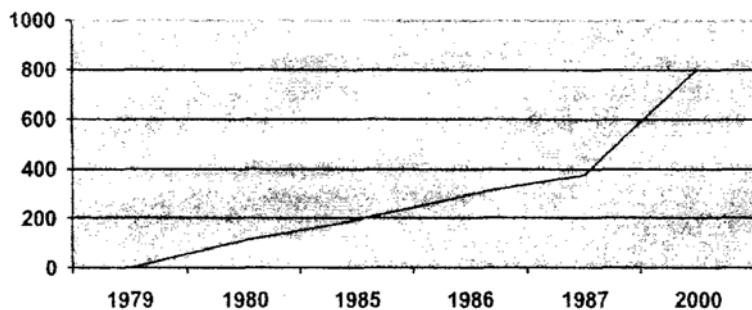


Рис. 1. Динаміка відкриття салонів Альфа-Графікс

Яка в 1945 році відкрила перше кафе морозива, а на даний момент вони розповсюжені в 52 країнах світу і їх загальна на кількість досягла 4 тис. (рис2)

Фірми франчайзі під трендом Альфа-Графікс діють також в Україні. Окрім того, в струк-

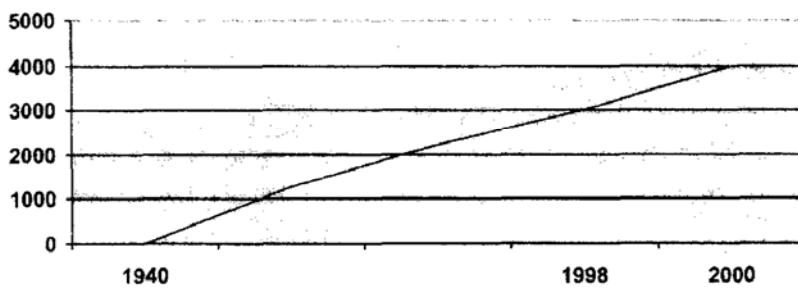


Рис. 2 Динаміка розвитку підприємств - франчайзі корпорації Баскін-Робінс

турі українського бізнесу створюється дистрибуторська сітка компанії Баскін Робінс. Так, відкрилися кафе названого франчайзера в Одесі, Дніпропетровську тощо.

Успішно працюють також такі відомі франчайзингові компанії США, як Subway, Pizza Hut, Burger, King, Radio Sach тощо. В цілому в наші дні в США працює 1700 фірм - франчайзерів [4].

При цьому об'єм роздрібних продаж компаніями, що працюють на базі франчайзингу в 1997 році досягнув більше, ніж 650 млрд. доларів. Окрім того, дана форма малого бізнесу створює американській економіці 12% валового внутрішнього продукту, і своєю часткою перевищує 40% загального об'єму торгівлі ринку США, задіявши в свою систему сумарно 7,25 млн. співробітників.

Лідуючи в американському підприємницькому секторі, франчайзінг набув значного поширення і в інших країнах світу. Так, в Європі на першому місці Німеччина, де функціонує 530 франчайзерів, що ліцензували 22 тисячі фірм - франчайзі. В Данії, яка виступає в

ролі аутсайдера, нараховується 98 материнських компаній і 2 тисячі фірм - франчайзі [4].

Поширення франчайзінгових відносин призвело до виникнення цілісних концепцій франчайзінгу, серед яких можна виділити наступні: американська; італійська; французька.

В американській моделі франчайзінгу існує два блоки: великої корпорації (франчайзера) і малої фірми (франчайзі).

В блок франчайзі входить складово: первинний внесок - для отримання прав на використання торгівельної марки, девізу тощо; постійні внески, як плата за поточне керівництво; внески на цілі маркетингу і збути; виконання прийнятих форм і методів роботи, стандарти якості.

В другому блокі - блокі франчайзера функціонально виділені наступні компоненти: здійснення навчання по управлінню і веденню справи; постійна динаміка в підготовці і перевідготовці кадрів; надання консультивативної допомоги по проблемах управління та маркетингу.

Звідси, аналіз американської моделі показує, що головний акцент в системі франчайзінгу зроблений на взаємовигідних договірних відносинах. Для французької доктрини франчайзінгу притаманні як риси американської моделі, так і своя специфіка. Відмінність французького франчайзінгу зводиться до того, що постійні внески за поточне керівництво і навчання, а також внески на цілі маркетингу і збути, являються фіксованою сумою і право використання торгівельної марки не обмежується терміном дії контракту, а закріплюється за тримачем франшизи назавжди.

Стосовно італійського варіанту франчайзінгу, він розглядається Італійською Асоціацією франчайзінгу як форма тривалого співробітництва між підприємцями для розповсюдження товарів і послуг, юридичне і фінансове незалежних один від одного, що укладають між собою угоду, за якою з одного боку франчайзер надає тримачу франчайза (оператору) виключне право на створення і збут певних видів товарів і послуг під його торгівельною маркою на конкурентному ринку.

Окрім того, функціонально в обов'язки франчайзера входить надання різної допомоги (консультивативної, бухгалтерської, рекламної), які дозволяють оператору керувати своїм бізнесом за взірцем головної фірми. З іншого боку, тримач франчайза (франшизи) бере на себе зобов'язання дотримуватися економічної політики франчайзера, підвищувати престиж фірми безпосередньо на взаємних інтересах партнерів і споживачів та виконуючи умови контракту.

Незважаючи на різноманіття моделей франчайзінгу в різних країнах світу і їх найрізноманітніших форм, система договірних відносин на сучасному етапі побудована Е цілому на використанні двох різновидів: "Продукт і торгівельна марка"; "Бізнес-формат".

Специфіка першої системи договірних відносин зводиться до того, що тримачу франчайзи (франшизи) гарантується право продажу товарів і послуг франчайзера всередині певної території, використовуючи торгівельну марку. З іншого боку тримач франшизи отримує певну частку від об'ємів продаж, але одночасно він ризикує, реалізовуючи товари і послуги.

В даному відношенні типовими прикладами франчайзінгу "продукт - торгівельна марка" являється діяльність таких відомих компаній, як: "Кока-кола", "Пепсі-кола", італійського концерну Де-Бenedettі, в структуру якого входять підприємства "Сасіб" (автомашини обладнання), "Валео" (деталі автомобілів), "Сосьєтє Женераль де бельжик", "Банка агрікола мілонеза" та інші.

Серед французьких компаній, які використовують систему франчайзінгових відносин по типу "продукт - торгівельна марка", слід назвати транспортні фірми "Jagorog", "Suqariges" тощо.

Названа форма франчайзінгу, яка побудована на використанні формули "продукт - торгівельна марка" на сучасному етапі в цілому в світі становить менш ніж 30% від всіх франчайзінгових груп [3].

На перший план, останнім часом, виступає корпоративна форма франчайзінгу "бізнес-формат". Аналіз даної форми франчайзінгових відносин в практиці закордонних компаній показує, що окрім використання торгівельної марки, продукції і послуг вона передбачає

підключення фірми-оператора в повний цикл господарської діяльності головної компанії.

В даному контексті підприємства - тримачі франчайзи діють відповідно до ринкової стратегії корпорації, з її правилами планування і організації управління, притримуються технічних вимог, стандартів і умов забезпечення якості, беруть участь в програмах навчання і розвитку виробництва, в єдиній системі обміну інформацією і повністю відповідають за економічні результати своєї роботи.

З іншого боку франчайзер надає підприємствам-операторам необхідну допомогу, певні консультивативні послуги.

Прикладом використання франчайзінгової моделі "бізнес-формат" може бути діяльність фірми "Макдональдс", яка на даному етапі являється потужною транснаціональною компанією, що обслуговує на своїх 12 тис. підприємств в різних країнах світу сотні мільйонів клієнтів [1].

Франчайзінгова система "бізнес-формат" відіграє домінуючу роль в економіці США. Достатньо відмітити, що на початок 90-х років кількість підприємств, які працюють по "бізнес-формату франчайзінгу" збільшилось в два рази порівняно з 1982 роком (коли вони становили 42% від всіх франчайзінгових підприємств). Саме на називану форму договірних відносин приходиться основне зростання франчайзінгу в цілому, і саме з нею пов'язані можливості організації власної справи дрібними підприємцями.

Дослідження показують, що франчайзінг постійно розвивається, видозмінюється, структурно вдосконалюється. Так, виникнувши в США, франчайзінг розповсюджився в Європі, набувши певних трансформацій. Наприклад, в Італії він розвивається в двох напрямках: 1. "Італійський варіант"; 2. "Варіант франчайзера іноземного підприємства".

В першому випадку учасниками угоди являються італійці, в другому варіанті - франчайзером являється велике іноземне підприємство, а операторами - дрібні італійські фірми. Наприклад, за останнім названим варіантом франчайзінгу працюють компанія "Кока-кола", готельна корпорація Hilton. Франчайзером на території Італії виступає також американська корпорація УРІМ, яка володіє розгалуженою сіткою супермаркетів.

В сфері діяльності названою компанії покупець франшизи отримує право на закупку товарів для свого магазину франчайзера по пільговим цінам, а також повинен притримуватися продажних цін та правил, які встановлені УРІМ.

Слід підкреслити, що найбільшого розповсюдження в Італії набув італійський варіант франчайзінгу. За італійським варіантом функціонують такі фірми, як Vege, Halia Magazzini, Oviese, Benatton.

Всі перераховані вище моделі договірних відносин мають характеристики класичного франчайзінгу, який останнім часом змістився в напрямку забезпечення франчайзера додатковими можливостями швидкого розвитку з найменшими витратами.

Серед множини варіантів класичного франчайзінгу можна виділити три із них, які найчастіше використовуються на практиці: регіональний франчайзінг; субфранчайзінг; розвиваючий франчайзінг.

Порівняльна характеристика названих різновидів класичного франчайзера дає можливість виділити характерні особливості, притаманні їм.

Для регіонального франчайзінгу специфікою являється охоплення франчайзером своєю діяльністю певного географічного регіону, яким може виступати столична область, штат, муніципалітет, країна.

В силу дії ревалентних факторів (недостатні засоби, колектив) франчайзер використовуючи моделі регіонального франчайзінгу може спиратися на підтримку головного франчайзі.

В свою чергу головний франчайзі має право формувати нових франчайзі в своєму географічному регіоні, а також забезпечувати їх первісне навчання та інші послуги, що, як правило, здійснює сам франчайзер.

Головний франчайзер включається у розподіл платежів, а часто і внесків, рекламний фонд, користується всіма пільгами, які дає франчайзінг. З даною метою він теж платить ліцензійні внески, а також внески на рекламу безпосередньо франчайзеру.

При цьому, контракт між франчайзером і головним франчайзі обумовлює, що з боку кожного буде виконуватись специфічна роль на період дії угоди. У відповідь на первісну оплату франчайзера внесків за право діяльності на виключній території ринку головний франчайзі в майбутньому отримує від франчайзера роялті (так звані рентні платежі), величина яких залежить від частки в загальному об'ємі реалізації тих нових франчайзі, яких він залучає в дану франчайзингову систему. Даний метод має переваги, оскільки він вигідний для сторін, так як головний франчайзі - вибірна особистість і він повинен отримувати протягом всього часу співробітництва, що вигідно франчайзеру.

В моделі субфранчайзингу до функції субфранчайзера також відноситься освоєння певної території і забезпечення первісного навчання, вибір приміщення. Різниця полягає в тому, що франчайзі працює напряму з франчайзером. Він платить роялті і рекламні внески субфранчайзеру, який, в свою чергу, частину своїх коштів платить франчайзеру. Таким чином, субфранчайзер стає франчайзером на своїй території і франчайзі залежить від його довготривалої підтримки.

Якщо субфранчайзер володіє обмеженими засобами, управлінськими і маркетинговими здібностями, все перераховане відбувається на франчайзі.

Звідси, потенційний франчайзі повинен обґрунтовано вибирати субфранчайзингові відносини, оскільки він залежить від ділових якостей франчайзера і субфранчайзера.

В моделі франчайзингу по розвитку території франчайзер передає ексклюзивне право на розвиток певного географічного району групі інвесторів.

В свою чергу інвестори або розвивають своїх власних франчайзерів, якими вони володіють наданій території, або підбирають франчайзи.

В останньому випадку становище інвестора, як власника, обмежено. У відповідь на право розвитку ексклюзивної території власник даного права платить франчайзеру внески і зобов'язаний відкрити певну кількість точок в обумовлений проміжок часу. Власники відкритих точок франчайзі платять роялті і рекламні внески безпосередньо франчайзі. Власник, який володіє ексклюзивним правом не має частки в даних внесках, або частка є тільки в рентабельності індивідуальних франчайзерів, яких він відкрив.

В заключення можна сказати, що класична модель франчайзингу в первісному вигляді найбільш проста і включає відносини франчайзера та декількох франчайзі.

Всі названі моделі франчайзингу, точніше різновиди класичного франчайзингу; регіональний; субфранчайзинг; франчайзинг по розвитку для постсоціалістичних країн, в тому числі для бувших радянських республік нове явище. Тим не менше франчайзингові відносини, поступово адаптуючись до специфіки економічного розвитку даних держав, набувають все більшого поширення. Так, наприклад в Росії за схемою франчайзингу працюють такі відомі компанії як: "Еконіка взуття", торгівельний дім "Арома", "Херох", "DR Alex". Також франчайзингові сітки розвивають підприємства швидкого харчування, ресторанного бізнесу - "Baskin Robbins", "Росінтер" "Російське бістро", "Російські млинці ", "Золоте ципля", "Крихта-картопля" тощо.

Одним із недоліків російського франчайзингу являється недостатня його диверсифікація, оскільки він представлений в основному підприємствами ресторанного бізнесу. В той час, як в світі існує більше 60 видів бізнесу, що розвиваються за франчайзингом [4].

Система ринкових відносин типу франчайзинг в рамках російської економіки почала останнім часом інтенсивно формуватися в сфері високих технологій. Один із найбільш типових прикладів успішного франчайзингу в Росії являється діяльністю високотехнологічної компанії "1С Франчайзінг" з розгорнутою сіткою фірм - франчайзі, що здійснюють комплексні послуги по автоматизації облікової і офісної роботи [7],

Слід зазначити, що більше 50 % економічних програм "1С" і більше 90 % сіткових версій реалізується саме через франчайзи.

Успішно розвивається франчайзинг в сфері нафтового бізнесу. Так, наприклад, збутова сітка компанії "Лукойл" нараховує біля 240 нафтобаз і дві тисячі вісім автозаправних станцій, в тому числі в Росії більше 200 нафтобаз і 1300 автозаправних станцій (АЗС). Найбільш розвинута сітка АЗС за кордоном в США, де придбані 1260 АЗС у корпорації "ГеTTi Петролеум". А в європейських країнах більше 400 АЗС, в тому числі 78 - в Прибалтиці, 55 - в

Молдові, 25 - в Україні, 14 - в Білорусії [8].

До того ж сума за використання комплексу виключних прав в Компанії складає тільки 600 доларів в рік.

Наведені дані говорять про високу ефективність франчайзінгу в підприємницькій діяльності корпорації "Лукойл".

Російський досвід впровадження франчайзінгових відносин багатший за інші країни - колишній республіки СРСР. За даними Російської асоціації франчайзінгу розвиток цього типу бізнесу залучив приблизно 500 млн. доларів іноземних інвестицій [5].

В українській економіці франчайзінг набуває все більшої популярності, незважаючи на протидію від'ємних факторів. До останніх можна віднести: відносна політична нестабільність; мінлива законодавча база; диспропорції у виробництві.

З другого боку набувають чинники позитивної дії: відродження духу підприємництва; роздержавлення та приватизація, поява прошарку людей власників, підприємців; формування ринкової інфраструктури.

Таким чином, в нинішній українській економіці наявні, свої плюси і мінуси. Але підприємницька діяльність і характеризується здатністю йти на ризик, використовувати несприятливі фактори на користь справи.

Отже, можна констатувати наступне:

1. Для розвитку системи франчайзінгу в Україні наявні об'єктивні передумови.
2. В сфері українського бізнесу реально функціонують компанії на підставі франшизи.
3. Для становлення франчайзінгу в Україні блок базових законів, зокрема, Закон "Про товарні знаки та сертифікацію".

4. Інтенсивна поява різноманітних ідей, проектів, що можуть бути реалізовані в рамках франчайзінгу.

На засадах франчайзінгу діють підприємства українського ресторанного бізнесу "Картопляна хата" та "Піца Челентано". Українським франчайзером виступає Київське підприємство "Миронівський хлібопродукт". Слід відмітити особливий динамізм розвитку українських франчайзінгових фірм "Картопляна хата" та "Піца Челентано". На даному етапі їх дистрибуторська сітка нараховує більше 50 міні-ресторанів. Щомісячно в їх систему включається як мінімум 5 підприємств швидкого обслуговування, реалізована франшиза в Польщі [10]. На території України з'явилася розгалужена сітка фірм франчайзі з участю іноземних фірм франчайзерів. Так/ діють на основі франчайзінгових відносин фірми "Кодак", "Фуджі-експрес" "UMS", "Макдональдс", Вакін Робінс та інші. Значні перспективи для ефективного розвитку франчайзінгу в структурі українського бізнесу відкриваються з початком функціонування на території України Мультифранчайзінгової компанії "Володимир Довгань". Наведені дані свідчать про інтернаціоналізацію українського бізнесу на засадах франчайзінгу.

Висновки

Аналіз закордонного досвіду франчайзінгових відносин свідчить про їх високу ефективність та дієвість. Життєдайність фірм діючих на базі франчайзінгу спонукає до його розповсюдження в багатьох країнах світу, в тому числі і в постсоціалістичних країнах. Франчайзінг в своєму розвитку пройшов декілька етапів, набуваючи тих чи інших рис, модифікаційних форм. Правомірно виділити чотири етапи становлення та розвитку франчайзінгових систем. Їх класифікаційні ознаки:

- ✓ первісний (початковий) етап вихідного модифікованого франчайзінгу;
- ✓ другий етап класичного типового франчайзінгу;
- ✓ етап формоутворюючого підприємницького франчайзінгу;
- ✓ етап сучасного зростаючого франчайзінгу.

Найбільш поширенна у світі американська модель франчайзінгу. Окрім того, реалізується практично італійська і французька концепції франчайзінгу. Різновидами італійського франчайзінгу є: субфранчайзінг, географічний або територіальний та розвиваючий франчайзінг. В Україні існують реальні передумови формування власної бізнес-моделі франчайзінгу.

Література

1. Багиев Г.М., Мойсеева НА., Никифорова С.В. Международный маркетинг. – СПб: Питер, 2001 г.
2. Базилевич О. Економічна теорія. – Київ 2001 р.
3. Жизнин С., Крупнов Г. Как стать бизнесменом /Американський опыт/ – Минск, Предприниматель, 1979 г.
4. Клонирование бренда или франчи. Библиотека 12R. Попытки найти франч, 2003 г.
5. Короленко Г. Франчайзинг: // В бизнесе самостоятельно, но не в одиночку // Финансовый дневник ISSN. 1686-1148. № 2, 2002 г.
6. Новосельцев О. Оценка коммерческой концессии //Бизнес Гид// № 4-6, 2003 г.
7. Нуралиев Б., Каменецкий В. //Франчайзинг в информационных технологиях // Мир ПК. – Открытые системы, М. 1999 г.
8. Франчайзинг по Лукойловски // Российская газета//, 1999 г.
9. 1С Франчайзинг. Компьютерные бизнес системы /ГВС // (Душина С.В.) – Итоги 2003 г.
10. Украинский клуб веселых франшиз. /Олег Гаврыш/ – Зеркало недели. № 16/39 2002 г.

Яловий Г.К.,

доктор. економ. наук, професор

Національний технічний університет України

ЕКОНОМІЧНА СУТЬ ТА ПРИЗНАЧЕННЯ БЮДЖЕТУВАННЯ

Анотація

У статті досліджується економічна природа та суть бюджетування як універсальне розв'язання поточних і майбутніх проблем підприємства.

Summary

In article the economic nature and essence of budgeting as universal instrument for decision of the current and future problems of the enterprise is investigated.

Ключові слова: бюджетування, фінансове планування, бюджет підприємства, ліміт витрат ресурсів, фінансова стійкість, бюджетний цикл, бюджетний контролінг, графік бюджетування.

Вступ

Система бюджетування – це управлінська система, призначена для внутрішніх користувачів, це процес формування і виконання бюджету. Цей чітко налагоджений процес дає велими непогані результати: за підрахунками фінансових консультантів, це економить підприємству до 20% обігових коштів. Оцінка постановки процесу бюджетування в одній з київських компаній показала, що досягнуте скорочення тривалості фінансового циклу на один день еквівалентне вивільненню з обігу понад 100 тис. грн.

Добре опрацьований бюджет дає змогу оцінити якість реалізації планів, точно виявити точки відхилення від плану і внести необхідні корективи. Результатами впровадження є вироблення чіткої стратегії підприємства, поліпшення контролю за його діяльністю, оптимальний розподіл фінансових коштів, орієнтований на максимальну віддачу за реалізацією вибраної стратегії, підтримка прийняття управлінських рішень.

Постановки завдання

Позитивні результати від формування бюджетної політики досягається за рахунок чіткої, логічно пов'язаної системи управлінської інформації. Вона включає три підсумкових бюд-

жетних планів — баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух коштів, які складені на три — п'ять років, на найближчий рік розписані детально по місяцях. При цьому менеджер, складаючи підсумкові документи, оперує бюджетами другого рівня — бюджетом реалізації, бюджетом виробництва тощо. Лінійні керівники відповідають за бюджети своїх підрозділів. В результаті виходить взаємопов'язаний бюджетний документообіг. Критичне значення має оперативне планування дебіторської, кредиторської заборгованості, товарних запасів по групах продукції.

Результати дослідження

Поняття „бюджетування” включає в себе досить велике коло задач, тому дати їйому однозначне визначення досить складно. З одного боку бюджетування — це процес складання фінансових планів і кошторисів, а з іншого боку — управлінська технологія, призначена для вироблення і підвищення фінансової обґрунтованості прийнятих управлінських рішень. Також бюджетування — це технологія фінансового планування, обліку і контролю доходів і витрат, одержуваних від бізнесу на всіх рівнях управління, яка дозволяє аналізувати прогнозовані й отримані фінансові показники.

Бюджет — це фінансовий план, який охоплює всі сторони діяльності підприємства, що дозволяє зіставляти всі понесені витрати й отримані результати у фінансових термінах на майбутній період часу в цілому і по окремих підперіодах. Тобто це і заплановані фінансові кошториси, і прогнозовані обсяги залучення зовнішніх фінансових ресурсів (кредитів і інвестицій) та умови їх одержання; кількісно визначене вираження результатів маркетингових досліджень і виробничих планів, необхідних для досягнення поставлених цілей. Відповідно бюджетування — це процес розробки, виконання, контролю й аналізу фінансового плану, що охоплює всі сторони діяльності організації, що дозволяє зіставити всі понесені витрати й отримані результати у фінансових термінах на майбутній період у цілому і по окремих підперіодах. Саме тому у високорозвинених країнах бюджет (фінансовий план) — це основа внутріфірмового управління.

Бюджети (фінансові плани) розробляються для підприємства в цілому і для окремих структурних підрозділів з метою прогнозування фінансових результатів, встановлення цільових показників фінансової ефективності і рентабельності, лімітів найбільш важливих (критичних) витрат.

Бюджети повинні дати керівникам підприємств можливість провести порівняльний аналіз фінансової ефективності роботи структурних підрозділів, визначити найбільш кращі для подальшого розвитку сфери господарської діяльності, напрямку структурної перебудови діяльності компанії (згортання одних і розвитку інших видів бізнесу) і т.ін.

Однією з головних функцій бюджетування є прогнозування (фінансового стану, ресурсів, доходів і витрат). Саме цим бюджетування й корисне для прийняття управлінських рішень. І затверджені форми бухгалтерської звітності нажаль не дають можливості представити усю фінансову інформацію, показати рух грошових коштів, фінансових ресурсів, рахунків і активів підприємства в максимально зручній формі для будь-якого, навіть не дуже обізнаного у тонкощах бухгалтерського обліку менеджера, представити відповідні показники господарської діяльності в найбільш зрозумілому для прийняття ефективних управлінських рішень виді.

Система бюджетів надає можливість встановити ліміти витрат ресурсів і нормативи рентабельності або ефективності по окремих видах товарів, по структурних підрозділах підприємства; оцінювати наслідки поточного положення справ на підприємстві й формувати стратегії для стійкого фінансового самопочуття підприємства. Таким чином бюджетування дозволяє заздалегідь оцінювати фінансову заможність окремих видів бізнесу і продуктів, забезпечуючи фінансову стійкість усього підприємства.

Головними задачами, які вирішує бюджетування є:

- постановка ефективного операційного фінансового менеджменту;
- ефективне оперативне планування фінансово-господарської діяльності підприємства;
- оптимізація використання ресурсів, зниження собівартості виробництва продукції і по-

ліпшенння планування витрат шляхом установлення бюджетних норм (стандартів) витрат, їхнього оперативного контролю й аналізу відхилень;

- поліпшення взаємодії і координації різних підрозділів підприємства для досягнення поставлених цілей;

- контроль і оцінка ефективності діяльності підрозділів шляхом порівняння фактичних значень контролюваних керівниками даних підрозділів економічних параметрів (насамперед витрат) із плановими;

- мотивація співробітників з метою досягнення цілей підприємства;

- підвищення ефективності діяльності підприємства шляхом проведення оперативного економічного аналізу “портфеля продукції” і його оптимізації за результатами аналізу;

- виявлення потреб у грошових ресурсах і оптимізація фінансових потоків;

- закріплення за допомогою сучасних управлінських технологій змін в організаційній структурі управління.

Впровадження системи бюджетів на постійній основі дозволяє отримати об'єктивну картину необхідності грошових коштів, істотно покращити управління грошовими потоками за рахунок визначення проміжків часу, протягом яких у підприємства буде виникати нестача або надлишок грошових коштів для запобігання кризових явищ або їх пом'якшення.

Ретельно розроблений бюджет забезпечує успіх у роботі. Бюджетування допомагає виконавчим директорам оцінювати свою діяльність, коригувати стратегічні цілі компанії та робити їх цікавими для персоналу. Бюджетування дозволяє підприємству визначити свою позицію на ринку, задіяти вільні ресурси, посилити мотивацію персоналу на високоефективну працю.

При постановці бюджетування важливо не просто розуміти загальне призначення фінансового планування для прийняття управлінських рішень, але і те, які задачі в умовах конкретного підприємства або фірми покликано забезпечити бюджетування. Насамперед мова йде про задачі, що відповідають головним цілям компанії.

Саме тому при постановці бюджетування необхідно:

1. Сформулювати головні фінансові і нефінансові цілі підприємства.

2. Визначити об'єкти бюджетування у відповідності з рівнями управління.

3. Виявити, за допомогою яких показників можна контролювати процес досягнення поставлених цілей.

4. Визначити й з формуювати задачі (що забезпечать досягнення головних цілей), які можуть бути вирішенні за допомогою бюджетування.

Коли мова йде про головні цілі підприємства, мають на увазі місію підприємства. Як правило, місія формулюється в самому загальному виді, у виді нефінансових цілей або дуже грубо обрисованих фінансових цілей. Одна з задач бюджетування — перекласти узагальнені формулювання місії фірми на мову конкретних фінансових показників, що чітко можна розрахувати, а потім контролювати хід їхнього виконання.

Для багатьох постановщиків систем бюджетування однією із серйозних проблем є саме переклад загальних, заздалегідь розмитих цілей у систему конкретних, що мають чітке кількісне вираження показників. Головний керівник підприємства, формулюючи цілі й задачі своєї організації, звичайно оперує поняттями і термінами начебто “підвищити прибутковість”, “провести ефективну реструктуризацію”, “розширити ринки збути”, “забезпечити ріст бізнесу” і т.ін. Керівники більш низького рівня управління (заступники генерального директора) за допомогою консультантів і фахівців з управління інтерпретують подібні вказівки у тому виді, як треба для досягнення якихось своїх задач.

Головним завданням постановника бюджетування є — розібратись, що мається на увазі під поняттям “прибутковість” (тобто норму або масу прибутку, довгострокову або короткострокову), довідатися, який з дев'яти основних показників прибутку взагалі ж мав на увазі головний керівник (чистий, балансовий, операційний або валовий і т.д.), які конкретно показники й у якому кількісному вираженні можуть задовільнити вимогливого керівника. Можуть бути й інші проблеми, суть яких зводиться до грамотного “розшифровування” й “інтерпретації” вищестоящих вказівок.

Планування рентабельності виробництва і контроль за нею особливо важливі при створенні і розвитку нових бізнесів у компанії (наприклад, початок виробництва нових виробів, освоєння нових регіонів збути і т.ін.). Порівняльний аналіз тут особливо необхідний, оскільки найчастіше мова знову піде про застосування фінансових ресурсів із зовнішніх джерел (у виді банківських кредитів і інвестицій). Якщо перед підприємством поставлена мета забезпечити рівень рентабельності бізнесу по нормі чистого прибутку на рівні 20–25% то керівнику підприємства треба зупинитися на здійсненні тих проектів або реалізації тих видів бізнесів, що можуть забезпечити таку високу норму прибутку.

Нарешті, коли головною фінансовою метою підприємства стає ріст капіталізації, вартості цього підприємства, найважливішою задачею бюджетування є контроль за станом, структурою й ефективністю використання всіх її активів. При цьому виникає необхідність порівняльного аналізу ефективності використання активів у різних сферах бізнесу компанії.

Природно, що в реальній практиці такого поділу цілей не буває. Фінансові цілі взаємозалежні один з одним. Швидкий ріст вартості компанії часто зв'язаний з високим рівнем рентабельності її бізнесу і, навпаки, швидкий ріст обсягів продажів, як правило, супроводжується зниженням норми прибутку. Звичайно припускають, що для поліпшення фінансового стану підприємства або фірми необхідно одночасно вирішувати декілька питань одночасно. Однак пріоритети в кожен конкретний період можуть змінюватись і відповідно змінюються задачі, що постають перед системами бюджетування на підприємстві.

Таким чином, призначення бюджетування має як загальні аспекти для підприємства, будь-якої сфери бізнесу, так і специфічні, у залежності від умов конкретного бізнесу, цілей компанії і задач, що поставлені перед її керівниками в області управління фінансами. Без розуміння того, для чого, власне, потрібно бюджетування, чого з його допомогою можна досягти, ефективність бюджетування як управлінської технології буде невелика. Адже в залежності від цих цілей керівники підприємства при впровадженні бюджетів повинні вибрати види бюджетів, технологію їх складання, консолідації і затвердження, бюджетні формати, цільові показники і нормативи, організаційні процедури бюджетування і т.ін. На жаль, самі керівники дуже часто досить смутно уявляють собі, що таке бюджетування і які його можливості. Хоча будь-яке, саме примітивне бюджетування завжди краще, ніж його відсутність.

Потрібно завжди пам'ятати про розходження між плануванням і нормуванням. Плануються цільові показники, тобто ті позиції, що встановлюються на розсуд керівників компанії виходячи зі стратегії, загальних фінансових і нефінансових цілей переважно в абсолютних величинах (наприклад, ліміти по видах витрат), нормуються показники, що встановлюються розрахунковим шляхом виходячи з цільових нормативів, коли потрібно знати, при яких значеннях окремих показників бюджетів можуть бути досягнуті цільові показники (переважно у відносних показниках). До числа останніх можуть бути віднесені: обсяги продажів, розміри і норма чистого прибутку, розміри кінцевого сальдо, активів, суми накладних витрат і т.ін. Нормативами можуть бути частка прямих витрат в обсязі продажів, частка витрат на реалізацію в обсязі продажів, частка дебіторської заборгованості в обсязі продажів і т.ін.

Не варто забувати і про принципи бюджетування, серед яких найбільш важливими є:

- безперервне складання і корегування бюджетів;
- конфіденційність;
- уніфікованість форматів;
- чітке виконання прийнятих процедур і регламентів;
- слідування постулатам теорії фінансового менеджменту у сполученні з національною специфікою.

Бюджетна система — це технологія складання й консолідації бюджетів різних рівнів. Зазвичай бюджетні системи мають один рівень консолідації (консолідація операційних бюджетів у зведеній бюджет підприємства) або два (бюджети структурних підрозділів, або ЦФВ й консолідовани, або зведені бюджети підприємств). Також можливе застосування трьохрівневої системи консолідації бюджетів (бюджети ЦФО консолідуються в бюджети ЦФВ та у

зведені бюджети підприємства).

При розробці бюджетної системи необхідно чітко уявляти *фінансову структуру підприємства* (набір бізнесів, склад структурних підрозділів, ЦФВ чи ЦФО), відповідний їй *набір основних та операційних бюджетів* (бюджети першого рівня), *особливості їх консолідації*, набір *формати зведеніх бюджетів* й деяких бюджетів ЦФВ.

Бюджетний регламент — це встановлений на підприємстві порядок складання (розробки), представлення (передачі), узгодження (візуування), консолідації (обробки й аналізу), проведення план-фактного аналізу й оцінки виконання бюджетів різного виду й рівнів.

Головними складовими бюджетного регламенту є:

- *бюджетний період* (на який складається бюджет) й *мінімальний бюджетний період* (деталізація окремих бюджетів на підперіоди);

- *стороки* (графік) й *порядок* розробки, узгодження, представлення консолідації й затвердження бюджетів різних рівнів;

- *бюджетний цикл* або крок фінансового планування — період за який складаються звіти про виконання уже затверджених бюджетів й корегування бюджетів на наступні бюджетні підперіоди;

- *періодизація бюджетного контролінгу* (визначення регламенту план-фактного аналізу), тобто система внутрішнього контролю й оцінки виконання бюджету, яка включає в себе структуру формальних й неформальних процедур для аналізу й оцінки ефективності управління ресурсами, витратами та зобов'язаннями структурних підрозділів підприємства в цілому протягом бюджетного періоду. Така система включає періодичний моніторинг поточноЯ діяльності, порівняння обсягів виробництва й реалізації продукції, структури й обсягів витрат з бюджетними планами, строки й порядок складання звітів про виконання бюджетів структурними підрозділами, ЦФВ, ЦФО та ЦВВ, проведення план-фактного аналізу, складання скорегованих бюджетів, їх узгодження, представлення, консолідації й затвердження.

Головною задачею бюджетного регламенту — є забезпечення можливістю контролювати процес виконання бюджетів різних видів та рівнів управління.

Першочергово на підприємстві складаються бюджети окремих структурних підрозділів (для ЦФВ — основні, для ЦФО та структурних підрозділів — операційні). Після того, як усі структурні одиниці склали й узгодили свої прогнозні та звітні бюджети — складаються зведені бюджети підприємства в цілому, у відповідності з встановленим бюджетним регламентом.

Головний принцип бюджетного регламенту — це гнучкий графік розробки бюджетів, який передбачає постійне коригування бюджетних планів по закінченні кожного бюджетного підперіоду.

Чіткий бюджетний регламент дозволяє знизити суб'єктивізм при плануванні фінансових результатів й вирішувати конфлікти інтересів при узгодженні, затвердженні та виконанні бюджетів різними структурними підрозділами як на одному так і на різних рівнях управління.

Бюджетний період — це період, на який складаються, й впродовж якого корегуються бюджети та здійснюється контроль за їх виконанням, бюджетний період може підрозділятись на підперіоди — мінімальні бюджетні періоди (квартал, місяць, декада, тиждень, день).

В теорії в рамках бюджетного періоду виділяють два етапи:

1. Період директивного планування, коли усі прийняті й затверджені цільові показники й нормативи обов'язкові до виконання.

2. Період індикативного планування, в рамках якого встановлюються тільки необхідні орієнтири фінансового планування.

На Україні бюджетним періодом звичайно вибирається рік. Це пояснюється традиціями планування й складання звітності (наприклад, бухгалтерської), практикою складання договорів на наступний рік в кінці поточного, загальними фінансово-економічними установами, пов'язаними з прийняттям та виконанням державних бюджетів всіх рівнів. Бюджетний період при цьому можна розбивати на різні підперіоди. Наприклад, перше півріч-

чя розглядати як директивний підперіод (з деталізацією до 1 дня), а друге півріччя — як індикативний підперіод (квартальна деталізація).

Після визначення бюджетного періоду необхідно розробити механізми й процедури складання бюджетів структурних підрозділів (ЦФВ та ЦФО), їх представлення, узгодження й консолідації в бюджети всього підприємства. Порядок складання бюджетів передбачає перш за все введення єдиних строків й уніфікованих процедур для структурних підрозділів для їх представлення керівництву підприємства (бюджетний або планово-економічний відділ).

Також необхідно встановити бюджетний цикл (строки підведення проміжних ітогів виконання бюджетів, корегування цих бюджетів на наступний строк бюджетного періоду), на базі якого визначаються процедури бюджетного контролінгу, тобто періодичної оцінки виконання бюджетів на протязі бюджетного періоду. Інструментарієм бюджетного контролінгу є план-фактний аналіз, тобто зіставлення прогнозів окремих фінансових показників з реальними (фактичними) їх значеннями. Визначення відхилень прогнозних значень від фактичних є основою для прийняття рішень про зміни в майбутньому. Регламентом план-фактного аналізу також встановлюються строки обробки звітів про виконання бюджетів, вробляються й приймаються рішення на основі їх результатів.

При укладанні бюджетів можуть встановлюватись наступні строки:

1. строк не пізніше якого кожен ЦФВ, ЦФО чи ЦВВ повинен надати свій бюджет в службу, що займається розгляданням й наступною консолідацією, тобто складанням зведеніх бюджетів для всього підприємства;

2. строк, на протязі якого керівництво підприємства (відповідна служба або відділ) здійснює узгодження й затвердження як ЦФВ, ЦФО та ЦВВ так і зведеного бюджета підприємства в цілому;

3. строк, до якого повинні бути складені зведені бюджети підприємства, затверджені й доведені до відповідних структурних підрозділів бюджети різних рівнів.

Розглядаючи бюджетування, як управлінську технологію варто говорити про необхідність апарату управління. На великому підприємстві, в структурі якого налічується більше трьох ЦФВ, управління процесом бюджетування потребує не тільки створення спеціалізованих підрозділів або служб, але й механізмів координації всієї роботи.

Для управління бюджетами необхідно:

- визначити набір служб і посадових осіб (керівників, спеціалістів) різного рівня управління, які будуть відповідати за всі етапи складання, узгодження й затвердження, оцінки виконання й контролю за усіма видами бюджетів підприємства;

- розподілити між ними функції й посадові обов'язки, сфери компетенції та відповідальності;

- визначити посадову особу, яка буде відповідати за остаточне рішення по всіх питаннях, щодо підготовки остаточних варіантів рішень по бюджетам та розв'язання конфліктів інтересів, які виникають в процесі їх підготовки;

- встановити порядок взаємодії між різними службами одного рівня управління і між службами різного рівня управління, що є необхідним для організації документообігу;

- закріпити в системі внутрішніх нормативних документів підприємства (положеннях, наказах та посадових інструкціях) розподіл функцій, обов'язків та повноважень.

Варто зазначити, що при розподілі повноважень з вищого рівня управління на більш низький передавати можна тільки повноваження, але не відповідальність. Вона завжди залишається за першим керівником структурного підрозділу. Отже, при вирішенні конфліктів інтересів у ролі „арбітра” повинна виступати особа вищого рівня управління.

Для ефективної постановки бюджетування дуже важливим є та обставина, що весь бюджетний процес, управління ним на рівні підприємства в цілому повинно бути зосереджено в одній особі, в одному функціональному підрозділі. Існуючий планово-економічний відділ, який знає технологічне нормування й виробниче планування (визначення нормативів витрат сировини, матеріалів, людино-годин робочого часу у розрахунку на одиницю готової продукції і т.д.), може складати БдіВ й організовувати відповідну роботу на різних рів-

Таблиця 1. Розподіл функцій в бюджетування для фінансової структури з ЦФВ

Служба (відділ)	Функції
Планово-економічний відділ	Підготовка зведеных основних бюджетів підприємства. Збір й обробка даних для перевірки точності (надійності) даних бюджетів доходів і витрат ЦФВ. Підготовка зведеного бюджету початкових капітальних витрат підприємства. Калькуляція собівартості продукції. Складання операційних бюджетів (прямих матеріальних й трудових витрат, бюджету запасів, бюджету накладних витрат).
Фінансовий відділ	Підготовка кредитного плану та інвестиційного бюджету.
Бухгалтерія	Збір й обробка початкових даних для складання бюджетів.
Відділ маркетингу і збути	Складання прогнозу збути. Складання бюджету продажів.
Економіст-плановик ЦФВ	Розробка бюджетів ЦФВ згідно прийнятої технологічної схеми.

нях управління. Але що стосується БРГК, тим більше розрахункового балансу, -відділ планування без належної підготовки з цим не впорається. Переваги тут можна віддати бухгалтерії та фінансовому відділу і т.д.

Для організації контролю за виконанням бюджета на рівні підприємства, напрацювання рішень відносно напрямків інвестиційної політики, стратегії фінансового планування на високому рівні може бути створено бюджетний комітет, який складатиметься з представників ЦФВ, контролюючих виконання бюджетів, керівників та спеціалістів бюджетного відділу, фінансового та планово-економічного відділів та перших замісників підприємства, контролюючих процес організації бюджетування на підприємстві в цілому.

Проблемою більшості вітчизняних підприємств є відставання системи управлінського обліку від сучасних задач і потреб розвитку. Найчастіше планування і управління фінансами підприємства здійснюється організаційно у відриві від постачання і збути. Це не дає можливості вчасно і вірогідно визначити потребу у фінансуванні діяльності підприємства; економічне внутрішньовиробниче планування на більшості підприємств усе ще засновано на методиках і нормативній базі, що були розроблені для умов планової економіки; застарілі підходи до внутрішньовиробничого планування не дозволяють визначити запас фінансової міцності; процес планування починається від виробничих можливостей, а не від потреби ринку в його продукції.

— Відповідно до цього можна визначити ряд проблем, які ускладнюють впровадження бюджетування на підприємствах:

- погана інформаційна база: недостача на підприємствах інформації про витрати на виробництво продукції, відсутність багатьох необхідних для планування нормативів або засновування застарілих. Найчастіше по об'єктивних причинах відсутня необхідна виробнича економічна статистична інформація за попередні три-п'ять років або ж ці дані непридатні для аналізу;

- “бухгалтерський”, “податково-орієнтований” підхід до витрат, до їх аналізу, постатей-

ного поділу, угрупування, планування. На більшості підприємств відсутня система обліку і контролю витрат по місцях їх виникнення. Окрема істотна проблема — облік і розподіл непрямих (“накладних”) витрат. Багато форм планових і звітних документів орієнтовані на потреби зовнішніх “контролюючих інстанцій”, а не менеджменту підприємства;

— прив’язка періодів планування і внутрішньої управлінської звітності до податкових звітних періодів, що дуже не зручно для багатьох підприємств, на діяльність яких впливають сезонні фактори;

— пасивність керівництва і персоналу підприємства при впровадженні змін і завищених очікування ефекту від застосування зовнішніх консультантів. Як показує досвід, будь-які істотні нововведення, включаючи бюджетування, впроваджуються добре тільки при загальній зацікавленості вищого менеджменту підприємства і наявності „центрів компетенції” — кваліфікованих фахівців з достатніми повноваженнями і часом для особистої участі в проекті по впровадженню бюджетування;

— відсутність фахівців “на стику” економіки, менеджменту й інформаційних технологій. Небажання витрачати гроші на підвищення кваліфікації персоналу й оплату висококваліфікованих фахівців, що не впливають, як здається, безпосередньо на виробництво та продажі;

— відсутність систематичного підходу до управлінського обліку (навіть там, де він у дійсності є). Орієнтація в плануванні й управлінському обліку на зовнішні вимоги, нормативи витрат і стандарти, що застаріли;

— небажання проводити оптимізацію організаційних структур;

— інерція керівництва і власників підприємств, небажання “вплутуватися” у тривалі і складні процеси організаційних і управлінських змін.

Література

1. Шим Джай К., Сигел Джайл Г. Основы коммерческого бюджетирования. Санкт-Петербург, “Пергамент”. 1998.
2. Щиборщ К.В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России. Москва, “Дело и Сервис”, 2001.
3. Попов В.М., Ляпунов СИ., Воронова Т.А. Бизнес фирмы и бюджетирование потока денежных средств. Москва, “Финансы и аналитика”, 2002.
4. Хруцкий В.Е., Сизова Т.В., Гамаюнов В.В. Внутрифирменное бюджетирование. Москва, “Финансы и статистика”, 2002.
5. Бочаров В.В., Леонтьев В.Е. Корпоративные финансы. Санкт-Петербург, ИД „Питер”. 2002.

Довгань Л.Є.,

канд. економ. наук, проф.,

Сімченко Н.О.,

канд. економ. наук,

Національний технічний університет України “КПІ”

КАДРОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Анотація

У статті розглянуті підходи до вищення професійно-кваліфікаційного потенціалу акціонерних товариств в контексті формування новітньої управлінської парадигми — економіки знань. Доведено, що ефективне функціонування акціонерних товариств в Україні перебуває у прямій залежності від забезпечення високої якості їх кадрового потенціалу, відповідності роботи з персоналом сучасним вимогам.

Ключові слова: корпоративне управління, корпорації, кадровий потенціал, управління кадровим потенціалом.

Вступ

Розвиток корпоративного управління в Україні в значній мірі визначається розвитком кадрового потенціалу корпорацій, його відтворенням. В той же час прийнята модель ринкової трансформації в Україні не дозволила створити необхідні умови для відтворення інтелектуального потенціалу, забезпечити ефективний розподіл власності шляхом корпоратизації та приватизації підприємств.

Як свідчить досвід відомих корпорацій світу, регулювання корпоративних відносин в країні має здійснюватися в контексті новітньої управлінської парадигми — економіки знань. З розвитком відносин корпоративного управління принципи економіки знань закладені в основу регулювання корпоративних відносин, особливо для підприємств, що мають стратегічне значення для розвитку держави в цілому. В Україні більшість таких підприємств є корпоратизованими, і державна частка в них складає більш ніж 50 відсотків. Тому на особливу увагу заслуговують питання підвищення ринкової вартості таких підприємств на основі ефективного управління державними корпоративними правами.

Як свідчить досвід країн — членів ОЕСР, темпи росту інвестицій в знання випереджають темпи росту інвестицій в основні фонди компаній, що безпосередньо впливає на визначення їх ринкової вартості, адже саме інтелектуальний капітал створює основну вартість для акціонерів компанії. Враховуючи те, що сьогодні найбільш гострою є проблема регулювання відносин власності в акціонерних товариствах, особливо в тих, що мають стратегічне значення для держави, виникає необхідність у формуванні заходів з підвищення компетентності вищого управлінського персоналу цих товариств. Зазначимо, що вищий управлінський персонал акціонерних товариств, як правило, не має спеціальної вищої освіти в галузі корпоративного управління, що поряд з іншими впливовими чинниками, призводить до виникнення „нецивілізованих форм” розвитку корпоративного управління в Україні.

Постановка завдання

Отже, низький рівень професіоналізму керівників акціонерних товариств не сприяє ефективному корпоративному управлінню та прибутковій діяльності акціонерного товариства. З урахуванням цього метою написання даної статті є визначення підходів до підвищення професійно-кваліфікаційного потенціалу акціонерних товариств в контексті формування новітньої управлінської парадигми — економіки знань.

Поставлена мета обумовила необхідність вирішення таких завдань:

1. Визначити сутність системи управління персоналом акціонерних товариств.
2. Проаналізувати організаційно-правові питання формування персоналу акціонерного товариства, організацію його навчання.
3. Дослідити проблеми набору управлінського персоналу в акціонерних товариствах.

Результати досліджень

З метою вирішення поставлених завдань нами був проведений ряд досліджень на акціонерних товариствах (далі — АТ) м. Києва. Аналіз ситуації, що склалася в управлінні АТ, піреконливо свідчить про те, що підготовка менеджерів для будь-якого АТ можлива тільки за наявності розумного поєднання як внутрішньофірмового навчання управлінських кадрів, так і зовнішніх форм навчання та підвищення кваліфікації у всій їх різноманітності на базі наявного передового вітчизняного і зарубіжного досвіду.

Поняття “управління персоналом акціонерних товариств” охоплює всю сукупність організаційних заходів, спрямованих на оптимальне кількісне та якісне формування персоналу та повне використання його можливостей у процесі діяльності цих товариств (політика відбору та прийому працівників, розвиток кар’єри, мотивація, звільнення, вихід на пенсію, лідерство у колективі, підготовка та перепідготовка працівників, управління конфліктами і т. ін.).

Головними напрямками діяльності у сфері управління персоналом АТ чи його складовими, як уявляється, є:

- визначення потреби у персоналі (планування кількісної та якісної потреби у персоналі, вибір методів розрахунку кількості потреби у персоналі);
- відбір персоналу (аналіз джерел відбору персоналу, встановлення зв'язків із зовнішніми організаціями, ділова оцінка кадрів під час відбору);
- розстановка персоналу (поточна періодична оцінка кадрів, цілеспрямоване переміщення кадрів);
- розвиток персоналу (адаптація, навчання, службове та професійне просування, вивільнення працівників);
- підтримка комфорtnого соціально-психологічного клімату (регулювання стосунків керівника та колективу, трудових взаємостосунків, зниження рівня конфліктності у колективі);
- вплив на мотивацію поведінки (адекватна оплата, створення творчої атмосфери, підтримка кар'єри, виховання “корпоративного духу”);
- управління безпекою персоналу (створення нормальних умов праці, охорона праці, запровадження навчаючих програм, спрямованих на формування у працівників безпечних дій, забезпечення соціальної інфраструктури);
- правове та інформаційне забезпечення процесу управління персоналом (правове регулювання трудових взаємостосунків, облік та статистика персоналу, інформування колективу).

Всі ці напрямки поєднані головною метою АТ — підвищення ефективності діяльності на основі максимально можливої реалізації потенційних здібностей працівників.

В сучасних умовах набір і навчання управлінської еліти, насамперед її вищої ланки, для українських АТ є надзвичайно важливим завданням. Про це свідчить весь світовий досвід управління корпораціями. Західні експерти звертають особливу увагу менеджерів на значне посилення конкурентної боротьби фірми за залучення кваліфікованих управлінських кадрів. При цьому відзначається, що в даний час крупні підприємства вирішують ці питання набагато успішніше, ніж дрібні і середні. В цьому їм значною мірою допомагають цільові довгострокові стратегії, пов'язані з попереднім залученням і наступним закріплленням та просуванням в ієрархії організацій перспективних випускників вузів, інших спеціалістів.

Аналіз діяльності акціонерних товариств свідчить, що кадрові служби товариств більшою мірою орієнтуються на практику, яка склалася на вітчизняних підприємствах, в кращому випадку оновлену окремими елементами сучасних підходів до кадрової роботи. З урахуванням цього варто звернути особливу увагу на підвищення професіоналізму працівників кадрових служб, оволодіння ними основами кадрового менеджменту як в широкому контексті, так і методикою роботи з добору кадрів для вищої управлінської еліти. Це стане можливим тільки за наявності справжньої зацікавленості кадрового складу діючих органів управління АТ в розвитку і удосконаленні управлінського потенціалу, за наявності контролю за цим процесом з боку спостережних рад акціонерів. На жаль, у більшості акціонерних товариств реальна ситуація зовсім не відповідає ідеальним схемам. Зовнішні джерела для залучення нових управлінських кадрів використовуються не так вже й часто. Підтвердженням цього може слугувати, зокрема, відсутність оголошень на участь у конкурсах на заміщення вакантних посад серед менеджерів АТ, як і в цілому публікацій про лідерів бізнесу в цій сфері.

Отже, практика набору вищого управлінського персоналу, що склалася у вітчизняних АТ, дуже далека від досконалості. Це пояснюється багатьма причинами як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру. Серед них: недосконалість законодавчого забезпечення і локального нормативно-правового регулювання діяльності АТ, в якому було б врегульовано різні аспекти правового механізму функціонування АТ, право володіння і розпорядження акціонерною власністю, правовий статус акціонера, права і обов'язки різних структур управління. Це і відсутність належного рівня корпоративної культури в учасників товариств, особливості менталітету вітчизняних керівників минулих років, що частіш за все є ще незмінними в багатьох АТ, а також специфіка відносин між керівництвом АТ і його найманими працівниками (вони ж найчастіше є і акціонерами), які переважно характеризуються тотальною залежністю працівників від влади керівної еліти.

З огляду на той факт, що ще і сьогодні більшість керівників АТ належить до покоління, яке починало свою діяльність за зовсім інших соціально-економічних умов в Україні, надзвичайно актуальною проблемою є їх навчання, зокрема, підвищення кваліфікації. Сучасні зарубіжні і вітчизняні дослідники відзначають той факт, що компетентність керівників у будь-якій сфері діяльності з часом застаріває. При цьому, якщо строк такого старіння на початку століття дорівнював 20-40 рокам, то в найближчому майбутньому він знизиться до 10 років, а то і менше.

Зниження професійно-кваліфікаційного потенціалу відбувається головним чином через впровадження в практику господарювання інновацій як науково-технічного, так і організаційного характеру. Фахівці розрізняють три форми старіння знань: професійне (старіння знань керівного працівника в сфері сучасної науки і передової практики управління виробництвом); старіння в окремій галузі знань (в тому числі з базової спеціальністі керівника); старіння за посадою, тобто співвідношення знань, необхідних "за посадою", і фактичних знань, якими володіє конкретний керівник, що займає цю посаду. Таке старіння знань і досвіду вносить додаткові елементи напруженості у відносинах між різними поколіннями керівників, а тому їх необхідно вчасно оновлювати і розвивати для того, щоб не допустити критичного розриву між ними і рівнем науково-технічного прогресу.

Виходячи з того, що зараз для кожного АТ важливо знайти свої шляхи ефективного розвитку бізнесу, кожен керівник має бути готовий працювати а нестандартних умовах. А це означає, що система підготовки управлінських кадрів повинна передбачати реалізацію принципу навчання протягом всього періоду трудової діяльності, щоб постійно відповідати новим завданням, змісту управлінської діяльності в пошуках шляхів входження в розвинену ринкову систему.

Основними формами такої підготовки і перепідготовки управлінських кадрів мають стати одержання другої вищої (післядипломної) освіти (в тому числі за спеціальністю "Менеджмент" в одному з вузів України чи за кордоном), стажування в кращих АТ України і зарубіжних корпораціях, всебічне вивчення досвіду з проблем управління корпораціями, участь в конференціях, "круглих столах", семінарах відповідної тематики тощо. Відмітимо, що Міністерством освіти і науки України в програму підготовки фахівців з напряму „Менеджмент” кваліфікації „Магістр” вже введена нормативна навчальна дисципліна „Корпоративне управління”, що необхідно враховувати при підготовці управлінського персоналу акціонерних товариств.

В сучасних умовах підготовка і перепідготовка управлінських кадрів стосується двох сфер управління — державної і підприємницької. Обидва ці напрямки рівноцінні і мають бути об'єднані одним спільним завданням — стабілізацією економічної системи країни, підвищеннем рівня і якості життя її населення. Про розуміння важливості цієї проблеми на державному рівні свідчать нормативні акти про формування і реалізацію довгострокової державної політики щодо розвитку трудового потенціалу в Україні. Такими є Указ Президента України "Про основні напрямки розвитку трудового потенціалу в Україні на період до 2010 року" [3] і розроблена на його основі Державна програма розвитку трудового потенціалу в Україні на 2000-2010 р. Проте, високо в цілому оцінюючи ці документи, фахівці відзначають відсутність в них інституціонального забезпечення розвитку трудового потенціалу. А без сучасного законодавства, яке б випереджalo розвиток економічної сфери, без мережі державних, громадських і приватних навчальних закладів, які б планували і прогнозували розвиток людських ресурсів на довгострокову перспективу, неможливо досягти успіху в цій роботі.

Суттєвим уявляється розширення переліку нових спеціалізацій, за якими може бути намічено перепідготовку управлінських кадрів і підвищення їх кваліфікації. До таких спеціальностей належать фінансові посередники ринку цінних паперів, спеціалісти страхових компаній, ріелтори, інвестиційні керуючі, маркетологи і т. ін. Ці проблеми є винятково актуальними для сучасної України в умовах становлення ринку цінних паперів і фондового ринку. Таких спеціалістів раніше у нас не готували, тому що в них не було потреби. В сучасних же умовах будь-який керівник АТ має бути знайомий з цими проблемами. Більше

того, спеціалісти подібного профілю мають готуватися провідними державними навчальними закладами країни, де вже є необхідна матеріально-технічна база і кваліфіковані викладацькі кадри.

Таким чином, в Україні зберігається ситуація, за якої діючі керівники АТ прагнуть зберегти свої повноваження, а акціонери на своїх загальних зборах знову і знову такі повноваження підтверджують, обираючи їх до складу керівних органів своїх товариств, тому що ще менше довіряють новим керівникам із зовнішнього середовища. І тільки в окремих АТ почала з'являтися тенденція залучення до участі в керівних органах професіоналів сучасного рівня.

Підвищення професійно-кваліфікаційного потенціалу акціонерних товариств повинно здійснюватися з дотриманням таких умов:

- встановлення між посадовими особами органів товариства і самим АТ договірних відносин шляхом укладення контрактів, які б передбачали чітке коло обов'язків цих осіб, обмеження їх владних повноважень з метою недопущення зловживань їх службовим становищем і пов'язаними з ними можливостями, заходи щодо запобігання конфліктам інтересів в АТ, їх цивілізованого вирішення в разі виникнення;
- встановлення обов'язків посадових осіб діяти в інтересах АТ і акціонерів, професійно і якісно використовувати свої права і виконувати обов'язки;
- визначення обов'язків зазначених осіб (незалежно від того, є вони акціонерами чи найманими менеджерами) повністю компенсувати товариству шкоду, заподіяну з їх вини в результаті невиконання чи неналежного виконання покладених на них функцій, включаючи упущену вигоду;
- встановлення більш чітких критеріїв оцінки якості управлінської діяльності керівників АТ.

На основі вищевикладеного відмітимо, що питання управління персоналом акціонерних товариств стають однією з передумов урегулювання розвитку корпоративних відносин в Україні. Підґрунттям для провадження ефективної системи навчання та розвитку управлінських кадрів акціонерних товариств має стати реалізації таких заходів:

- створення постійно функціонуючої комплексної системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації фахівців з питань корпоративного управління;
- підготовка управлінців акціонерних товариств за нормативною навчальною дисципліною „Корпоративне управління”;
- забезпечення вивчення загальноприйнятих принципів корпоративного управління в процесі навчання посадових осіб органів управління товариств;
- постійне підвищення рівня знань управлінців акціонерних товариств.

Отже, сучасні завдання розвитку корпоративного управління в Україні висувають принципово нові вимоги до рівня компетентності вищого управлінського персоналу, що пов'язано з необхідністю оволодіння знаннями у галузі корпоративного управління, їх оцінки, розповсюдження та використання, адже знання персоналу корпорації є нематеріальною складовою ринкової вартості корпорації.

Висновки

1. Розвиток корпоративного управління в Україні має здійснюватися в контексті економіки знань. Ці знання накопичуватиме людський потенціал, і в цьому розумінні він стає людським капіталом, відволікаючи кошти від поточного споживання для одержання додаткових прибутків у майбутньому. Тому в умовах низького рівня забезпеченості діяльності акціонерних товариств України кваліфікованими людськими ресурсами актуальними стають питання підвищення компетентності вищого управлінського персоналу товариств.

2. Підготовка і підвищення кваліфікації управлінських кадрів акціонерних товариств повинні мати безперервний характер і здійснюватися протягом усієї трудової діяльності. Ефективне функціонування акціонерних товариств в умовах формування в Україні ринко-

вої економіки перебуває у прямій залежності від забезпечення високої якості їх кадрового потенціалу, відповідності роботи з персоналом сучасним вимогам, постановки цієї діяльності на міжнародний науковий фундамент з урахуванням тих тенденцій, які сьогодні існують у цій сфері.

3. Найважливішою складовою корпоративних відносин на сучасному етапі є формування правової культури посадових осіб та самосвідомості акціонерів. Першим кроком має стати організація навчання посадових осіб органів управління акціонерних товариств. Другий крок передбачає запровадження програм підвищення кваліфікації державних службовців, які здійснюють управління державними частками в акціонерних товариствах.

Література

1. Послання Президента України до Верховної Ради України "Звернення Президента України до Верховної Ради України у зв'язку з Посланням Президента України до Верховної Ради України „Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2003 році”.
2. Звернення Президента України до Верховної Ради України "Європейський вибір. Концептуальні принципи стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002-2011 рр.”.
3. Про Основні напрямки розвитку трудового потенціалу в Україні на період до 2010 року: Указ Президента України від 3 серпня 1999 р. // Офіційний вісник України. — 1999. — № 31. — Ст. 47.

Тульчинський Р.В.

Міжнародний науково-технічний університет

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ОПЛАТИ ПРАЦІ ТА ЙОГО ЕЛЕМЕНТИ В УМОВАХ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

Анотація

Поняття „організаційно-економічного механізму оплати праці” відноситься до переліку недостатньо дослідженим та в економічній літературі трактується по-різному.

У статті зроблена спроба уточнити суть та напрямки вдосконалення організаційно-економічного механізму оплати праці у сучасних умовах розвитку ринкових відносин.

Summary

The economic conception “organizational-economical mechanism” is researched in the article.

The substance and ways to improve organizational-economical mechanism of pay are specified in the modern conditions of development market relation.

Ключеві слова: заробітна плата, організаційно-економічний механізм, елементи механізму оплати праці, господарюючій суб’єкт, доход, форми і методи оплати праці.

Вступ

Серед нагальних проблем становлення ринкових відносин в Україні особлива роль належить системі заробітної плати, яка по суті є основою соціально-трудових відносин у суспільстві. На сучасному етапі ринкових перетворень докорінно змінюється і саме поняття, і суть категорії заробітної плати. Серед зарубіжних економістів переважає трактування заробітної плати як ціни виконуваної роботи [2]. Такий підхід характеризує ринкове розуміння

ціни робочої сили, що формується на основі врівноваження попиту і пропозиції.

Дослідження методологічних основ та практичних аспектів функціонування ринку праці і заробітної плати здійснювали відомі українські та російські вчені Д.П. Богиня, Н.А. Волгін, В.І. Герасимчук, А.В. Калина, А.М. Колот, В.Д. Лагутін, О.В. Павловські, В.І. Фильєв, Р.А. Яковлев [2, 3, 4, 5].

Оплата праці у сучасному суспільстві виражає складний, внутрішньо взаємопов'язаний комплекс “праця — результати праці — винагорода — заробітна плата”. Від глибини наукового аналізу організаційно-економічного механізму системи оплати праці буде залежати успішне здійснення стратегії і тактики, що проводиться у контексті ринкових перетворень в Україні.

Постановка завдання

Мета роботи полягає у розкриті поняття організаційно-економічного механізму оплати праці. Розглянути нові елементи оплати праці, які з'явилися під впливом ринкових відносин.

Методологія

У науковій літературі, на наш погляд, до цього часу не знайшло адекватного висвітлення та розкриття поняття “економічний механізм організації заробітної плати”.

Саме поняття механізм грецького походження (гр. — machine). Вперше в економічній літературі у науковий обіг поняття “економічний механізм” увів французький вчений Шарль Ріст і запропонував власну концепцію дослідження економічних механізмів, хоч і не зробив чіткого розмежування між економічними механізмами та інститутами, в межах яких реалізується дія механізмів.

Разом з тим важливим відправним концептуальним моментом з'ясування суті економічного механізму стала висловлена ним думка, що про економічний механізм може мова йти лише у тому випадку, коли певні початкові економічні явища зумовлюють виникнення ряду інших, без додаткових імпульсів. Вони йдуть одне за одним у певній послідовності до конкретних результатів. Це означає, що економічний механізм визначається або природою початкового явища, або кінцевим результатом серії явищ.

Але складовими елементами механізму завжди одночасно виступають як початкові явища, так і кінцеві результати, тобто увесь процес, що відбувається у цьому зв'язку.

Економічний механізм можна дослідити головним чином через постійне спостереження, оскільки він передбачає певну послідовність економічних явищ. Теза про те, що логічне дослідження економічного механізму не вимагає вартісних оцінок, однак не означає, що аналіз умов та обставин його функціонування виключаються. Об'єктивний характер економічного механізму не виключає і можливого впливу зовнішніх факторів.

Щодо загальної характеристики організаційно-економічного механізму, слід зазначити, що він є багатоаспектним поняттям, яке варто розглядати під кутом зору використання:

- економічних законів;
- вирішення протиріч економічної системи в цілому й розподільчої зокрема;
- реалізації законів власності;
- узгодження економічних інтересів роботодавців та найманых робітників.

Результати дослідження

В умовах панування загальнонародної (державної) власності на засоби виробництва організація оплати праці базується на принципах економічного закону розподілу за працею, який був наслідком складної сукупності економічних відносин: між працівником і суспільством, між трудовими колективами, між працівником і трудовим колективом.

Відправним моментом формування розміру заробітної плати був її мінімальний рівень, що визначався можливостями суспільства по задоволенню життєвих потреб працівників. Диференціація заробітної плати базувалася на залежності від кількості і якості (складності) праці, його умов, регіональних відмінностей і народногосподарського значення. Основна

частина заробітної плати враховувала відносно постійні якості праці: кваліфікацію і досвід фахівця, умови роботи, а також регіональні особливості і народногосподарське значення галузей виробництва.

Складність механізму за радянських часів диктувалася необхідністю у централізованому порядку враховувати у ньому всю розмаїтість професій і посад, умов і кваліфікації праці, її інтенсивності, ваги, шкідливості, народногосподарського значення, регіональності й інших особливостей праці. Тому механізм її оплати включав наступні основні елементи: тарифні ставки робітників, їхні тарифні сітки, тарифно-кваліфікаційні довідники, районні й інші коефіцієнти, схеми посадових окладів, кваліфікаційні довідники службовців, мінімальний розмір заробітної плати, порядок оплати при відхиленні від нормальних умов праці, системи оплати, додаткові види заробітної плати, гарантії у сфері оплати праці, порядок нарахування і збереження середнього заробітку.

Можна було не згадувати, як раніше діяв механізм оплати праці через стільки років після зруйнування колишньої системи господарювання. Необхідність диктується спадциною, що все ще знаходить застосування в організації оплати праці. Без цього важко вірно визначити, оцінити і використовувати збережене минуле, виділити й ефективно застосовувати нове в оплаті праці найманих робітників.

Ринкові відносини у міру свого розвитку вносять суттєві зміни щодо організації оплати праці найманих працівників. Вплив цих відносин на механізм оплати праці відбувається зростаючий як кількісно, так і — головне — якісно. У даний час на основі накопиченого досвіду за минулі роки після початку реформ досить чітко вимальовуються кілька основних напрямків зміни механізму оплати праці:

- ✓ передача усіх питань організації оплати праці на розсуд господарюючих суб'єктів;
- ✓ вирішення питань організації оплати праці на ринкових принципах, коли робоча сила стає товаром;
- ✓ поява нових елементів оплати праці;
- ✓ відставання нормативної бази оплати праці від змін у механізмі її організації;
- ✓ використання доходу як перетвореної форми оплати праці підприємця.

Передача господарюючим суб'єктам права вирішувати усі питання організації оплати праці — об'єктивний процес, визначений переходом права власності на засоби виробництва від держави у приватні руки. Матеріальною базою цієї передачі служить джерело оплати праці, що цілком формується за рахунок результатів діяльності господарюючого суб'єкта. Природним наслідком зазначененої передачі стало значне спрощення механізму оплати праці, коли відпала необхідність у багатьох раніше централізовано встановлених елементах оплати і, насамперед, у тарифних ставках і посадових окладах. Вони колись утворювали “кістяк” системи оплати, на якому базувалися інші елементи заробітної плати. Закономірно, що за допомогою тарифних ставок і посадових окладів виплачувалася основна частина заробітної плати. У ринкових умовах керівник господарюючого суб'єкта, уже не має потреби у державних пропорціях оплати праці у залежності від його складності, умов і відповідальності.

Але спрощення механізму оплати праці має і недоліки, оскільки створило ілюзії у бухгалтерів або кадровиків, що займаються тепер питанням оплати праці, що тут “не боги горшки обпалюють”. Непрофесіоналізм негативно позначається на стимулюючій ролі оплати праці і, як наслідок, на ефективності використання коштів, що направляються на виплату заробітної плати. Зниження стимулюючого значення оплати праці до деякої міри компенсується страхом залишитися без роботи. Однак праця під пресом страху, як відомо, не може бути високопродуктивною і якісною. Непрофесійна організація оплати найманого робітника недостатньо стимулює інтерес до прояву ініціативи і заповзятливості. Непрофесіоналізм створює труднощі в оцінці результатів праці, вирішення яких компенсується систематичним наглядом за процесом праці, що накладено і не завжди ефективно.

Під впливом ринкових відносин з'явилися нові елементи оплати, і у першу чергу, доходи від власності. Коли працівники відокремлені від власності, вони у меншій мірі зацікавлені в організації виробництва, зростанні його результативності. Ставши співвласниками, вони значно більше зацікавлені у зростанні кінцевих результатів виробництва, бо від них

буде залежати не тільки їхня заробітна плата, а й дивіденди від акцій і доход на вкладений у підприємство капітал. Не применючи основного призначення акцій акціонерних товариств, слід разом з тим зазначити, що на першому етапі формування ринкової економіки акції нерідко застосовувалися як форма оплати праці головним чином керівного складу (рідше — робітників, інженерно-технічних працівників і службовців) при виплаті заробітної плати за річними підсумками роботи. Однак виявилось, що акції самі по собі доход можуть принести тільки у випадку їхнього наступного продажу. Цінність акцій полягає у виплачуваних на них дивідендах. Будучи частиною прибутку, отриманого за підсумками минулого року, дивіденди замінили собою винагороду за підсумками року. В основі розходжень цих двох елементів — різні принципи оплати праці: винагорода виплачувалася відповідно до закону розподілу за працею, а дивіденди — відповідно до принципу оплати згідно з вартістю минулої праці, втіленої в акціях.

Приватна власність на засоби виробництва породила нову форму оплати праці підприємця — доход. Дійсно, не виплачувати ж підприємцю самому собі заробітну плату: якщо це визнати, то тоді виходить, що він купує робочу силу у самого себе. Але це просто-напросто парадокс, оскільки на оплату своєї праці підприємець витрачає частину отриманого доходу від ефективного використання засобів виробництва, що знаходяться у його власності. Особливість частини доходу, що витрачається на заробітну плату підприємця, складається у її вичленовуванні з загальної суми доходу. Підприємцю не важко частину оборотних коштів чи доходу використовувати для особистого споживання: службова автомашина обслуговує родину, а витрати на придбання квартири, на купівлю дачі, на проведення відпустки і т.п. (звичайно, під пристойним приводом) відносять на витрати виробництва: автомашина — службова, квартира і дача — як представницькі приміщення, відпочинок за кордоном — як службове відрядження і т.п.

До нових факторів в організації оплати праці варто віднести надзвичайно зрослу роль особистих трудових контрактів. Як предмет регулювання трудових відносин між працівником і керівником підприємства особистий контракт застосовувався і раніше. У ринкових умовах, коли держава не стала втручатися у ці відносини, особистий контракт компенсує відсутність регулюючої ролі держави. У цьому зв'язку зміст контракту кардинально змінився, оскільки з його допомогою стали визначатися багато елементів оплати праці. На даному етапі спостерігається відсутність необхідних знань у багатьох працівників, належної у них наполегливості у відстоюванні своїх прав при укладанні контракту.

Перебудова організації заробітної плати у відповідності із вимогами класичної ринкової економіки передбачає вирішення таких завдань:

- по-перше, підвищення зацікавленості кожного працівника у виявленні і використанні резервів зростання ефективності своєї праці при виключенні можливості одержання незароблених грошових коштів;
- по-друге, уникнення випадків зрівнялівки в оплаті праці, досягнення прямої залежності заробітної плати від результатів праці як індивідуальних, так і колективних;
- по-третє, оптимізації співвідношень в оплаті праці працівників різних категорій і професійно-кваліфікаційних груп із врахуванням складності виконуваних робіт, умов праці, традиційних пріоритетів в оплаті праці, що враховують дефіцитність тих чи інших професій, а також вплив різних груп працівників на досягнення кінцевих результатів і конкурентоспроможності виробництва.

Оскільки у низових ланках управління є специфіка в організації оплати праці, ми вважаємо, що її організаційними основами мають бути:

- забезпечення необхідного підвищення заробітної плати при зменшенні її витрат на одиницю продукції;
- удосконалення нормування праці;
- регулювання трудових відносин, рівноправність роботодавця і працівника;
- можливість вибору форм і систем оплати праці;
- регулювання об'єму і вартості продукції за допомогою вільних цін.

Головна вимога, якої обов'язково потрібно дотримуватися, — забезпечення необхідного

зростання заробітної плати при зменшенні її витрат на одиницю продукції і гарантії підвищення оплати праці співробітників у результаті зростання ефективності виробництва.

Із сукупності методів і важелів впливу на стимулювання праці у ринкових умовах можна виділити такі суттєві елементи:

- багаторівневу колективно-договірну систему, яка дозволяє в достатній мірі відобразити інтереси усіх учасників переговорів при встановленні умов праці та її оплати;
- систему забезпечення мінімальних гарантій у сфері оплати праці і захисту від негативних явищ у ринковій економіці;
- податкову систему регулювання оплати праці у складі індивідуальних доходів і витрат роботодавця на робочу силу;
- сукупність форм і методів оплати праці, які використовуються у низових ланках.

Здійснений аналіз показує, що перехід від організаційно-економічного механізму оплати праці як об'єктивної реальності до його функціонування здійснюється за допомогою:

- усвідомлення і визначення механізму як економічної категорії, що дозволяє реалізувати синтез економічної науки і практики ринкового господарювання;
- синтез нормативного механізму, що дозволяє наблизити об'єктивно можливий і необхідний механізм оплати праці до реалії економічного життя, тобто організаційно-економічний механізм з економічної категорії має бути переведений на нормативно-правову основу;
- фактично діючого механізму, що корегує траєкторію руху підприємства на ринку і одночасно піддається корегуванню з боку розроблювачів і менеджерів стратегічного рівня.

Як показують дослідження літературних джерел і практики об'єктів господарювання, проблему організаційно-економічного механізму регулювання системи заробітної плати в Україні не можна віднести до вирішених, оскільки вона належить до числа недостатньо теоретично обґрунтованих і вимагає уточнення, удосконалення, адаптації накопиченого досвіду, тобто подальших теоретико-практичних розробок.

В умовах формування ринкової економіки в Україні основними підсистемами організаційно-економічного механізму регулювання заробітної плати є:

- державно-договірне регулювання оплати праці;
- ринкове регулювання;
- регулювання заробітної плати на підприємствах, установах і організаціях, що базуються на застосуванні Закону України "Про оплату праці", інших законодавчих і нормативних актах, генеральній угоді, галузевих і регіональних угодах, колективних договорах і трудових угодах [1].

Суб'єктами організації заробітної плати є органи державної влади та місцевого самоврядування, власники, об'єднання власників або їх представницькі органи, працівники. А основними елементами організації оплати праці на рівні підприємств є нормування праці, тарифна система, форми і системи оплати праці, фонд оплати праці.

Здійснене дослідження існуючого механізму регулювання оплати праці свідчить, що було б передчасним робити висновок про функціонування і дію ринкових важелів організації заробітної плати, оскільки деякі елементи введеного механізму виявилися не діючими або діючими у спотвореній формі, справляючи руйнівну дію на організацію оплати праці, а через неї і на всю економічну діяльність.

З іншого боку, сама заробітна плата є в основному похідною від економіки країни і в умовах системної економічної кризи впливає на економіку через платоспроможний попит. На думку фахівців, що спеціалізуються у галузі регулювання ринку праці та її оплати, лише суттєве, кількаразове підвищення реальної заробітної плати прискорить подолання кризових явищ в економіці України та змінити сам тип економічної системи, яка за своєю суттю поки що залишається здебільшого тіньовою, квазіринковою [6].

Висновки

Проведене теоретичне дослідження створення та функціонування організаційно-економічного механізму заробітної плати в умовах ринково-орієнтованої економіки дозволяє

зробити ряд висновків.

Негативні тенденції і процеси у сфері оплати праці переходного періоду до ринкових відносин обумовлені передусім, на наш погляд, нинішнім станом і структурою національного виробництва в Україні, що пов'язано насамперед з відсутністю надійної бази виробництва товарів та послуг. Насичення внутрішнього ринку імпортними товарами і послугами не за-безпечує необхідної рівноваги у макроекономічній системі “виробництво — оплата праці — споживчий ринок”.

Заробітна плата є однією з найважливіших економічних категорій, основним засобом задоволення потреб працюючих, джерелом реальних прибутків населення, і, водночас, основним регулятором економічної поведінки людей, важливим джерелом відтворення робочої сили і засобом залучення до праці його власника.

Зміст цієї багатоаспектної економічної категорії відбуває існуючі соціальні, економічні та виробничі відносини і виявляється через функції, пізнання яких дає можливість встановити її вплив на всю соціально-економічну систему, у тому числі на органічний взаємозв'язок самих категорій, з'ясувати суть кожної з них та можливість використання для суспільно-економічного розвитку.

Удосконалення організаційно-економічного механізму регулювання ринку заробітної плати вимагає комплексного врахування ринкових, мікроекономічних, інституціонально-правових факторів, оскільки ігнорування або недооцінка жодного із них може привести до невірних висновків та помилок.

При обґрунтуванні концептуальних зasad ринкового регулювання заробітної плати та її впливу на розвиток економіки необхідно враховувати її двоєдину суть, оскільки оплата праці є одночасно категорією оцінки праці і категорією виробництва: з одного боку, вона визначається на ринку праці і є зовнішньою по відношенню до підприємства; з другого боку, зарплата є елементом ціни виробництва і формується на кожному конкретному підприємстві та залежить від результатів його діяльності. Двоєдина сутність заробітної плати проявляється ще й у тому, що вона одночасно являє собою витрати на виробництво та виступає у якості трудового доходу працівника.

Література

1. Закон України „Про оплату праці” — К., 2000. — 14 с.
2. Волгин А.М., Бреев Б.Д. и др. Рынок труда и доходы населения. Уч. пос. — М.: Филинъ, 1999. — 280 с.
3. Колот А.М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 1998. — 224 с.
4. Логутін В.Д. Реформа оплати праці стимулюючого типу в Україні: теорія, концепція, практичні рекомендації і пропозиції. — Луцьк: РВВ ВЕЖА, 2000. — 239 с.
5. Павловські О.В. Регулювання ринку праці: фінансово-економічний механізм. — К.: Редакція бюллетеня ВАК України, 2001. — 272 с.
6. Соціально-економічний механізм регулювання ринку праці та заробітної плати / Д.П. Богиня, Г.Т. Куликов та ін. — К.: НАН України Інститут економіки, 2001. — 300 с.

Хартман Е.А.

магістр,

Белорусский государственный экономический университет (Бобруйский филиал)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АССОРТИМЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ – ПУТЬ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Становление в Республике Беларусь рыночных отношений требует от товаропроизводителей существенных преобразований в ассортиментной политике. Это вызвано тем что, работая в условиях неопределенности внешней среды, специалистам предприятия трудно без количественной оценки эффективности ассортиментной политики принять оптимальное решение относительно целесообразности производства тех или иных видов продукции. Для решения этой задачи необходим комплексный подход, обеспечивающий возможность оценки эффективности производимой продукции с точки зрения покрытия затрат и получения прибыли. В работе рассматриваются методы, позволяющие количественно оценить влияние цены, спроса, постоянных и переменных издержек на покрытие затрат, получение маржинального дохода и прибыли.

Summary

Formation of marketing relations in the Republic of Belarus demands essential transformations in the mix policy. It is caused by the fact that working in the conditions of the environment uncertainty it is difficult for the enterprise specialists to make an optimum decision concerning expediency of the goods production without quantitative estimation of the mix policy. For the solution of this problem it is necessary to provide the manufactured products efficiency from the point of view of covering expenses and getting profit. The article considers the methods allowing to estimate quantitatively the influence of price, demand, constants and variable costs on covering expenses and getting of

Ключевые слова: ассортимент, спрос, покрытие затрат, прибыль.

Вступление

По мере экономического и культурного развития общества потребности людей изменяются качественно и количественно, что приводит к появлению большого числа продуктов (товаров), способных привлечь внимание и сформировать у потребителя желание удовлетворить актуальную потребность новым способом. Производители, со своей стороны, устанавливают связь между тем, что производят и существующими и возникающими потребностями, подчеркивая, что только их продукция в полной мере может удовлетворить данную потребность.

Основой ассортиментной политики является товарный ассортимент, представляющий собой группу товаров, объединяемых по наиболее общим признакам, например,

- предназначенных для одних и тех же сегментов;
- реализуемых через одни и те же торговые предприятия;
- схожих по области использования;
- продаваемых в определенном диапазоне цен [1].

Среди зарубежных ученых, посвятивших свои работы развитию товарной (ассортиментной) политики с точки зрения улучшения атрибутивных характеристик, качества и конкурентоспособности товара можно отметить Амблера Т., Армстронга Г., Асселя Г., Бермана Б., Котлера Ф., Ламбена Ж.-Ж., Минета С., Портера М., Хершгена Х., Эванса Дж.Р. и других.

По мере развития рыночных отношений и роста открытости экономик стран, образовавшихся на постсоветском пространстве, развитию маркетингового управления ассортиментной политикой большое внимание стали уделять и отечественные ученые. Среди них необходимо отметить Акулича И.Л., Бухалкова М.И., Голубкова Е.Н., Гончарову Н.П., Дань-

ко Т.П., Кредисова А.И, Львова Д.С. и других.

Важно отметить, что коммерческий успех ассортиментной политики может быть обеспечен только при условии, если маркетинг предприятия, ориентированный на продукт, направлен на создание нового товара или постоянное совершенствование выпускаемого с целью побуждения потребителей совершать повторные или многократные покупки.

По мнению Алексутина В.А., Балыко Е.Н., Година А.М., Гончарук В.А., Прауде В.Р. это возможно в том случае, если при принятии решения относительного производства новых видов продукции учитывается ЖЦТ. Важную роль ЖЦТ в ассортиментной политике отмечали также такие ученые, как Гэбэй Дж, Егоров А.Ю., Ильющенко Е.В., Михарева В.А.

С переходом предприятий на работу в рыночных условиях, ассортиментная политика становится в разряд тактических задач по регулированию производственного процесса и обеспечению устойчивого финансового положения предприятия. В таких условиях актуальными становятся вопросы исследования потребительских предпочтений по отношению к выпускаемым товарам с целью оптимизации товарного ассортимента и эффективного использования ресурсного потенциала предприятия. Возникает необходимость разработки гибкой ассортиментной политики, включающей систему мер по обеспечению процесса принятия решений относительно структуры ассортимента и механизма взаимодействия подразделений предприятия по формированию товарно-ассортиментной номенклатуры, соответствующей требованиям рынка и позволяющей обеспечить устойчивое развитие предприятия.

При этом следует отметить, что эффективность реализации ассортиментной политики при учете фаз ЖЦТ будет зависеть от спроса потребителей и его сбалансированности на конкретном рынке, его сегменте или нише.

Анализ источников по проблемам формирования ассортиментной политики предприятия показал, что она рассматривается только в комплексе маркетинга, и только ряд авторов переходит из области теории в область ее практической реализации через выявление взаимосвязи производимой продукции и экономических результатов деятельности предприятия. Ограничено представлены работы, связанные с разработкой инструментов измерения эффективности ассортиментной политики и методов ее совершенствования. На современном этапе, в условиях глобализации мировой экономики, сервисизации и информатизации маркетинговых процессов неразрешенными остаются такие вопросы управления ассортиментом как:

- разработка методов динамического управления ассортиментом;
- разработка методов оценки эффективности ассортиментной политики по структуре ассортимента;
- разработка методов совершенствования ассортимента выпускаемой продукции;
- выработка процедур комплексной количественной оценки эффективности производственной программы;
- разработка комплексных моделей управления ассортиментом;
- создание специализированных АРМ по реализации ассортиментной политики на предприятиях и ряд других.

Эти и ряд других проблем определили актуальность и выбор темы исследования.

Постановка задачи

Цель исследования заключается в разработке практических рекомендаций по повышению эффективности ассортиментной политики предприятия в условиях конкурентной среды с учетом фактора покрытия затрат, получения маржинального дохода и прибыли.

Для реализации поставленной цели были решены следующие задачи:

- определена зависимость между структурой ассортимента производимой продукции и эффективностью ассортиментной политики с точки зрения покрытия затрат и получения маржинального дохода.
- разработана методика расчета влияния себестоимости продукции и объема спроса на

покрытие затрат и прибыль предприятия;

— апробирована модель обоснования производственной программы предприятия на основе модели факторного анализа в системе “Директ-костинг”.

Методология

Оперативное сравнение издержек и прибыли может осуществляться на основе маржинального анализа, включающего анализ маржинального дохода и маржинальных издержек и позволяет определить изменение суммы маржинального дохода и прибыли за счет количества реализованной продукции, цены, уровня удельных переменных и суммы постоянных затрат [2].

Анализ влияния реализации продукции на прибыль предприятия в системе “Директ-костинг” предполагает использование следующей модели [3]:

$$\Pi = K^*(\bar{U} - V) - H, \quad (1)$$

где Π — прибыль;

K — количество реализованной продукции, шт.;

\bar{U} — цена реализации, млн. руб.;

V — удельные переменные расходы, млн. руб.;

H — сумма постоянных затрат, млн. руб.

В основе метода лежит маржинальный доход ($MД$) — прибыль в сумме с постоянными затратами предприятия:

$$MД = \Pi + H \quad (2)$$

или

$$MД = K^*(\bar{U} - V) \quad (3)$$

Сумму маржинального дохода можно также представить в виде произведения количества проданной продукции (K) и ставки маржинального дохода на единицу продукции ($Dс$).

$$Dс = \bar{U} - V, \quad (4)$$

тогда

$$\Pi = K * Dс - H \quad (5)$$

Данная методика расчета позволяет определить изменение суммы прибыли за счет количества реализованной продукции, цены, уровня удельных переменных и суммы постоянных затрат.

В рамках методики “Директ-костинг” может производиться факторный анализ прибыли по каждому изделию ассортиментной линии в производственной программе. В качестве исходных данных для анализа берутся: объем реализации продукции в натуральном выражении, цена реализации, удельные переменные затраты, сумма постоянных затрат и прибыль. Все показатели должны быть представлены, как в планируемом, так и текущем периоде. На основе этих данных можно произвести расчет и сделать анализ влияния факторов ассортимента на изменение суммы прибыли.

На основе полученных данных оценивается влияние каждого из факторов в отдельности на изменение прибыли предприятия, учитывая взаимосвязь объема производства (продаж), себестоимости продукции и прибыли.

Однако в условиях многономенклатурного производства методика анализа прибыли усложняется, так как кроме рассмотренных выше факторов, необходимо учитывать также и влияние структуры реализованной продукции.

Для этого в системе международных стандартов используется модель:

$$\Pi = B^* Dу - H \quad (6)$$

Средняя доля маржинального дохода в выручке (\bar{D}_u), в свою очередь, зависит от удельного веса каждого вида продукции в общей сумме выручки (\bar{U}_d) и доли маржинального дохода в выручке по каждому изделию. В системном виде этот расчет можно представить в следующем виде:

Полученные в результате расчетов значения прибыли отражают влияние каждого из факторов в отдельности на величину прибыли и отклонение фактической величины от плановой. Сравнивая значения, полученные в первой и последней строках, можно оценить величину прибыли и ее общее отклонение от плана в сумме.

Преимуществом представленной модели является то, что она позволяет оценить и количественно измерить не только непосредственные, но и опосредованные связи и зависимости по влиянию ассортимента выпускаемой продукции на эффективность работы предприятия.

Таблица 1. Факторная модель прибыли в системе “Директ-костинг”

Расчет суммы прибыли $P=(\bar{U}_d \cdot \bar{D}_c - H)$	Факторы				
	Объем продаж	Структура реализации	Цена реализации	Переменные затраты	Постоянные затраты
План	План	План	План	План	План
Факт	План	План	План	План	План
Факт	Факт	План	План	План	План
Факт	Факт	Факт	План	План	План
Факт	Факт	Факт	Факт	Факт	План
Факт	Факт	Факт	Факт	Факт	Факт

Однако, по мнению автора, на современном этапе для предприятий практически любой отрасли промышленности этот метод представляется достаточно сложным из-за отсутствия в них маркетинговой информационной системы (МИС), системы поддержки принятия маркетинговых решений (СППМР) и специалистов-маркетологов, обученных работе в этих системах. Кроме того, на предприятиях не ведется отдельно учет постоянных и переменных издержек, что является необходимым условием для применения “Директ-костинг”. Поэтому в качестве альтернативы автор предлагает простую методику расчета прибыли с использованием факторов себестоимости, цены и фактического объема спроса. В основу методики расчета полученной прибыли (убытков) положены объем фактического спроса, объем производства и себестоимость продукции. Модель расчета выглядит следующим образом:

$$P = (\bar{U} \cdot V_c) - (C_c \cdot V_c), \quad (7)$$

Где P — прибыль на объем проданной продукции, млн.руб.;

\bar{U} — цена реализации на объем реализованной продукции, млн. руб.;

V_c — фактический спрос, тыс.шт.;

C_c — себестоимость фактического объема реализованной продукции.

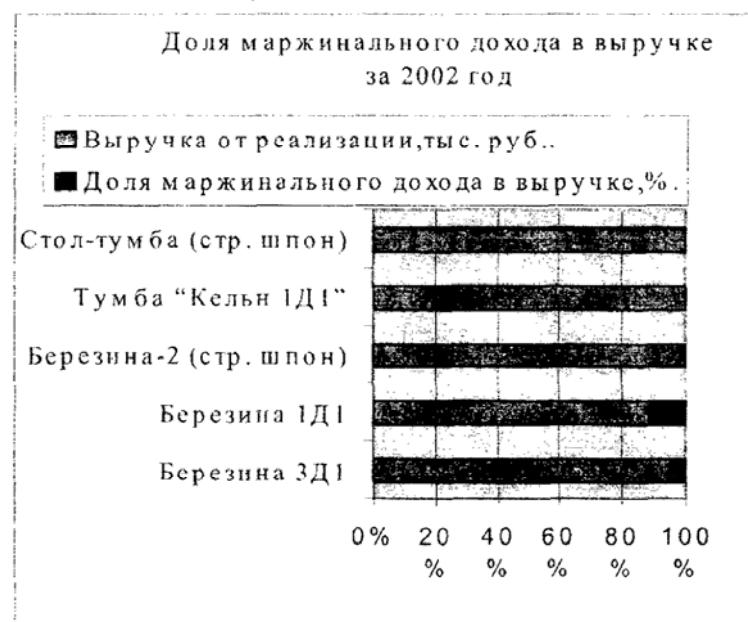


Рис.1. Маржинальный доход по структуре ассортимента

Эта методика дает возможность оперативно, произвести расчет эффективности производимой продукции по покрытию затрат и получению прибыли, позволяя принять в соответствии с полученным результатом соответствующее решение. Она дает возможность осуществлять контроль маркетинга на предприятии по оценке эффективности ассортиментной политики в целом и по структуре производимой продукции, определять в текущем периоде размер убытков как по всему производимому ассортименту, как и по отдельным товарам или товарным линиям, а также влиять на ценовую политику предприятия.

Результаты исследования

Чтобы оценить влияние структуры ассортимента на маржинальный доход и прибыль предприятия, в условиях многонomenkлатурного производства не-обходиомо рассчитать среднюю долю маржинального дохода в выручке от реа-лизации. Расчеты производились с использованием АРМ "Касатка 8.1" по ис-ходным плановым и фактическим значениям це-ны реализации, переменных затрат на единицу продукции, постоянных затрат на единицу продукции и объема реализации. В результате расчета были получены следующие резуль-таты:

Расчет показал, что в 2002 году предприятие по группе корпусной мебели имело убыток. Положительный маржинальный доход предприятие получило только за счет реализации корпусной мебели Березина 1Д2 и Березина 3Д1. По другим видам корпусной мебели пред-приятие получило отрицательный маржинальный доход, что повлияло на результаты производственно-сбытовой деятельности за 2002 год и потребовало снятия с производства в 2003 году убыточной продукции.

В 2003 году, в производственную программу, вместо снятых с производ-ства, были вклю-чены новые ассортиментные позиции аналогичной проду-кции.

Из расчета следует, что из продукции включенной в производственную программу в 2003 году, по структуре ассортимента не все виды обеспечили получение прибыли, а невыполнение программы реализации из-за несоответствия прогнозных значений ассортимента и величины фактического спроса привело к убыткам по изделиям Хозяюшка 26-01 и Раница 30П-05. Получить положительный результат по прибыли в 2003 году стало возможным только в результате увеличения спроса на два оставшихся изделия на рынке СНГ.

Таблица 2. Динамика покрытия затрат и получения прибыли по группе корпусной мебели на ОАО Фандок за 2003 год

Ассортимент (кухни)	Объем производства (шт)	Себесто- имость ед/прод. (млн.руб)	Прибыль (убыток) (млн.руб)
1. Хозяюшка 26-01	1062	0,3545	- 43, 249
2.Хозяюшка 3001П	120	0,825	63, 525
3.Раница 26-07(дуб)	287	0,50	20. 0
4.Раница 30П-05	100	0,60	-2,400

Выводы

Исследование проблемы совершенствования ассортиментной политики показало, что прогноз ассортимента продукции предприятия следует осуществлять с точки зрения перспективности производства. При этом анализу должны подвергаться различные возможности товара: способность быть реализованным, покрывать затраты на производство и реализацию, обеспечивать доход предприятию и приносить прибыль.

Для этого ассортимент производимой продукции должен подвергаться анализу по покрытию затрат и получению прибыли в структурном разрезе с определением отклонений, а также определением наиболее перспективных для производства и проблемных видов продукции, рассматриваемых в качестве кандидатов на исключение из производственной программы.

Литература

1. Крылова Г.Д., Соколова М.И. Маркетинг. Теория и 86 ситуаций: Уч.пос.М: "ЮНИТИ- ДАНА", 1999.- 519 с.
2. Ассэль Генри. Маркеринг:принципы и стратегии.-М.: ИНФРА, 1999.-803с.
3. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия:-Мн.: "Новое знание", 2001.- 688 с.
4. Хартман Е.А. Как вычислить брэнд (Директ-костинг в ассортиментной политике предприятия //Маркетинг.Реклама и сбыт, 2002.-№8.
5. Хартман Е.А. Сбыт и товарная политика предприятия// Марке-тинг.Реклама и сбыт, 2003.-№10.
6. Хартман Е.А. Пути совершенствования ассортиментной политики предприятия//Междунна.науч.-практ.конф., 29-30 апр. 2004г.,Гродно.:ГрУ, 2004.

Шевченко Т.Є.,

канд. техн. наук, доцент,

Національний технічний університет України «КПІ»,

Гончаров А.М.,

Мазурчук Ю.В.,

НВК «Київський інститут автоматики»

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДОЛОГІЇ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНАВАННЯ СУЧАСНИХ АВТОМАТИЗОВАНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ

Анотація

В статті розглядаються питання використання методології і інструментів проектного менеджменту для підвищення ефективності функціонування автоматизованих систем управління підприємством.

Надаються рекомендації щодо застосування сучасних програмних продуктів для управління проектами і вдосконалення організаційної структури підприємства.

Summary

The ways to increase effectiveness of modern management information and control system (MICS) by using project management methodology are raised in an article.

There are recommendations (suggestions) for using modern software products and increasing the effectiveness of the organization structure of the firm.

Ключові слова: проектний менеджмент, промислові підприємства, системи автоматизованого управління.

Вступ

Ефективність функціонування промислових підприємств по виробництву продукції визначається, передусім, науково-технічним прогресом, його темпами і соціально-економічними результатами. Науково-технічний прогрес впливає на формування сучасної техніко-технологічної бази виробництва, забезпечує неухильний зрост продуктивності праці.

Ступінь технічної досконалості та рівень економічного потенціалу підприємства, в першу чергу, визначається рівнем впровадження і використання технологій і методів управління виробництвом.

Використання автоматизованих систем управління підприємством (АСУП) можна віднести до одного з найбільш пріоритетних напрямків

науково-технічного прогресу, але ефективність використання АСУП в значній мірі залежить від типу виробництва та його організації.

Найбільш ефективним можна вважати використання АСУП при серійному і масовому виробництві продукції, що характеризується чітко визначеними операціями, відпрацьованістю технологій і незначною імовірністю виникнення непередбачених ситуацій.

В сучасних умовах на великих і складних технологічних підприємствах все частіше використовуються інтегровані автоматизовані системи управління (ІАСУ), що одночасно здійснюють як управління технологічними процесами на окремих ланках та лініях цехів (АСУТП), так і, в цілому, управління виробництвом продукції на підприємстві (АСУП).

ІАСУ виконують широке коло функціональних задач по контролю, плануванню, управлінню і прийняттю оптимальних рішень. Для цього застосовуються сучасні інформаційні і програмно-алгоритмічні технічні засоби управління виробництвом.

Зрозуміло, що використання автоматизованих систем управління дозволяє досягти значних успіхів в раціональному використанні матеріальних, енергетичних, трудових ресурсів,

в підвищенні ефективності діяльності підприємств.

Але аналіз роботи таких систем на промислових підприємствах показує, що робота АСУП, що вирішує, як правило задачі на верхньому ієрархічному рівні управління по плануванню, організації і управлінню процесом в цілому, ще далеко не так ефективні. Часто функції АСУ зводяться до задач диспетчеризації основної цільової функції роботи системи, тобто до інформаційного супроводження процесу виготовлення продукції до моменту його завершення.

Більш того, у випадках відмови окремих ланок виробництва, форс-мажорних обставин та інших непередбачених ситуацій робота АСУП практично припиняється і починає діяти, так званий, „людський фактор”, на інтелектуально-професійний рівень якого покладається відповідальність за прийняття відповідальних рішень.

Це особливо помітно при виробництві нової або малосерійної продукції, яка характеризується тривалим терміном виготовлення і яку умовно можна назвати одиничною.

Виробництво такої продукції пов’язано з високим ризиком і невизначеністю, можливістю виникнення таких ситуацій, що потребують термінового вирішення із зачлененням великої кількості фахівців для аналізу ситуації, з’ясування причин її виникнення, вибору оптимального рішення.

Не можна сказати, що цій проблемі надається недостатня увага.

На теперішній час як в Україні так і за її межами науково-дослідні інститути та науково-технічні корпорації пропонують рішення по зниженню допустимих відхилень траекторії цільової функції системи, яка діє в реальному масштабі часу від запланованої на початковому етапі.

Пропонуються рішення багатоетапних структурних задач оптимального управління процесом, при яких неповнота вихідної інформації і наявність випадкових змінних на окремих ланках виробництва уточнюються на наступних ланках шляхом введення фактичних параметрів з попередніх ланок [1].

У складі ІАСУ, що впроваджена на гірничо-збагачувальному комбінаті

[2], використовується підсистема оперативного управління виробництвом, основним критерієм якої є імовірна максималізація завдань при оперативному плануванні та мінімізація витрат пов’язаних з організаційними чинниками.

Аналіз використання елементів штучного інтелекту в АСУ із зачлененням експертних систем (ЕС) і технічних експертних систем (ТЕС), що входять до складу АСУ і функціонують у реальному масштабі часу, наведений у [3]. В таких системах реалізація програмного забезпечення ТЕС побудована на здійсненні керуючих операцій, що виконуються досвідченим оператором з посту управління аналогічно діючої АСУ ТП.

Але з точки зору управління у непередбачених і аварійних ситуаціях значний інтерес представляють децентралізовані ІАСУ, що мають на верхньому ієрархічному рівні АСУП розподілені модулі системи з гнучкою та комфортною комунікацією „людина-процес”. Такі ІАСУ дозволяють підключити спеціальні програмні модулі ЕС, ТЕС та інші системи, які за допомогою оператора на локальному рівні управління процесом аналізують ситуаційні ускладнення і надають пропозиції щодо їх запобіганню.

Виходячи з наведеного аналізу, можна зробити висновок, що, не дивлячись на великі успіхи, які досягнуті в галузі автоматизованого управління виробництвом, діючі АСУП у випадках виникнення нештатних ситуацій „перекидають” свої функції управління на людину, що само по собі природно.

Але інтелект, професійна підготовка, фізичні та психомоторні якості людини, яка може зіткнутися з такою ситуацією, не завжди дозволяють їй адекватно проаналізувати цю ситуацію і прийняти відповідальне рішення.

Як правило, при виникненні подібних зупинок на виробництві встановлюється авральний режим, який пов’язаний з пошуком та прийняттям рішень для виходу з цієї ситуації.

Це відбувається із зачлененням значної кількості фахівців технічних, фінансово-економічних і управлінських служб підприємства, що, безумовно, призводить до підвищення витрат не тільки часу, але і фінансових, трудових ресурсів.

Крім того, кваліфікація і досвід залучених фахівців не завжди відповідають вимогам що до них ставляться, тому для прийняття управлінських рішень необхідно застосування сучасних засобів управління.

Постановка завдання

Метою дослідження є аналіз можливостей використання інструментів проектного менеджменту для підвищення ефективності автоматизованих систем управління підприємством.

Методологія

Методологічними основами дослідження є діалектичні методи пізнання та системний підхід до аналізу ефективності функціонування сучасних автоматизованих систем управління виробництвом. Застосування економіко-логічних методів дало можливість дати правильну оцінку ефективності цих систем і визначити методи її підвищення.

Результати дослідження

Проектний менеджмент з початку свого існування був стилем ведення бізнесу в будівельній промисловості, в контрактах Міністерства оборони США, а також у великих консалтингових фірмах. На сучасному етапі управління проектами в розвинутих країнах використовується у багатьох інших сферах діяльності [4].

Деякі провідні американські компанії пояснюють свою здатність захоплювати значну долю ринку тим, що використовують проектні групи, які швидко розроблять нову продукцію, технологію, послуги.

На сучасному етапі управління проектами використовується не тільки в деяких виключчих випадках, а навпаки, все частіше і швидше стає стандартом ведення бізнесу. У майбутньому очікується збільшення важливості і ролі проектів для розробки стратегії розвитку підприємства [5].

Відомий вчений в галузі управління проектами Девід Клівленд оголосив про початок „століття управління проектами”, що можна пояснити [6]:

- скороченням життєвого циклу продукту;
- зменшенням розмірів корпорацій;
- глобальною конкуренцією;
- посиленням уваги до клієнтів;
- швидким розвитком країн третього світу і країн із закритою економікою;
- „вибухом” знань.

Скорочення життєвого циклу продукту можна вважати головним фактором, який обумовлений автоматизацією проєктування і виробництва, миттєвим розповсюдженням інформації по всьому світу, що знижує конкурентні переваги нових продуктів.

Перехід українського суспільства до принципів ринкової економіки передбачає втілення в життя нових методів та підходів до організації управління у всіх сферах.

Управління проектами в Україні, як сфера професійної діяльності, почала займати свою нішу [7,8]. Застосування методології управління проектами постійно розширяється, хоча на практиці є справою складнішою ніж використання традиційних методів управління через те, що потребує спеціальних знань, навичок, практичного досвіду, якого, на жаль, в Україні ще недостатньо.

Аналіз використання методології проектного менеджменту у вітчизняних проєктах показує, що, в основному, це стосується складних проєктів, які потребують використання значних матеріальних, фінансових і трудових ресурсів, мають великий термін виконання, широке коло учасників.

Для таких проєктів управління здійснюється на всіх його фазах, починаючи з розробки концепції і закінчуючи отриманням бажаного результату.

В той же час в Україні багато промислових підприємств, що спеціалізуються на одиничному та малосерійному виробництві, яке характеризується малим обсягом випуску однакових виробів, повторне виготовлення яких більше не передбачається або повторюється нерегулярно, а також залученням значної кількості постачальників напівфабрикатів, сирови-

ни, комплектуючих .

До таких підприємств можна віднести заводи енергетичного машинобудування, авіа- та суднобудування, , підприємства по виробництву космічної техніки тощо.

Таким підприємствам властивий непотоковий метод організації, при якому предмети праці переміщуються в процесі обробки за складними маршрутами, після окремих операцій предмети праці часто поступають на проміжні склади і чекають звільнення робочого місця для виконання наступної операції. Крім того, такі виробництва характеризуються наявністю великої кількості суміжників, широкою номенклатурою комплектуючих, інтенсивними транспортними потоками. Оскільки такі процеси включають достатню кількість взаємопов'язаних операцій, на яких задіяні матеріальні, трудові і фінансові ресурси, мають відмінності при виготовленні нового виду продукції, тобто унікальні цілі, що пов'язані з високим ризиком і імовірністю, цей процес можна розглядати як проект із всіма властивими йому особливостями. Однією з таких особливостей можна вважати вплив оточення на умови реалізації проекту.

І дійсно, зовнішнє і внутрішнє оточення таких проектів, що включає сучасний стан економіки, закони і право, матеріально-технічну базу підприємства, його організаційну структуру, персонал, керівництво, фінансування та багато інших факторів, суттєво впливає на результати і призводить до змін, що викликають серйозні фінансові наслідки.

Для мінімізації цих наслідків на стадії реалізації виробничого процесу необхідно постійно здійснювати його моніторинг, який повинен охоплювати не тільки сферу виробництва, а такі функції як матеріально-технічне забезпечення, діяльність технологічних, фінансових, планово-економічних, адміністративних та інших підрозділів.

Найбільш відповідальним етапом процесу управління можна вважати розробку рішень по внесенню змін до проекту. На цьому етапі, враховуючи ситуацію що склалася, поставлені цілі, їх пріоритети та ряд інших факторів, необхідно визначити заходи по мінімізації відхилень фактичного виконання проекту від запланованого. Моніторинг проекту та прийняття рішень здійснює проектний менеджер, який очолює чисельну проектну команду фахівців .

З метою підвищення ефективності управлінських рішень, економії часу та скорочення чисельності проектної команди використовуються спеціалізовані програмні продукти, що здійснюють фіксацію планових параметрів розкладу проекту в базі даних, введення фактичних показників стану задач, фактичних обсягів робіт і використаних ресурсів, порівняння планових і фактичних показників, прогнозування подальшого ходу виконання проекту.

Аналіз існуючих програмних продуктів по управлінню проектами показує, що для використання в нестандартних ситуаціях найбільш ефективними можна вважати програмні пакети Primavera Enterprise і Primavera Expedition (для великих і складних проектів) та Sure Track (для простих проектів).

Основний програмний продукт у складі Primavera Enterprise — Primavera Project Planner to the Enterprise. Він забезпечує функції планування робіт, складання бюджету проекту, здійснює аналіз по вибраних категоріях, статтях витрат і структурі робіт, контролює заплановані терміни і відслідковує фактичні результати.

Primavera Expedition забезпечує функції, що пов'язані з підтримкою процедури контролю виконання договірних зобов'язань по ходу проекту, автоматизації документообігу.

Оскільки ключова роль АСУП полягає не тільки в тому, щоб збирати та передавати інформацію про стан проекту, а в коректуванні проекту, в функції Primavera Expedition входить здійснення багатоваріантного аналізу даних по проекту, що значно підвищує ефективність процесу прийняття рішень по внесенню змін в проект.

Крім того, цей програмний продукт виявляє найбільш важливі пріоритети на кожному етапі проекту і настроює на оперативне попередження у випадках перевищення термінів, об'ємів та вартості робіт.

Таким чином, в діяльності проектного менеджера можна виділити два основних напрямки — моніторинг процесу та управління ним. Для реалізації першого напрямку проектний менеджер повинен мати максимальну повну інформацію щодо процесу, а для другого — відповідні технічні засоби, що дозволяють оперативно аналізувати ситуацію і знаходити оп-

тимальні рішення по виходу з неї.

Вертаючись до нестандартних ситуацій, які виникають на підприємствах і були наведені раніше, можна вважати, що введення посади проектного менеджера на підприємстві дозволить підвищити ефективність прийняття управлінських рішень на виробництві.

Дійсно, користуючись широким спектром інформації по процесу, яка надається діючою на підприємстві ІАСУ і використовуючи технічні програмно-

аналітичні засоби, проектний менеджер отримає можливість значно легше та ефективніше управляти процесом виробництва.

Зрозуміло, що введення на підприємстві посади проектного менеджера буде сприяти залученню меншої кількості керівників основних підрозділів підприємства для прийняття рішень у нестандартних ситуаціях і підвищувати ефективність цих рішень.

Таким чином, головною діючою особою управління виробництвом повинен стати проектний менеджер.

Більшість питань, що вирішує проектний менеджер носять не тільки технічний характер, але й комерційний, фінансово-економічний та інші. Тому він повинен мати адміністративні здібності, вміти направляти фінансову діяльність, займатися персоналом, клієнтами, тощо. Цьому може сприяти серйозна теоретична і практична підготовка в галузі проектного менеджменту, глибоке розуміння зasad проектно-конструкторських робіт, широкі знання у багатьох суміжних галузях.

В Україні вже діє система підготовки проектних менеджерів у вищих навчальних закладах, а також за програмою Української асоціації проектних менеджерів. Ця програма передбачає не тільки підготовку, а й сертифікацію слухачів.

Таким чином, поєднання сучасних ІАСУ з діяльністю кваліфікованих проектних менеджерів створює ефективні децентралізовані багаторівневі АСУ, в яких функції по ручному втручанню в управління ходом процесу буде перекладено на проектного менеджера, який теоретично і технічно цілком підготовлений і оснащений для прийняття відповідальних рішень у випадках відхилень високоавтоматизованого процесу від плану або при порушенні роботи АСУ чи виробництва.

Висновки

В результаті проведених досліджень встановлено, що діючі на підприємствах автоматизовані системи управління, вирішуючи задачі на верхньому ієрархічному рівні управління, значно залежать від людського фактору і практично виконують функції диспетчеризації основної цільової функції управління. А у випадках виникнення відмов окремих ланок виробництва, форс-мажорних та інших непередбачених обставин, робота АСУП практично припиняється і відповідальність за прийняття рішень по виходу з цих ситуацій покладається на керівництво підприємства.

З метою підвищення ефективності функціонування сучасних АСУ вважаємо доцільним ввести до організаційної структури підприємства службу проектного менеджера, який, використовуючи технічні і програмно-алгоритмічні засоби і в поєднанні з АСУ, зможе створити ефективну децентралізовану систему управління.

Це забезпечить підвищення продуктивності праці, призведе до економії паливно-енергетичних ресурсів, сировини і матеріалів, вдосконалення процесу управління виробництвом.

Література

1. Архангельський В.И., Богаенко И.Н., Рюмин Н.А. и др.. Структурированные интегрированные АСУ. "Автоматизация производственных процессов", К.: №1, 1999.с.1-11.
2. Богаенко И.Н., Грабовский Г.Г. Рюмин Н.А. и др.. Интегрированные организационно-технические АСУ промышленных предприятий. — К.: НПК "КИА", 2002. — 176с
3. Архангельський В.И., Богаенко И.Н., Рюмин Н.А. Интегрированные АСУ в промышленности. — К.: НПК "КИА", 2001. — 313с.

4. Управление программами и проектами. Разу М.Л. и др. – М.: ИНФРА, 1999. – 392с
5. Мазур Н.Н., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г., Управление проектами: Учебное пособие / Под общ. ред. Н.Н. Мазура.- 3-е изд.-М.: Омега-Л, 2004.-с.664.
6. Клиффорд Ф. Грей, Эрик У. Ларсон. Управление проектами: Практическое руководство/ Пер. с англ. – М.: Издательство “Дело и Сервис”, 2003. – 528с.
7. Кобилицький Л.С., Управління проектами: Навч. посібник..- К.: МАУП, 2002.- 200с.
8. Тян Р.Б., Холод Б.І., Ткаченко В.А. Управління проектами: Підручник. – Київ.: Центр навчальної літератури, 2004. – 224с.

Wilk Jyzef
doktor

Higher School of Commerce and
International Finance in Warsaw

Zyra Joanna
doktor

Technical University of Cracow

AN OPTIMAL PRODUCTION PLANNING WITH AN APPLICATION OF VIRTUAL LOGISTIC APPROACH

Summary

We consider an industry company in which technological process is based on expensive, complex and single logistical chain where multi-products fabrication is realised alternatively; setup1-product1, setup2-product2 and so on. In consequence, each batch of produced goods is preceded by time consuming and costly setup of technological facilities. Using a traditional logistic approach in operational planning the optimal decisions are usually trade-offs involving compromise between economical effectiveness and customer service level. However with an application of a special virtual swap function it is possible for considerable increasing the return on investment (ROI) without affecting of customers' service levels. This problem has been justified by an analytical logistic model and numerical case study.

Key words: virtual logistics, swap function, economical production quantity, ROI

1. Introduction

With the restructuring of the nowadays economy as a whole industry firms have to adjust to the present business management standards and it is projected that they need to develop a new type of organization system – “the virtual company” (Davidow, Malone 1992). An essential part of this new economics is the increasing focus on knowledge management (Mirghani Mochamend et al 2004) and problems connected with an accumulation of intellectual capital (Edvinsoon, Malone 2001) in modern companies. In ourhe paper we assumed that an initial condition for developing of knowledge management is an integration of decision making process. As it is pointed out in the paper (Polak 2002 p 8) integration management is directly connected with knowledge accumulation.

A company based on knowledge needs a new standard of human resources management (HRM). For this purpose we designed (İyra, Wilk 2004) an introductory interdisciplinary training program

including financial analysis, managerial accounting, integrated decision support information systems and some elements of logistic management. The program of training also includes a part of earlier presented problems (Wilk 2001) connected with firm's integration with the capital market; decentralization of the operational management and a new functional integration of the responsibilities centres in the companies.

This paper is a continuation of two above mentioned papers and it aims to optimize multi-products fabrication process with an application of the virtual logistic approach. The results of our research should make this training program more adequate to the present educational requirements.

2. Formulation of the problem

2.1 Traditional logistic approach

In our paper we take into consideration one of a typical type of industrial company where technological process is based on a single and very expensive logistic chain. Multi-products fabrication is realised alternatively; setup1-product1, setup2-product2, setup3-product1 (again) and so on. In consequence, each batch of produced goods is preceded by time consuming and costly setup of technological facilities $T(Ktp)$ where T is time and Ktp denotes variable cost of setup. In the company showed in option A (see fig. 1) an assumed demand is less than production potential of the technological line. In this case we can easily calculate and apply (Mar 1985 p 278) economical production quantity (EPQ_1) — for product1 and

product 2. With an application of a traditional logistic approach in operational planning the value $Q = EPQ$ is trade-off involving compromise between economical effectiveness and customer service level. When demand is bigger than production potential we may still keep condition $Q=EPQ$ but in this case some customers are not served. If we like to avoid this situation we usually decide to join two or more series for the same type of product (see option B on fig. 1). Instead of two setups $T_1(Ktp_1)$ and $T_3(Ktp_1)$ we use one setup $T_{1,3}(Ktp_1)$. In this way we save time T_3Ktp_1 and variable setup cost Ktp_1 . This additional portion of time (free time)

$$\text{free-time} = T^3(Ktp_1) = T(\text{setup3}) \quad (1)$$

we now may apply for increasing length (potential) of production process. In effect this new situation allow us to increase production volume, but on the other hand bigger portion of working

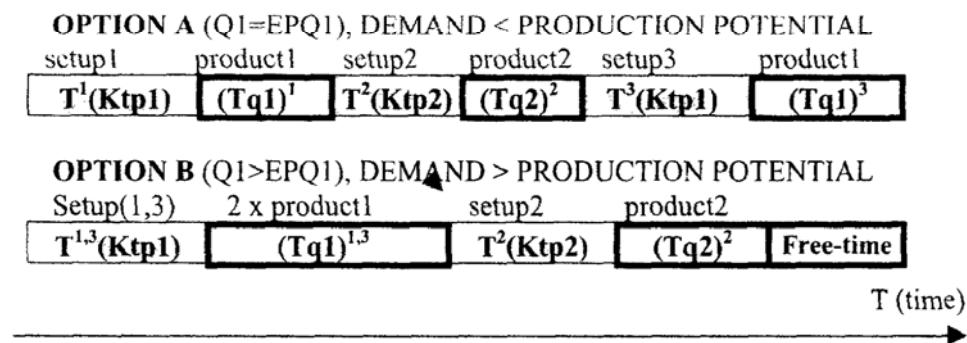


Fig. 1. Two options of logistic planning in production process
source: [made by authors]

capital ($Q_{1,3} > Q_1$) is tied up in inventory that could be used more profitable elsewhere. Therefore using option B (see fig. 1) production batch $Q_1 > EPQ_1$ - so our solution is not optimal.

2.2 Virtual logistic approach

If we decide to reach an optimal solution of above presented problems we would apply a special virtual swap function known earlier from corporate finances (Ross, Westerfield 1986 p 729). There two basic kinds of swaps: interest rate and currency rate. For example, an interest rate swap occurs when two parties exchange a floating rate of payment for a fixed rate payment or vice versa. In logistic situations swaps may be formulated as an agreement between two or more companies to

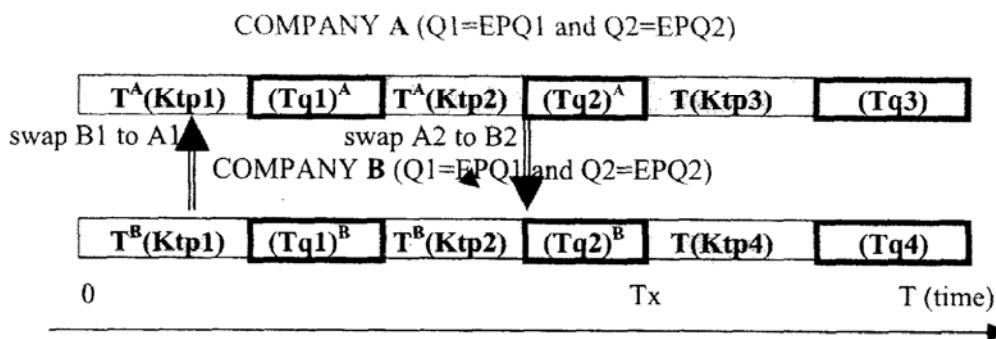


Fig. 2a. Two logistic plans of two companies A and B before swap operation

source: [made by authors]

exchange selected assortment to be produced. Using the swap may be specially profitable when demand if bigger than production's

potential. In this case we may considerable increasing the return on investment (ROI) without affecting customers' service levels. This problem we explain by using fig. 2a and fig. 2b. On fig. 2a there are two hypothetical companies A and B facing a case when demand > potential of production and both produce, at the same time, product1 and product2. On fig.2a we see the initial situation (before applying the swap function). Companies A and B intend to produce products 1 and 2 according to EPQ measure but double time of setups $[T^A(Ktp1)+T^A(Ktp2)]$ for company A and $[T^B(Ktp1)+T^B(Ktp2)]$ for company B] decreases production potential and in consequence part of customers may not be served. After swap operation (see fig. 2b) company A fabricate product 1 applying only one setup with time $T^{B,A}$ and variable cost Ktp1. Because similar situation occurs in company B both

organizations obtained additional free time equal to one saved setup. This time will be designated, as an additional production's potential, for increasing service level of customers. Presently, we reach not only high level of custom service but also higher value of ROI as a general measure of economical effectiveness.

3. An analytical logistic model

Logistic management is essential part of an aggregate production planning. An inadequate control of logistic process can results in both under-stocking and overstocking of items. Under-stocking results in missed deliveries, lost sales, dissatisfied customers, and production bottleneck, while overstocking unnecessary ties up working capital that might be more productive elsewhere.

There are two main objectives of logistic control - one is to maximize the level of customer service and the second is to minimize the cost of production process. These two objectives are generally in opposition. A perpetual logistic control keeps track of removals from inventory on a con-

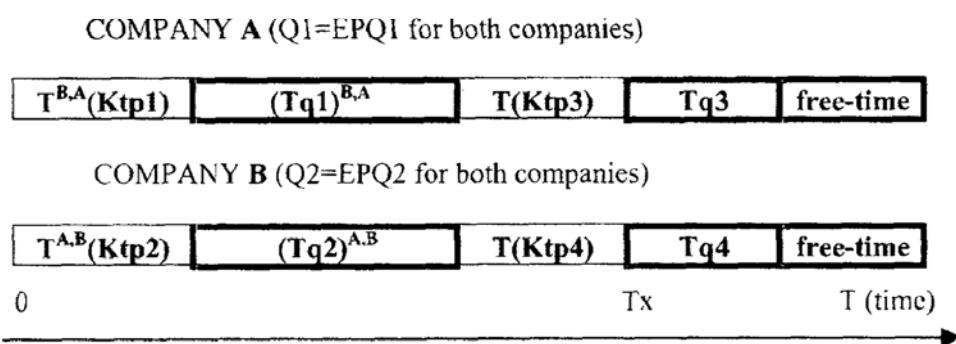


Fig. 2b. Two logistic plans of two companies A and B after swap operation

source: [made by authors]

tinuous basis. When the amount of products reaches a predetermined minimum, a fixed quantity Q is ordered and manager can identify an economic production quantity (EPQ). EPQ is used to identify the order run size that will minimize the sum of annual variable cost of setup K_t (for selected type of product), variable production cost K_q and annual variable cost of holding items K_m . Annual variable cost of setups

$$K_{tp} = r * K_t \quad (2)$$

where K_{tp} is cost for a single setup and r denotes number of run sizes (number of orders performed during a year)

$$r = \frac{N_r}{Q}. \quad (3)$$

In expression (3) N_r [units] denotes annual demand for selected products and Q [units] is a single run size quantity. The annual variable cost of holding inventory

$$K_m = 0,5 * Q * K_{mj} * (1 - X_d / X_p) \quad (4)$$

where K_{mj} denotes unit variable holding cost of storage. It includes interest, insurance, depreciation, spoilage, warehousing cost and, above at all, opportunity costs associated with having working capital tied up in inventory that could be used elsewhere. In expression (4) X_d [units/hour] denotes demand rate (velocity of selling) and X_p [units/hour] is production rate (speed of fabrication process). Annual variable cost of production

$$K_q = N_r * K_{qj} \quad (5)$$

where K_{qj} denotes unit variable cost of production. Total annual variable cost of production

$$K_p = \frac{N_r}{Q} * K_{tp} + N_r * K_{qj} + 0,5 * Q * K_{mj} \quad (6)$$

is an U-shaped function (Mar 1985 p 271) which reaches its minimum at the quantity Q where following derivative

$$\frac{\partial(K_p)}{\partial Q} = \frac{\partial(r * K_{tp})}{\partial Q} + \frac{\partial(N_r * K_{qj})}{\partial Q} + \frac{\partial(0,5 * Q * K_{mj})}{\partial Q} = 0 \quad (7)$$

$$\frac{\partial(K_p)}{\partial Q} = \frac{\partial(r * K_{tp})}{\partial Q} + \frac{\partial(N_r * K_{qj})}{\partial Q} + \frac{\partial(0,5 * Q * K_{mj})}{\partial Q} = 0$$

is equal to zero. In consequence the expression for the economic order quantity

$$Q = EPQ = \sqrt{\frac{2 * N_r * K_{tp}}{K_{mj} * (1 - X_d / X_p)}} \quad (8)$$

denotes a specific run size quantity Q which minimize the total cost of fabrication of the selected type of product with the assumption that potential of technological facilities is not overload. If K_{mj} in expression (8) denotes opportunity cost with regard to working capital (A_o) then EPQ maximizes also the return on investment

$$ROI = \frac{Z}{A_s + A_o} \quad (9)$$

Table 1. Example of an unrealistic logistic plan (required time $\sum T_{1-4} = 8491.6$ [hours] is bigger than production's potential $T^* = 7200$ [hours], source: [made by authors]

	1	2	3	4	5	6	7
1	Nr ₁	Nr ₁₋₄	C _j	Km _j	Kq _j	As	Ks
2	16875	67500	1500	2000	1000	75000000	10000000
3	EPQ ₁	r	M ₁	M ₁₋₄	A ₀	Z ₁₋₄	ROI ₁₋₄
4	1258	13	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
5	Ns ₁₋₄	Ktp ₁	$\sum T_{tp_1}$	$\sum T_{tp_{1-4}}$	T _{q1}	$\sum T_{q_{1-4}}$	$\sum T_{1-4}$
6	65416	70313	487.5	1950	125.8	6541.6	8491.6
7	volume of production (Ns ₁₋₄) < demand (Nr ₁₋₄)				required time $\sum T_{1-4} > T^*(7200)$		

In formula (9) As denotes fixed assets related to the technological process and profit

$$Z = M - Ks \quad (10)$$

where Ks denotes total fixed cost. In expression (10) contribution margin

$$M = Ns * Cj - Kz \quad (11)$$

where Ns denotes number of produced and sold units of goods, Cj is unit price and Kz denotes total variable cost.

4. Results of numerical analysis

The results of numerical case studies, concerning problems formulated in point 2 and based on analytical model described in point 3, have been presented in table1 to table 4. In our case study we use numerous simplifications to point out the most essential principles of the model only. We analyze a hypothetical manufacture

equipped with a single technological line where annual production's potential is equal to 7200 [hours]. During this time firm produces four types of goods. Market demand for each type of product is equal to Nr=16875[units] - see row 2 and column 1 in table 1. An assumed speed of technological line (Xp=10 [units/hour]) is four times faster than demand for each type of goods so (Xd/Xp=0.25 - see expression 4). A single batch of goods must be preceded by identical setup with regard to time Ttp = 37.5 [hours] and variable cost Ktp=70313 [units of currency] however, from technical point of view, setups for each type of products are different.

Using data showed in table 1 to function 8 we obtain for each products value Q=EPQ=1258 [units] and it gives r=13 runs of batches during a year. For four products this solution eventually consumes $\sum T_{tp_{1-4}} = 4 * 13 * 37.5 = 1950$ [hours] for setups and $\sum T_{q_{1-4}} = 6541.6$ [hours] for production process ($\sum T_{q_{1-4}} = \sum Ns_{1-4} / 10 = 4 * 13 * 1258 / 10 = 65416 / 10$). As it is easy to find total time of technological process $\sum T_{1-4} = \sum T_{tp_{1-4}} + \sum T_{q_{1-4}} = 8491.6$ [hours] and it exceeds substantially annual production's potential $T^* = 7200$ [hours]. Expected volume of production (Ns₁₋₄) is less than full demand (Nr₁₋₄). This results show that case showed in table 1 is unrealistic and also it proofs our earlier formulated hypothesis that in traditional logistic approach we can not

Table 2. Illustration of case where $Q = EPQ$ and a reduced demand $Nr_{1-4} = 54000$ [units] is equal to volume of production Ns_{1-4} and required time $\sum T_{1-4} = 7200$ [hours] is equal to production's potential T^* , source: [made by authors]

	1	2	3	4	5	6	7
1	Nr_1	Nr_{1-4}	C_j	Km_j	Kq_j	As	Ks
2	13500	54000	1500	2000	1000	75000000	10000000
3	EPQ_1	r	M_1	M_{1-4}	Ao	Z_{1-4}	ROI_{1-4}
4	1125	12	5062494	20249976	5062520	10249976	0.128
5	Ns_{1-4}	Ktp_1	$\sum Ttp_1$	$\sum Ttp_{1-4}$	Tq_1	$\sum Tq_{1-4}$	$\sum T_{1-4}$
6	54000	70313	450	1800	112.5	5400	7200
7	volume of production (Ns_{1-4})=reduced (Nr_{1-4}) .				required time $\sum T_{1-4} = \sum T^*(7200)$		

Table 3. The case where $Q > EPQ$ and the full demand $Nr_{1-4} = 67500$ [units] is equal to volume of production Ns_{1-4} and required time $\sum T_{1-4} = 7200$ [hours] is equal to production's potential T^* , source: [made by authors]

	1	2	3	4	5	6	7
1	Nr_1	Nr_{1-4}	C_j	Km_j	Kq_j	As	Ks
2	16875	67500	1500	2000	1000	75000000	10000000
3	Q_1	r	M_1	M_{1-4}	Ao	Z_{1-4}	ROI_{1-4}
4	5625	3	4007721	16030885	28407008	6030885	0.058
5	Ns_{1-4}	Ktp_1	$\sum Ttp_1$	$\sum Ttp_{1-4}$	Tq_1	$\sum Tq_{1-4}$	$\sum T_{1-4}$
6	67500	70313	112.5	450	562.5	6750	7200
7	volume of production (Ns_{1-4}) = demand (Nr_{1-4})				required time $\sum T_{1-4} = \sum T^*(7200)$		

Table 4. The case where virtual swap function is applied; $Q = EPQ$ and the full demand $Nr_{1-4} = 67500$ [units] is equal to volume of production Ns_{1-4} and required time $\sum T_{1-4} = 7200$ [hours] = T^* , source: [made by authors]

	1	2	3	4	5	6	7
1	Nr_1	Nr_{1-4}	C_j	Km_j	Kq_j	As	Ks
2	16875	67500	1500	2000	1000	75000000	10000000
3	EPQ_1	r	M_1	M_{1-4}	Ao	Z_{1-4}	ROI_{1-4}
4	1406.25	3	7171874	28687494	6046876	18687494	0.231
5	Ns_{1-4}	Ktp_1	$\sum Ttp_1$	$\sum Ttp_{1-4}$	Tq_1	$\sum Tq_{1-4}$	$\sum T_{1-4}$
6	67500	70313	112.5	450	562.5	6750	7200
7	volume of production (Ns_{1-4}) = demand (Nr_{1-4})				required time $\sum T_{1-4} = \sum T^*(7200)$		

obtain maximum ROI and maximum rate of customer service simultaneously.

In table 2 we found, using the iteration way, that a new volume of production $Ns_{1-4} = 54000$ = reduced demand (Nr_{1-4}) gives a proper balance of time; required time ($\sum T_{1-4}$)= $\sum T^* = 7200$ [hours]. By reducing value of customer service $X_s = \text{volume of production / full demand} = 54000/67500=0.80$ we obtained maximum of ROI = 0.128. Of course, we may easily increase customer service even to $X_s=1$ but only through decreasing number of batches (r) and in consequence through decreasing standard of economical effectiveness. This case is showed in table 3

where we calculated a new number of turnover $r=3$ for each product. As a result we save some time for setups and use it for additional fabrication process and finally we received volume of production (Ns_{1-4}) = full demand ($Nr_{1-4} = 67500$) and required total time $\sum T_{1-4} = \sum T^* = 7200$. In consequence service level reaches maximum value $X_s=1.00$ but value of ROI decreases from $ROI=0.128$ (comp. table 2) to $ROI=0.058$ (comp. table 3) because $Q > EPQ$.

In Table 4 there is a case where the virtual swap function is applied. This function is similar to operation showed on fig. 2 but now is realized by an allies of four identical companies which are in the same situation with regard to technological parameters and structure of demand for produced goods. Presently, the full demand $Nr_{1-4} = 67500$ [units] is equal to volume of production Ns_{1-4} and also the required technological time $\sum T_{1-4} = 7200$ [hours] is equal to production's potential $T^* = 7200$ [hours]. A balance of produced units and engaged time is identical to situation presented in table 3, however at this case we obtain optimum solution that $Q = EPQ$ because a considerable smaller quantity of inventory ties up a minimal amount of working capital Ao . As an economical effect we obtain a maximum value of return on investment $ROI=0.231$ (see table 4, row 4, column7)

5. Final conclusions

The results of above presented numerical analysis have confirmed our innovative conception about possibility of application the original virtual swap function for optimization of multi-products fabrication processes. Now it is feasible to considerable increase the return on investment (ROI) without affecting of customers' service levels. The results of our research is applicable in the modern industry and should also increase our training program standard to be more adequate to the knowledge management requirements.

As it was mentioned above our virtual logistic model is particularly beneficial in the situations where time or cost of setup operations is an essential part of the technological process and when customer's demand is stable and predictable. In other cases the unpredictable demands may cause an excessive inventory risks. When final products need customization based on manufacturing activities such as the configuration or functionality of goods a postponement method in the logistic chains may be recommend. Postponement (Remko van Hoek 1998) is the logistic management concept that aims at delaying activities until selected customer orders are received. In this way we can avoid situation when inventories are obsolete so that will never be sold. Therefore problems connected with postponement activities seem to be worth deeper attention during further research.

Bibliography

- [1] Davidow W.H., Malone M.S., 1992, The Virtual Corporation, Harper Business, New York.
- [2] Edvinsoon L., Malone M.S., 2001, Kapitai intelektualny, PWN, Warszawa.
- [3] Mar D.D., 1985, Operations and Industrial Management, McGraw-Hill, NY.
- [4] Mirghani Mohamed et al., 2004, Applying knowledge management principles to enhance cross-functional team performance, Journal of Knowledge Management, Volume 8, No 3, pp.127-142.
- [5] Polak A., 2002, ZarzNedzanie zintegrowane, Problemy jakoceci (4), pp 4-8.
- [6] Remko I van Hoek, 1998, Logistics and virtual integration: Postponement, outsourcing

- and the flow of information, Journal: International Journal of Physical Distribution & Logistics Management , Vol. 28, No 7 pp 508-523.
- [7] Ross S.A., Westerfield R.W., 1988, Corporate finance, St. Louis, Tiemes Mirror/Mosby.
- [8] Wilk J., 2001, Zintegrowany system zarządzania przedsiębiorstwem, WSHiFM, Editor: Elipsa, Warszawa.
- [9] Īyra J., Wilk J., 2004, Wybrane funkcje HRM w firmach funkcjonujących w warunkach integracji europejskiego rynku kapitału, (w): red. M.Dudek, Stosunki gospodarcze Unii Europejskiej, Zielona Góra, pp 193-208.

Коробович Г.Ю.

Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

ОЦЕНКА ВЕЛИЧИНЫ И СТРУКТУРЫ ТРАНЗАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК, ВОЗНИКАЮЩИХ В ПРОЦЕССЕ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Рассматриваются проблемы определения "цены" стратегии предприятия. Излагается подход к определению величины и структуры транзакционных издержек, возникающих в процессе формирования стратегии, на основе системы взаимоувязанных паттернов предприятия, институциональной среды, стратегии, а также рабочих процессов, принятых на предприятии для разработки и реализации стратегии.

Summary

Problems of definition of "price" of strategy of the enterprise are considered. The approach to definition of size and structure of transactions costs, arising during formation of strategy, on the basis of system of enterprise patterns, institutional environments, strategies and working processes is stated.

Ключевые слова: транзакционные издержки (ТИ), экономическая стратегия предприятия, процесс формирования стратегии, образ (паттерн) стратегии

Вступление

В современной литературе достаточно широко обсуждаются вопросы стратегического управления предприятием. Критерии качественной оценки стратегии приводятся различными авторами (Минцберг, Куинн, Гошал, 2001; Hamel, Prahalad, 1996). Однако при этом не уделяется особое внимание количественной оценке стратегии, определению ее "цены". По своей сути любая сформированная стратегия предприятия является собой пакет стратегических трансакций, контрактов регулирующих процесс обмена правами собственности между различными экономическими агентами (Экономическая стратегия фирмы, 2003). Следовательно, цена формирования стратегии будет представлять собой сумму транзакционных издержек *ex ante*, то есть издержек, возникших в процессе формирования стратегии (подготовки и заключения системы контрактов), и транзакционных издержек *ex post*, издержек, которые несет организация в процессе реализации стратегии.

Постановка задания

Таким образом, возникает необходимость разработки концептуального подхода к прогнозированию затрат, возникающих на предприятии при формировании экономической стратегии, направленной на поддержание долгосрочных конкурентных преимуществ.

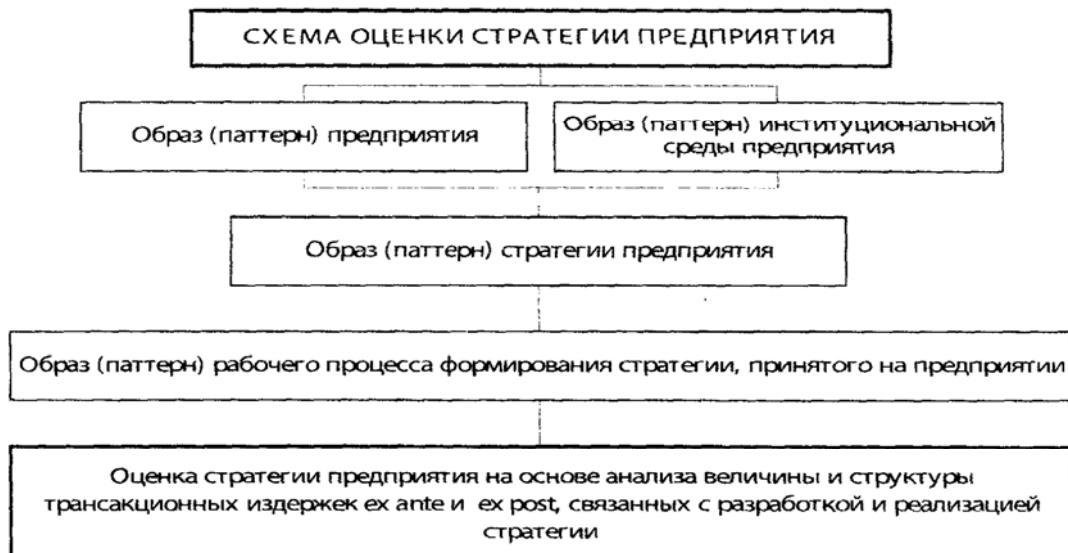


Рис. 1. Схема оценки стратегии предприятия



Рис.2. Морфология характеристик предприятия

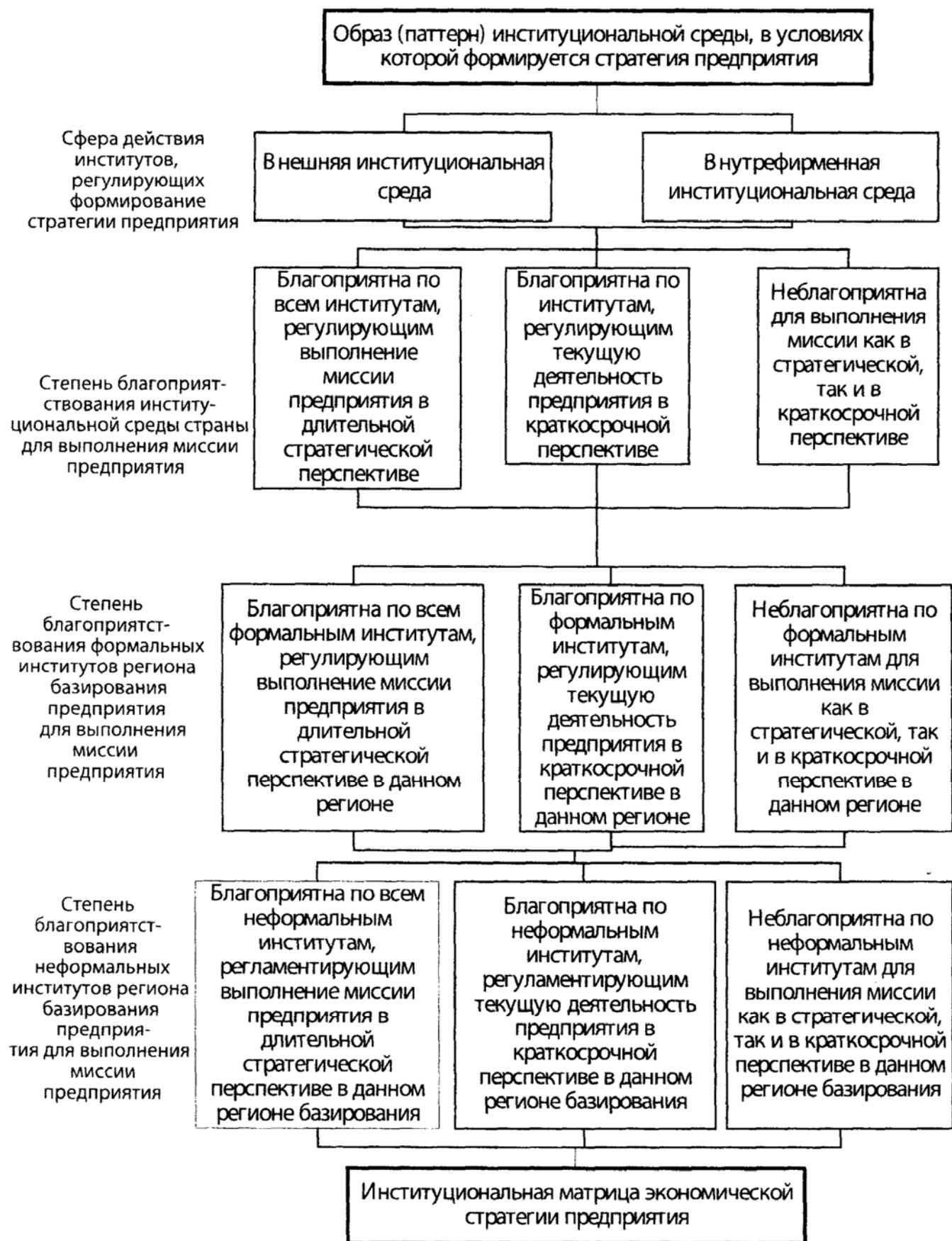


Рис. 3. Морфология институциональной среды предприятия

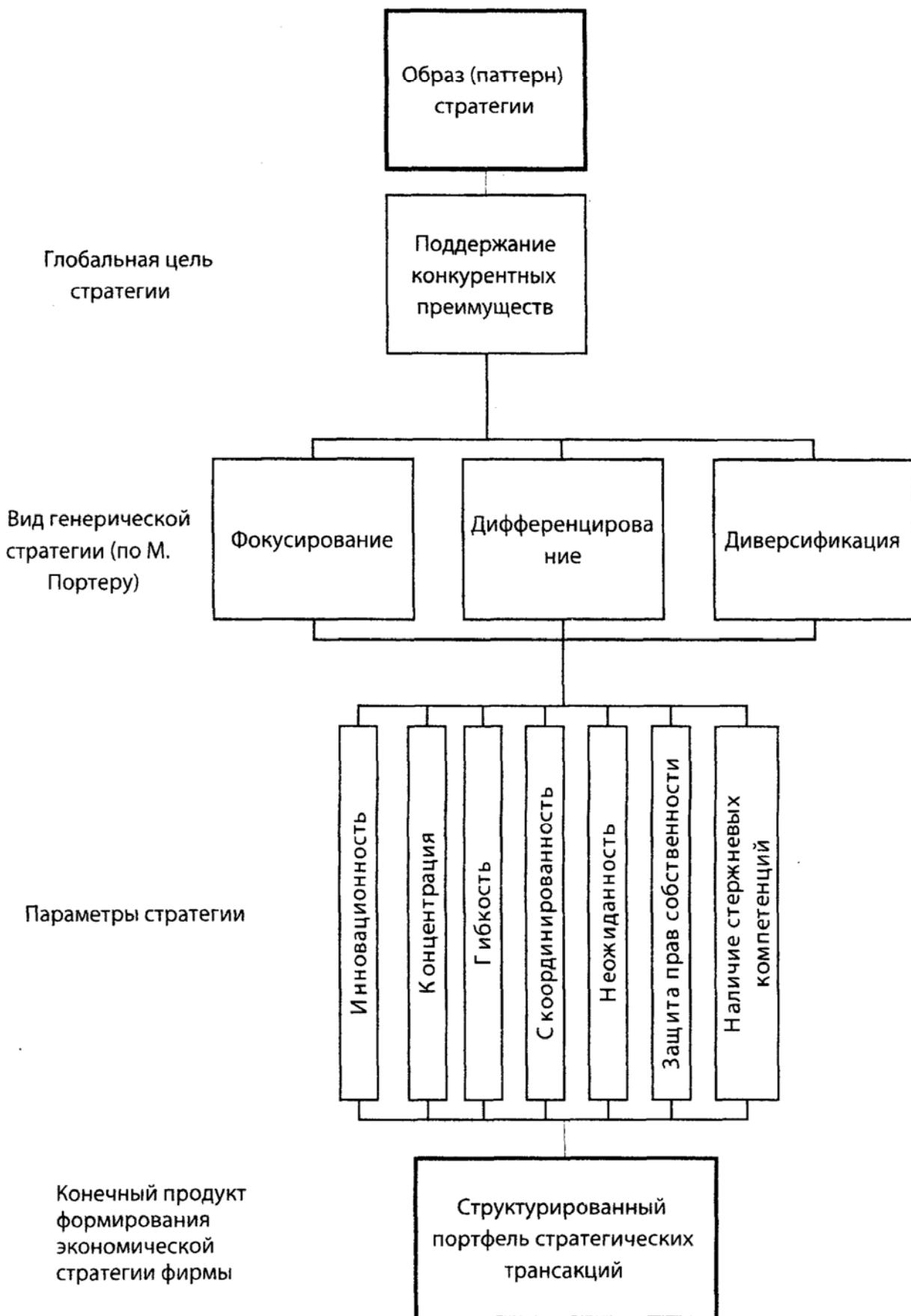


Рис. 4. Морфология характеристик стратегии



Рис. 5. Морфология характеристик рабочего процесса формирования стратегии предприятия

Методология

В качестве подхода к оценке стратегии на основе анализа величины и структуры трансакционных издержек автор предлагает следующую схему (рис. 1). В качестве элементов, влияющих на структуру и величину ТИ, рассматриваются: образ (паттерн) предприятия (рис. 2), образ институциональной среды предприятия (рис. 3), образ стратегии предприятия (рис. 4), образ рабочего процесса формирования стратегии, принятого на предприятии (рис. 5). В качестве критерия паттерна предприятия, отражающего степень комплексности производственного процесса и критерия паттерна стратегии, отражающего вид генерической стратегии, применяемой предприятием, предлагается использовать градацию предложенную в работе (Porter, 1980). Паттерн рабочего процесса формирования стратегии отражает рекомендованные в литературе принципы, присущие разным школам стратегий (Минцберг, 2000), которые весьма существенно отличаются друг от друга. На основе данного подхода автор предлагает построение рабочих процессов формирования стратегии с приемлемым уровнем детализации (Градов, Коробович, 2004), что позволило бы оценивать трансакционные издержки формирования стратегии при различных подходах к стратегическому управлению, и выбирать наиболее предпочтительный из них по уровню ТИ и достижению конечной цели стратегии – поддержания конкурентных преимуществ в долгосрочном периоде. Морфологический анализ паттернов предприятия, институциональной среды и т.д. позволяет создать различные по своей структуре пакеты контрактов – стратегических трансакций – имманентные конкретному сочетанию параметров этих паттернов. Приведенная концепция исследования применялась для одного из предприятий Санкт-Петербурга, а также для одного из иностранных концернов, что позволило выявить существенные различия величины и структуры ТИ. Это подтверждает справедливость выдвинутой концепции оценки "цены" стратегии в зависимости от приведенной выше системы паттернов.

Результаты исследования

Исследуемое предприятие характеризуется как относящееся к микробиологической промышленности, малое, придерживающееся схемы "избранные поставщики", с преобладанием узкоспециализированных элементов стратегического потенциала, находящееся в фазе роста, преимущественно работающее на национальном рынке. При оценке институциональной среды предприятия установлено влияние таких формальных институтов как налоговая система и система таможенного регулирования. В начале деятельности предприятия выбор упрощенной системы налогообложения обусловливался минимизацией налогового бремени. В связи с тем, что продукция, выпускаемая предприятием, имеет заменители схожие по своим потребительским свойствам, но отличающиеся по качеству, которые создавали определенный уровень цен на данный вид продукции, ценовая политика предприятия ориентировалась на цены конкурентов. Комплекс потребительских свойств выпускаемой продукции позволял качественно позиционировать ее выше ряда отечественных заменителей, но, тем не менее, ниже зарубежных аналогов. В связи с этим установившаяся цена оказывалась существенно выше затрат на производство продукции. Как следствие, вариант системы налогообложения вида "доходы минус расходы" являлся неприемлемым. Несмотря на определенные преимущества, даваемые упрощенной системой налогообложения и отчетности при экспортных операциях, в виде отсутствия налога на добавленную стоимость и, как следствие, отсутствие трансакционных издержек ex post, связанных с возвратом налога из бюджета, следует отметить и ряд ограничений вызванных таможенной системой в целом. Например, регистрационные документы на выпускаемую продукцию предусматривают жестко зафиксированную форму выпуска. Однако, зарубежные партнеры предпочли бы получать полуфабрикат готовой продукции, хотя бы без retail-упаковки. Такие условия легко объяснимы существенными институциональными различиями национальных рынков в восприятии retail-услуг. Производителю такой вид поставляемой продукции так же удобен, так как позволяет существенно снизить себестоимость единицы изделия. Таким образом, предприятие было вынуждено временно отказаться от работы с крупными иностранными заказчиками, до внесения изменений в пакет регистрационных документов. При оценке неформальных институтов выявлено, что наиболее приемлемым для данного предприятия является структуризация процесса формирования стратегии в соответствии с рекомендациями "школы власти" (Перминова, Коробович, 2004). В данном случае это выражается в степени власти различных групп, действующих на предприятии, и возможности их влиять на процесс формирования стратегии. Первая группа - это учредители компаний, не принимающие участия в повседневной деятельности компаний, изначально участвовавшие в создании предприятия исключительно капиталом, влияющие на процесс формирования стратегии, посредством индикативного планирования, пытаясь проводить через совет учредителей выгодные для себя решения. Вторая группа - генеральный директор, также являющийся учредителем, и ряд сотрудников высшего уровня, разделяющих позиции генерального директора. Третья группа представляет собой учредителей - идейных организаторов проекта, участвовавших в создании предприятия, в том числе и нематериальными активами, то есть интеллектуальной собственностью на запатентованные разработки, без которых деятельность предприятия была бы невозможна. Четвертая группа не влияет напрямую на формирование стратегии предприятия, но, тем не менее, ее опосредованное влияние на решения, принимаемые руководством компании, относительно велико. Речь идет о сотрудниках низшего звена. Интересы этих группировок в своей основной цели, безусловно, совпадают. Все стороны заинтересованы в успешном функционировании предприятия в настоящем и его динамичном развитии. Существенно различаются взгляды на оперативное управление и использование текущих средств. Если первая и третья группы, в первую очередь, заинтересованы в получении доходов на вложенный капитал, то вторая коалиция, во главе с генеральным директором, должна заботиться об обеспечении повседневной деятельности предприятия, прогнозировать возможные исходы принимаемых решений в будущих периодах. Для поддержания своих конкурентных преимуществ фирма должна постоянно заботиться о совершенствовании технологии производства, что влечет за собой вложения в приобретение новых, более современных, единиц оборудования. С целью поддержания уровня продаж на уже захваченных сегментах рын-

Таблица 1. Структура трансакционных издержек при формировании стратегии в соответствии с рабочим процессом "школы власти"

Типы трансакционных издержек	Агрегированные виды работ процесса формирования стратегии*)							
	1.5	1.6	1.7	1.8	2.1	2.2	2.5	2.6
Поиск информации	0,01	0	0	0,8	0,9	0,9	0,1	0,2
Ведение переговоров	0,05	0,2	0,2	0	0	0	0,3	0
Заключение контрактов	0	0	0,13	0	0	0	0,35	0
Предотвращение оппортунистического поведения	0,54	0,7	0,1	0,15	0	0	0,05	0,7
Издержки координации	0,4	0,1	0,57	0,05	0,1	0,1	0,2	0
Итого	1	1	1	1	1	1	1	1

*) Индексы видов работ составлены на основе анализа схемы процесса формирования стратегии на основе принципов "школы власти" (см. Градов, Коробович, 2004): 1.5 Организация переговорного процесса руководства фирмы с агентами-носителями конкурирующих интересов по поводу направлений стратегического развития фирмы, 1.6 Выработка компромиссных решений по стратегическому развитию фирмы, гармонизирующие конкурирующие интересы индивидов, групп, коалиций, 1.7 Заключение внутрифирменных контрактов, договоров, соглашений, реализующих достигнутые компромиссные решения по стратегическому развитию фирмы, 1.8 Контроль соблюдения контрактов, предотвращение оппортунистического поведения сторон, ликвидация последствий подобного поведения, 2.1 Выявление сложившихся во внешней среде коалиций, ассоциаций и других групп, проявляющих интерес к фирме, 2.2 Анализ поведения заинтересованных групп с целью определения потенциальных возможностей и угроз для фирмы, 2.5 Переговоры с выбранными интегрированными бизнес-группами (коалициями, ассоциациями) и заключение соответствующих контрактов, 2.6 Контроль соблюдения контрактов, предотвращение и ликвидация последствий оппортунистического поведения участников интегрированной бизнес-группы

ка и увеличения продаж за счет выхода на новые сегменты, фирма несет постоянные расходы на различные виды рекламной деятельности. Принятие решений, связанных с совершенствованием технологий, затрудняется непониманием одной из коалиций технологического процесса в целом, так как представители данной группы занимались и занимаются сугубо финансовыми аспектами деятельности. Результатом принятия компромиссных решений явилось выделение средств на выплаты некоторой части доходов ряду учредителей. Институциональную среду предприятия можно оценить как благоприятную с точки зрения формальных институтов в длительной стратегической перспективе, но она неблагоприятна для условий работы в краткосрочном периоде. Однако неформальные институты наоборот неблагоприятны, в длительной стратегической перспективе, но благоприятны в краткосрочном периоде. Рассматривая паттерн стратегии, можно отнести исследуемое предприятие к фокусированному по одному виду товара на национальном рынке. Продукция компаний является инновационной, защищенной российскими и международными патентами. К основным недостаткам стратегии исследуемого предприятия надо отнести отсутствие гибкости, вызванное применением узкоспециализированной стратегии.

защищенной российскими и международными патентами. К основным недостаткам стратегии исследуемого предприятия надо отнести отсутствие гибкости, вызванное применением узкоспециализированных элементов стратегического потенциала, и скоординированности политики, вызванной наличием различных властных групп. Паттерн рабочего процесса формирования стратегии отражает соответствие этого процесса принципам "школа власти" (Минцберг, 2000). По нашим подсчетам около 39% от расходов предприятия можно отнести к трансакционным издержкам. В структуре этих издержек 19% - это расходы на рекламную деятельность. Оставшиеся 81% представляют собой издержки предотвращения оппортунистического поведения, поиска информации. Издержки, связанные с заключением контрактов и ведением переговоров, по сравнению с перечисленными выше видами издержек относительно невелики. Объем статьи не позволяет привести результаты анализа ТИ для крупной корпорации. Структура трансакционных издержек связанных с рабочим процессом "школы власти" представлена в таблице 1.

Выводы

Проведенные исследования показывают, что трансакционные издержки сами по себе составляют существенную часть расходов предприятия. Величина и структура ТИ, возникающих в процессе формирования стратегии предприятия, зависит от предложенной нами системы паттернов. Детальный анализ данной проблемы позволит предоставить управленческому аппарату предприятий механизм оценки и прогнозирования величины ТИ и определения на этой основе возможной "цены" формирования той или иной стратегии.

Литература

1. Градов А.П., Коробович Г.Ю. Проблемы формирования стратегии фирмы в свете теории трансакционных издержек, Экономическая наука современной России, №3, 2004.
2. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий / Пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. - СПб: Изд-во "Питер", 2000.
3. Минцберг Г., Куинн Д.Б., Гошал С. Стратегический процесс. Концепции, проблемы, решения. - СПб: Изд-во "Питер", 2001.
4. Перминова С.В., Коробович Г.Ю. Влияние власти и стиля руководства на стратегию фирмы, "Управление и власть", мат. междисциплинарного научного семинара, под ред. О.Я. Гелиха и В.Н. Мининой, СПб.: ЗАО Полиграфическое предприятие №2, 2004
5. Экономическая стратегия фирмы: Учебное пособие/ Под ред. А. П. Градова. - 4-е изд., перераб. - СПб.: Специальная литература, 2003.
6. Hamel G., Prahalad C.K. Competing for the future, Harvard Business School Press, 1996.
7. Porter M. Competitive Advantage. New York: Free Press, 1985.

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

Суйковская С.С.

доктор, Академия Свентокицкая в Кельцах, Польша.

Жицкий А.В.

доктор,

Национальная система подготовки к структурным фондам Министерства экономики и труда, Высшая общественно-экономическая школа в Варшаве, Польша.

РЕЗУЛЬТАТИ ПРОГРАММ ЕКОНОМІЧЕСКОЇ ПОМОЩІ ЄВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА СТРАНОМ ЦЕНТРАЛЬНО-ВОСТОЧНОЇ ЄВРОПИ. ОПЫТ ПОЛЬШИ ПОДДЕРЖКОЙ ДЛЯ УКРАИНЫ.

Аннотация

После разпада коммунистического блока западные политические круги имели сознание, что накапленную через многие годы диспропорцию между Западом и бывшими соцстранами в уровне экономического развития не возможно никак выровнять без большой экономической помощи Европейского Союза. Идея экономической помощи реализованная была уже давним давно, но в этой же части Европы, на такую шкалу и в такой форме была абсолютно новую деятельность.

Самым главным инструментом финансовой помощи для стран-кандидатов является программа PHARE.¹ Фонд PHARE имел достаточно большое влияние на усвоение союзных процедур, законодательства, эducation администрации кадров, а также для понимания философии Европейского Союза в реализации финансовой помощи.

Summary

After the communism clapsed the main politicians were aware of the fact that if they want to balance the differences of technological development in the social-democratic countries and their integration to the EU it will need the great economical aid.

Anyway the idea of economical supporting some countries by another ones was known many years earlier, but in this part of Europe, in such a big way was something extremely new. The purpose of this publication is to present the causes which leaded to this idea, incorporated it into reality and made the conditions on which other countries could used the economical aid of Union-so called PHARE.

Ключевые слова: PHARE, экономическая помощь, Европейский Союз, трансформация, интеграция

Вступление

Перемены, произошедшие в Польше после падения коммунистической системы, привели к трансформации в политической, экономической и общественной сферах. Успехи проведенных реформ бесспорны. Международные организации (Мировой Банк, Европейская комиссия, OECD – Organization for Economic Cooperation and Development) как правило,

¹ PHARE - Poland and Hungary Assistance to Restructuring their Economies

выражают положительные, хотя даже и критические, мнения о ходе польских перемен.

Аналогичные взгляды разделяют заграничные эксперты, журналисты, ученые.

Фонд PHARE имел достаточно большое влияние на такую оценку трансформации в Польше. Его роль видима есть прежде всего для перемен в законодательстве, эдукации администрационных кадр, а также для понимания философии Европейского Союза в реализации финансовой помощи. Но само главное значение программы — это подготовка Польши как будущего члена ЕС. Не возможно переоценить в этом плане роли какую сыграла для Польши программа PHARE.

Бенефициенты программы PHARE

Мировая научная литература, а также публицистика последних лет очень часто обращается к примеру Польши, как к аргументу в пользу рациональной перестройки недостаточно развитой экономики реального социализма в динамичную рыночную экономику. В этом эпохальном процессе перемен весьма важную роль сыграла программа экономической помощи для государств Центрально-Восточной Европы — PHARE. Таблица №1 представляет

Таблица 1. Государства — бенефициенты программы PHARE

1990	1991	1992	1993	1995	1996
Польша	Польша	Польша	Польша	Польша	Польша
Венгрия	Венгрия	Венгрия	Венгрия	Венгрия	Венгрия
Болгария	Болгария	Болгария	Болгария	Болгария	Болгария
Чехо-словакия	Чехо- словакия	Чехо- словакия	Чехы	Чехы	Чехы
			Словакия	Словакия	Словакия
Югославия	Югославия				
Румыния	Румыния	Румыния	Румыния	Румыния	Румыния
ГДР					
	Албания	Албания	Албания	Албания	Албания
	Эстония	Эстония	Эстония	Эстония	Эстония
	Латвия	Латвия	Латвия	Латвия	Латвия
	Литва	Литва	Литва	Литва	Литва
		Словения	Словения	Словения	Словения
				Хорватия	Хорватия
					Босния и Герцеговина
					Македония

Источник: Собственная разработка на основании данных Европейской Комиссии²

государства, охваченные программой PHARE.

После Польши и Венгрии, ещё в 1990 г. к программе присоединились Болгария, Чехословакия, Югославия, Румыния и ГДР. В следующем году бенефициентами программы PHARE стали балтийские государства, возникшие после распада Советского Союза, и Албания. В последующие годы программа PHARE расширилась на государства, возникшие в результате распада Югославии.

PHARE — это комплексная программа, её роль заключается прежде всего в поддержке

² Государства, входившие в состав бывшего Советского Союза /кроме Прибалтики/ и Монголия воспользовались программой TACIS.

трансформации и подготовке стран-бенефициентов к членству в Европейском Союзе. По некоторым объективным причинам очень трудно сделать полную, а вместе с тем и объективную оценку всей программы в целом.

Во-первых, надлежащим образом невозможно сравнить сценарии развития ситуации в Польше с участием программы PHARE и без неё.

Во-вторых, целью разных форм помощи, которая оказывается в рамках программы, очень часто является не только передача материальных средств, но и помощь неизмеримая, нематериальная.

В-третьих, объективную картину искажает помощь других спонсоров (Мирового банка, Европейского банка реконструкции и развития), которая даёт аналогичные с программой PHARE результаты. Особенно надо иметь ввиду тот факт, что период реализации отдельных проектов длится несколько месяцев, а большинство результатов становятся заметными только через несколько лет.

Авторитетную оценку результатов программы PHARE в Польше осложняет тот факт, что ответственные за её реализацию высокие государственные служащие не контролировали ни ход реализации проектов, ни их результаты. Нет также данных о расходах, которые понёс бюджет страны, совместно финансирующий отдельные программы³.

Серьёзной проблемой, осложняющей получение настоящих финансовых данных о расходах за услуги и реализацию программы PHARE, была разница в способе учёта расходов проектов. Причиной были несовпадения между бухгалтерскими записями, которые проводились в соответствии с польскими правилами бухгалтерии, и отчетной системой, которая реализовалась в соответствии с директивами Европейской Комиссии. Применение разных систем учёта привело к разнице в расходах по данным Европейской Комиссии и по данным польской стороны. Это усложняло проведение окончательных финансовых расчетов программ.⁴

Экономическая поддержка Польши

На протяжении 14 лет действия PHARE размер предоставленных Польше средств в рамках этой программы формировался таким образом, как предоставлено на таблице № 2. Заметно значительное увеличение получаемых фондов на рубеже 2000 – 2003 г.г., т. е. перед вступлением Польши в ЕС. Проекты в рамках PHARE будут выполняемые в Польше до конца 2005 г. Но год 2003 это последний, в котором были признанные Польше средства. После вступления в ЕС /1.05. 2004/ Польша уже участник союзной структуральной политики и не может пользоваться из Phare, потому что это программа помощи для государств из-за ЕС.

Непосредственными результатами программы PHARE можно считать:

- рост уровня образования служащих, а также руководителей, достигнутый в результате обучений и консультаций;
- подготовка анализов, исследований, диагностик, разработок реструктуризации, бизнес-планов и других документов консультативного характера;
- внедрение проектов, целью которых является улучшение организационных структур;
- создание PMU⁵ с профессиональным кадровым резервом.

³ Р. Гжецак, М. Кадучак, *Исчезнувшие евромулионы. Как использовано помощь для Польши?* В: „Wprost”, 30 мая 1999 г., стр. 39. (R. Grzeszczak, M. Kaduczak, *Znikaj±ce euromilliony. Jak wykorzystywano pomoc UE dla Polski?*, W: „Wprost”, 30 maja 1999 r, s. 39.)

⁴ “Информация о результатах проверки использования помощи Европейского Союза для Польши из средств PHARE”, Высшая Контрольная Палата в Варшаве, ноябрь 1998 г, стр. 50. („Informacja o wynikach kontroli wykorzystania pomocy Unii Europejskiej dla Polski realizowanej ze środków PHARE”, Najwyższa Izba Kontroli, Warszawa, listopad 1998, s. 50.)

⁵ PMU Programme Management Unit – Орган Управления Программой

Таблица 2. Помощь Польше в рамках программы PHARE (в млн. EURO)

Годы	Средства в млн. EURO
1990	169,705
1991	200,326
1992	219,481
1993	227,359
1994	201,356
1995	157,123
1996	229,638
1997	148,184
1998	195,191
1999	302,977
2000	484,360
2001	468,450
2002	451,700
2003	459,500

Источник: Собственная разработка на основании данных Учреждения Комитета Европейской Интеграции (УКЕИ).

Относительно легко можно оценить инвестиционные проекты, учитывая их материальный характер и измеримый эффект в виде осуществляемых мероприятий. Намного труднее проводить оценку эффективности программ, финансируемых Европейском Союзом (ЕС) и предназначенных для улучшения деятельности государственных учреждений. Нельзя ответить на вопрос, в какой степени достигнута поставленная цель, то есть помощь государству-бенефициент в создании основ, необходимых для членства в ЕС.

Нельзя однозначно определить, в какой мере эффективнее функционирует данное учреждение, используя программы помощи. Кроме того, хотя эффект действия программы в пределах организации сразу не заметен и нет возможности точно его оценить, однако, по всей вероятности, можно утверждать, что значительно улучшилась эффективность действия всех составляющих, связанных непосредственно с PHARE. Об этом свидетельствуют успешно проведенные исследования Высшей Контрольной Палаты и всё меньшее количество претензий этой организации к органам государственной и местной администрации, всё меньшее количество послеконтрольных выводов и замечаний. Однако по-прежнему одной из наиболее серьёзных претензий со стороны Палаты является отсутствие даже положительных данных о уровне пользы, которые принесли инвестированные в рамках программ помощи средства.

Осуществляя оценку программы PHARE, необходимо определить её слабые и сильные стороны. К недостаткам программы относится:

1. Унификация потребностей стран-бенефициентов. Использование этого правила Европейской Комиссией – особенно вначале внедрения программы – стало причиной того, что отдельные государства, находясь на разных уровнях продвижения реформ, должны были соответствовать одним и тем же критериям для получения средств в рамках программ помощи.

2. Перенесение акцентов реализации программы и её результатов на формальный контроль процедур и положений. Принимая во внимание бюджетные ограничения, Европейская Комиссия сделала особенный нажим на контроль финансов и способ управления, что негативно отразилось на содержании и реализации программ.

3. Слишком общая формулировка целей программ, неясность процедур и частые их изменения.

4. Реализация отдельных проектов определёнными организациями, например: фондом Государственной Казны, а также отсутствие сотрудничества и согласования их действий с контролирующими их ведомствами.

К бесспорным достоинствам PHARE принадлежат:

1. Быстрое приспособление программы к очередным (последовательным) фазам периода трансформации.

2. Трансфер ноу-хай (know-how), необходимого Польше в первые годы перестройки экономики.

3. Поддержка внеэкономических отраслей, например развитие демократии, помощь государственным учреждениям и органам самоуправления.

4. Поддержка экономических преобразований (с 1995г.), ориентирующихся на подготовку Польши к будущему членству в ЕС.

5. Программа способствовала также:

– внедрению большей прозрачности в инструкциях, касающихся, в частности, общественных заказов;

– расширению знаний по теме европейской интеграции среди служащих органов администрации;

– изменению ментальности общества путем поддержки учебных программ по этой тематике.

Выводы

Невозможно переоценить значение программы PHARE для модернизации и реструктуризации экономик государств-бенефициентов, а также поддержки процесса перехода от системы центрального планирования к введению принципов свободного рынка.

Все критические наблюдения, а также замечания относительно эффективности использования средств из фонда PHARE только тогда имеют смысл, когда из них извлечены конструктивные выводы, которые учитываются при дальнейшей реализации программы. С удовлетворением можно констатировать, что именно так и есть. Кроме того, давление общественного мнения, всё лучше информированного о способе реализации программы, является причиной того, что её исполнители чувствуют себя более ответственными за доверенные им средства. Они также существенно лучше подготовлены к исполнению своей миссии. Средства помощи они не воспринимают как ничьи и эффективнее вводят их в общую систему экономических действий государства, что оказывает лучшую поддержку интеграции Польши в Европейский Союз. Профессионализм польских служащих, учителем которых были 14 лет подготовки к членству в ЕС, полнее всего проявился в последнее время, и является хорошим знаком после присоединению Польши к европейским структурам.

После весны народов 90 г.г. минувшего века в Польше и оранжевой революции на Украине, польско-украинские отношения стали так хорошие как никогда не были в прошлом. Чтобы продолжать начатые демократические изменения и трансформацию системы, Украина требует поддержки со стороны Европейского Союза. Это должна быть программа помощи о таком размере и объёме средств как приблизительно была шкала поддержки Польши после 1989 года программой PHARE.

Література

1. Antoszewski A., Herbut R., /red./, Demokracje Europy Środkowo-Wschodniej w perspektywie porywnawczej, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 1997;
2. Balcerowicz L., Wolność i rozwój. Ekonomia wolnego rynku, Społeczny Instytut Wydawniczy „Znak”, Kraków 1995;
3. Barre R., Luers W., Solomon A., Ners K., Moving Beyond Assistance. Report of the IEWS Task Force on Western Assistance to Transition in the Czech and Slovak Federal Republic, Hungary and Poland, Institute for East-West Studies, European Studies Center, New York-Prague 1992;
4. Berg-Schlosser D., Vetik R., Perspectives on democratic consolidation in Central and Eastern Europe, East European Monographs, Boulder, Distributed by Columbia University, New York 2001;
5. Dobrzycska N., Program PHARE 2000, FAPA, Warszawa 2000;
6. Guz-Vetter M., Phare 2000 dla Polski Wschodniej i Śląska. Ocena przygotowania administracji, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2001;
7. Jeziorski J., PHARE - program pomocy finansowej Unii Europejskiej dla krajów Europy Środkowo-Wschodniej, Raport nr 132, Kancelaria Sejmu Biuro Studiów i Eksperów, Wydział Analiz Ekonomicznych i Społecznych, Warszawa, marzec 1998;
8. Johnston S., Kozak M., Pyszkowski A., Sieradzki J., Od programu PHARE do zrefor-mowanych funduszy strukturalnych, Polska Agencja Rozwoju Regionalnego, Warszawa 1999;
9. Phare 1994 Annual Report, European Commission, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg 1995;
10. Special Report No 3/97 concerning the decentralized system for the implementation of the PHARE programme (period 1990-1995), OJ No. C 175, 09/06/1997 P. 0004.

Gaile-Sarkane E.

Dr.oec., Research Associate

Magidenko A.

Dr. habil. oec., Professor

Riga Technical University

THE POSSIBILITIES OF THE LATVIAN INFORMATION MARKET DEVELOPMENT

Summary

The article deals with the principles of modeling of the information market of Latvia. On the basis of methodology and researches done by the authors, the main concepts of information market are defined — information, information market, informatization etc. Two general directions of development of Latvia's information market are described in the article. Firstly, an overall augmentation of the information market increases the information flow. Secondly, the development of electronic information takes place due to the augmentation of the market and the substitution of other types. Authors calculate four possible scenarios of the Latvian information market development and describe them.

Аннотация

В статьи рассмотрены принципы и возможности информационного рынка Латвии. На основе выполненному авторами исследования в статье предложен ряд определений в области информации: информация, информационный продукт, информационный рынок, носители информации. Авторы приводят варианты развития информационного рынка в и математической форме. Анализируя модели авторы получили следующие результаты: наблюдается общее развитие информационного рынка включая увеличение информационных потоков, рост объема информационных продуктов и услуг. Особенно активное развитие связано с ростом электронных продуктов самостоятельно или заменой других продуктов.

Key words: Information, modeling, information resources, and information market, model of the information market development.

Preface

The fast development of equipment and technologies, the foreign-political interests of countries, economic globalization and many other external circumstances stimulate the augmentation of information market all around the world including Latvia.

The information market is manifold. Information as a product or a resource is interconnected with every branch of the national economy. The employment of information products, services and resources determine the development of entrepreneurship and social environment. It stimulates the process of informatization in every country, also in Latvia.

The Goal and Tasks

The goal of the present research is to analyse the Latvian information market from an entrepreneur's standpoint, to describe the components and elements of the market, to analyse their interaction, and to demonstrate the influence of the information market on the management and development of the business environment. The research will be employed for developing models of the information market and a methodology for their practical use.

To achieve the goal, the research will focus on the following tasks:

- To determine the information market concepts and definitions;
- To model the development of the information market;
- To determine the possibilities of development and perspectives of the information market of Latvia.

The scientific elaborations

On the basis of methodology and researches done by the author, the main concepts of information market are defined, int. al.:

Information is an aggregate of facts, knowledge and opinions passed on via various displays.

Information market is an aggregate of infrastructure and of producers, sellers, brokers, buyers and consumers of information products who buy, sell or otherwise influence the information product in every stage of its life: from its production to utilization.

Information product is an aggregate of facts, knowledge and opinions ready for use and offered in the market via various displays to meet the customers' demands.

All the defined concepts are used in description and analysis of the information market.

In the course of the research authors offer a definition of **information society** — it is a stage of development of a democratic society (social progress) characterized by employment of equipment, information and knowledge for advancement of the living standard of society. As objective features characterising information society, the author brings forward:

- Number of computers per 100 people;
- Number of Internet users per 100 people;
- Number of persons with higher education per 100 people.

The topmost resources in the information society are information products and information, the main environment of action is Internet, and the most important tools are information and telecommunication technologies. The development of information society in Latvia attests the topicality of the research object.

According to research results two general directions of development of Latvia's information market are described in the model:

- 1) An overall augmentation of the information market increases the information flow. Consequently, the quantity of information and the variety of information products increase as well;
- 2) The development of electronic information takes place due to the augmentation of the market and the substitution of other types (according to the information display) of information products.

The growth of the information market causes its self-development, which can be explained by the reaction of people to external stimuli.

The development of the information market of Latvia can be characterised by formula:

$$IM = opt.f \left(\sum_{i=1}^n \beta_i F_i \right) \quad (1)$$

where: IM — Development of the information market;

F_i — External factors listed in relative units;

β_i — Ratios of relevance for each external factor;

$i-n$ — Number of factors.

The possibilities of development of the information market are influenced by stimuli caused by the development of the market. The most important of them are:

- Ways of development and condition of the net;
- Increase of employment of computers and telecommunications;
- Development of e-commerce, e-mail and other electronic communications; their usage for commercial or personal purposes;
- Increase of proportion of electronic information in the market;
- Other stimuli.

All the stimuli mentioned attest that the development of the information market is directed towards the information society.

The results of the research reveal that the development of sectors of the market will not be uniform, in some sectors, for example, in e-commerce and programming, salutatory (*S*- like) development is possible.

Table 1. The Level of Informatization (IL) According to the Four Possible Variants of the Ratios of Relevance

Year	IL ₁	IL ₂	IL ₃	IL ₄
2000 (base)	1,00	1,00	1,00	1,00
2004	3,80	2,80	2,95	4,25
2005	4,50	3,14	3,35	5,12
2006	5,30	3,68	3,92	6,02
2010	8,40	5,36	5,66	9,50
2013	10,90	6,77	7,04	12,17

The level of informatization

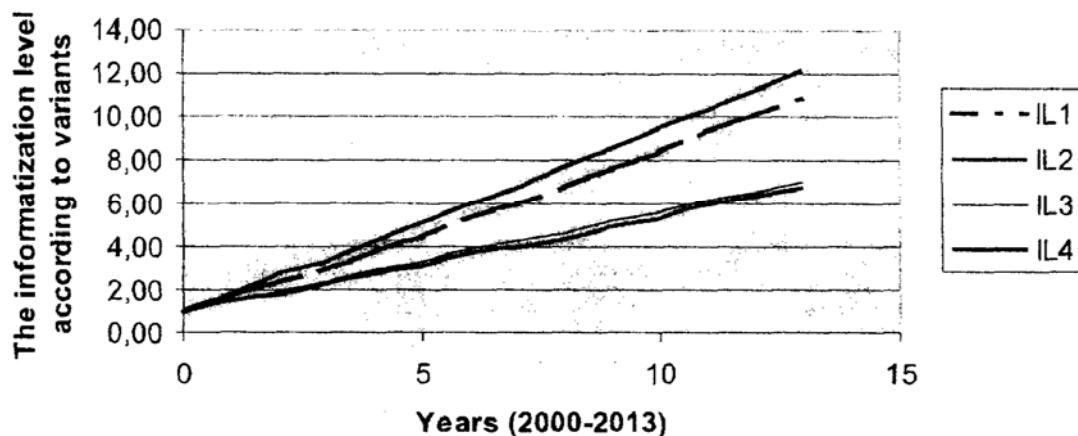


Figure 1. The level of informatization according to the four variants.

Table 2. The Trend Models According to the Prognosticated Variants

Nr.	Trend Model	Explanation
1	$y = 0,764x + 2,0418$	Reaches its maximum after year 2023.
2	$y = 0,4463x + 2,5172$	Reaches its maximum after year 2038.
3	$y = 0,4644x + 2,5704$	Reaches its maximum after year 2034.
4	$y = 0,8573x + 2,0341$	Reaches its maximum after year 2030.

The definition of the informatization by authors:

Informatization is the developing of the technical means of communication with an aim to provide every subject of the market with a possibility to have information, i. e., to gain the necessary information in order to use it expediently for the development of business, society, etc.

The level of informatization is one of the main parameters that indicate the stage of development of the information society in the country. It is known that the objective indicators of the level of development of the information society are the number of computers, number of Internet users and number of people with higher education per 100 people. Each indicator is significant in evaluation of the informatization level. Therefore for each parameter the author has introduced a ratio

of relevance marked by $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$.

$$IL = r(\alpha_1 C_{100} + \alpha_2 U_{100} + \alpha_3 S_{100}) \quad (2)$$

where: IL — Level of informatization;

r — Ratio $r=0.33$, introduced for better interpretation of the results;

C_{100} — Number of computers per 100 people;

U_{100} — Number of Internet users per 100 people;

S_{100} — Number students per 100 people;

α_{1-3} — Ratios of relevance (calculated by the expert-method) where $\alpha_1+\alpha_2+\alpha_3=1$.

For better results, other possible situations should be described. The author has analysed the following possibilities:

1) $\alpha_1+\alpha_2+\alpha_3=0.33$;

2) $\alpha_1 < \alpha_2 < \alpha_3$ where: $\alpha_1=0.1$; $\alpha_2=0.2$; $\alpha_3=0.7$;

3) $\alpha_1 < \alpha_2 < \alpha_3$ where: $\alpha_1=0.3$; $\alpha_2=0.1$; $\alpha_3=0.6$;

4) $\alpha_1 > \alpha_2 > \alpha_3$ where: $\alpha_1=0.7$; $\alpha_2=0.2$; $\alpha_3=0.1$.

According to these variants the level of informatization of Latvia's information market is calculated (see Table Nr.1).

The results depicted in Figure Nr.1 demonstrate that all the trends are linear. According to short-time prognostications (3 years), informatization level will increase 5-6 times in the first and fourth variant, and only 3-4 times in the second and third variant.

The trend model for each variant is described in Table Nr. 2.

By prognoses of foreign research companies (e.g., Forester Research) the level of informatization in Latvia will develop in accordance with the S-shape model (slow development — accelerated development — satiation). Analysing the current situation in the country and the results of prognostication, the author agrees to this opinion and considers that at present Latvia is in the lightly sloping stage of the S-shape graph.

The most probable variants of development are the second and third where $\alpha_1 < \alpha_2 < \alpha_3$ and $\alpha_1=0.1$; $\alpha_2=0.2$; $\alpha_3=0.7$; and $\alpha_1 < \alpha_2 < \alpha_3$, and $\alpha_1=0.3$; $\alpha_2=0.1$; $\alpha_3=0.6$ because:

1) According to prognoses, in the United States of America the information society will have developed in year 2040. It means that in Latvia complete informatization will be reached at the same time or later;

2) Knowledge of people, i.e., education, is a more important factor than the number of computers or Internet users per capita;

3) Due to the lack of retrospective information, prognostication of the tendencies of further development is impossible. The results have to be evaluated by expert-methods or by other logical methods. The author considers that both the variants of development are very close and probable.

Conclusions

1. The analysis of statements of foreign and local scientists confirm the presumption that the information market is a very important and fast-growing sector of the national economy. It is manifold and in a certain extent interconnected with every branch of the national economy.

2. The models developed in the research can be used in two ways. First, for management of the national economy since information as a resource is contained by every product of the market. Second, for management of the information market.

3. The elements of the information market form the basis of the future information society.

4. The analysis of the information market of Latvia reveals that its turnover is more than 550 million Lats per year (according to proportion in GNP). Fast development takes place in every sector of the information market and especially in the branches of information technologies and telecommunications. The production of the information products are specialized depending on the demand and interests of consumers. In year 2001, the production of goods and services in the sec-

tor of information technologies constituted approximately 4.6% form the GNP of Latvia (in year 2001 it was 4 758 647 thousand Lats), but the proportion of the information market in the GNP was more than 10%. The development of the information market stimulates integration in the global information society as well as in the global economy.

5. In accordance with prognoses of international experts and the opinion of the author, the information market of Latvia will develop according to an S-shape graph (slow development — accelerated development — satiation). During the next five years Latvia will remain in the first level of slow development. It can be explained by the economic situation of Latvia and the market structure.

Literature

1. Cordata James W. Making the information Society. Experience, Consequences, and Possibilities — London, Perason Education & Prentice Hall, 2002. — 469 p.
2. Information Processing and Information Systems // In: The New Encyclopaedia Britanica, Volume 21 — Chicago, 1994. — p. 615—663.
3. Kalakota R., Robinson M. E-Business 2.0 — Addison-Wesley, 2001. — 520 p.
4. Taylor M. The Value of Mobility // Telecommunications International, Journal. — September, 1997
5. Van der Lubbe, Jan C. Information Theory. — Cambridge, University Press, 1998. — 350 p.
6. Wilson D.A. Managing Information. — 2nd ed. — London, Butterworth Heinemann, 1997. — 193 p.

МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНІЗАЦІЇ

Baran Dusan,

*Assoc. Prof. Ing., Ph. D.
Slovak University of Technology*

STARTING POINTS FOR SYSTEM CONCEPTION OF CONTROLLING

Summary

In defining the term management it is possible to speak about the complex of mutually integrated managerial activities proceeding by various methods and forms as well as through adequate management instruments. It means that the above-indicated complex of activities constitutes the essence of the management system. Although it is true that this system can have special features given by the particular conditions in which it operates, there must exist, at the same time, also a part of the complex which is generally valid for any management system. The company under pressure of the competition is obliged to permanently innovate its internal processes and the management system and thus react to current situations by fulfilling the new managerial functions. The fulfilment of these functions is supported by the up-to-date subsystem of managing the company – controlling.

Key-words: management system, controlling, activators of management, basic algorithm of management, implementation, transformation process

Introduction

The term management can be defined as a complex of mutually integrated managerial procedures implemented by various methods and forms as well as by adequate management means and instruments. It follows that the above-indicated complex which can have special features given by the particular conditions in which it operates represents the substance of the management system, although there must exist also a part of the complex which is generally valid for any management system.

The activators of the management system are inevitable, complex-forming managerial components acting through their mutual activity between the managerial subjects and controlled objects in such a way to fulfil the outlined goals the most effectively. The basic activators of the management system are shown in Fig 1.

From the scheme it follows that there are at least six crucial activators that must be counted on in the management system. They are:

- ✓ disposition functions of the management (outlined target behaviour of the system with the subsequent possibility of corrections in the development),
- ✓ procedural functions of the management (ensuring the transformation process within the entrepreneurial subject),
- ✓ managerial algorithm (applying the procedure to achieve, for example, the planning document, etc.),
- ✓ managerial components (ensuring managerial activities, determination of suitable methods, instruments, means and forms of management),

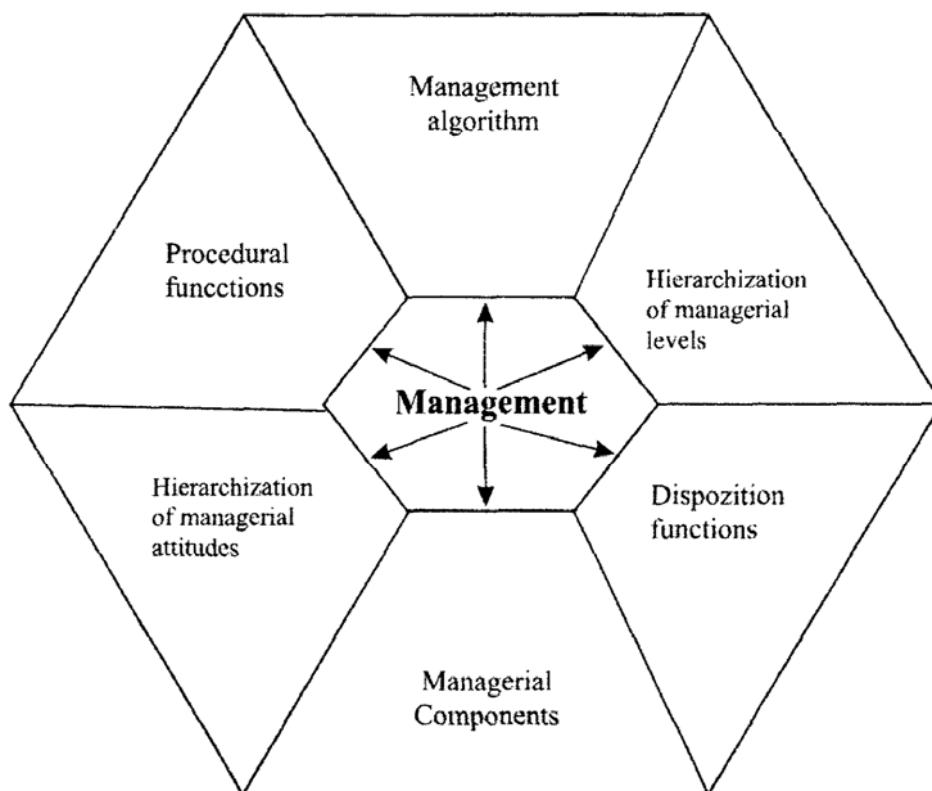


Fig. 1. Basic activators of the management system

- ☒ hierarchization of managerial views (determination of the basic classification of individual managerial recommendations and attitudes),
- ☒ hierarchization of managerial levels (determination of managerial rights and responsibilities within individual management levels in the company).

Subsequently, it is possible to indicate some common features and properties of the relevant activators of the management system when:

- ☒ on applying the management system the significance of individual activators is equivalent and equally important,
- ☒ each activator represents the integrated management subsystem,
- ☒ achievement of the balanced mutual concurrence of all six activators gives guarantee for the adequate result of the management system,
- ☒ among individual activators the dialectic relations can exist, which, however, must finally lead to the higher synergetic effect of the management system,
- ☒ establishment of the-above mentioned six activators does not prevent the possibility to use other potential activators if it is for the benefit of the management system,
- ☒ although in most cases also the necessary subjective creative approach (according to the particular market conditions) is possible, the basic principles during the formation and application are given by the verified theoretical knowledge,
- ☒ determination of the content of individual activators should have the dynamic character and promptly react to changeable market conditions,
- ☒ total number of activators is therefore rather higher than lower to achieve their more objective action on the whole management system or to preserve besides their concurrence also the higher mutual control, or to maintain the democratic managerial principle, etc.

The interpretation of the upper part of the hexagon (Fig. 3) shows that the first place occupies "the managerial algorithm", which means that the primary role is to define the basic objective of an entrepreneur or a controller.

"Procedural functions" or the necessity to specify inputs into the company, its transformational (productional) orientation and outputs from the company are shown on the second place.

"The hierarchization of managerial views", which is associated with the designation of the company's short- and long-term intentions (plans), holds the third place.

The fourth place is occupied by "managerial components" determining methods, forms, instruments and means used for the goal achievement.

On the fifth place are indicated "the disposition functions" which should consider not only planning but also the implementation and control of the whole management process.

"The hierarchization of managerial levels" is placed on the last sixth place, which means that the managerial process cannot proceed only at the top level, but also at the middle and basic level.

In the next interpretation one can seek and find some connections among individual activators or approach the couples facing each other.

Managerial algorithm and components

The closer connection is expressed by the managerial algorithm which places the determination of the goal as a fundamental managerial activity on the first place and immediately on the second place it gives the room for the presentation of methods and procedures used for achieving the above-indicated goal. Just this step is associated with managerial components because they dispose of these methods and procedures.

Procedural and disposition functions

In both cases the matter in question is the manifestation of management functions. In the first case, procedural functions associated with the functioning of the company and with its transformation process are considered. Disposition functions demonstrate the system's essence of management and determine those functions, without which the management process cannot be implemented. The disposition functions are an integral part of each procedural function (e.g. supply, production and sales plans), which emphasizes their mutual interconnection and gives the possibility to understand and judge the whole company's management system objectively.

Hierarchization of managerial views and levels

The hierarchization of managerial approaches is associated with the preparation of various binding (plans) or less binding (ideas) documents and with their mutual interconnection and interrelation viewed from the aspect of time and extent, or from the aspect of the managerial significance, which is very closely related to the hierarchization of levels. In other words, there can exist the strategic plan for the top managerial level which can be elaborated, if it is necessary, also for lower managerial levels.

Disposition functions of management

These functions are classified according to the character of the management process. Proceeding from the various theoretical sources the most suitable classification can be considered: *planning, implementation and control*.

The above-indicated three so-called disposition functions of management proceed from five functions which were defined by Henry Fayol within his "correct management". The author is one of the significant creators of the scientific management (planning, organizing, commanding, co-ordinating, controlling).

On comparing the management process activities according to their role and character it is obvious that the first (planning) and the last activity (controlling) are from the cybernetic point of view irreplaceable because they ensure the feed-back functioning in the system (company). During the implementation, the "internal functions" (organizing, commanding, co-ordinating) or other ones – which are indicated by various authors – are included.

Procedural functions of management

As was mentioned earlier and as it follows from the title, procedural functions are associated with the transformation process and with its ensuring. The scope of these functions ranges from the minimum consisting of four basic functions - personnel, financial, productional and commercial - (without which

the transformation process cannot be ensured) up to the essentially higher number given by the necessity arising from the market reality, or given by the specific subjective view of the entrepreneurial unit.

In the case of four basic functions the necessity of identical departments or other managerial sections in the company is understandable. In the essence of the basic functions the aim of entrepreneurship is hidden. It is undeniable that the entrepreneurial subject cannot exist without people (personnel function). The subject needs financial means to acquire the business authorization, accomplish the entrepreneurial intention, or achieve the continuous functioning (financial function); it should have the defined object of business (production function) and at last it should produce and realize the product (product or service) in the market (commercial function) because otherwise the transformation process would lose its sense.

In the case of the necessity it is possible to perform besides four basic functions also other ones in fulfilling the rest of functional assignments. Particularly, the following functions can come into account: *technical, investment, research, transport, supply*, etc.

Basic algorithm of management

As was indicated in the previous text, the emphasis is laid on the linkage between the managerial algorithm and managerial components. Simultaneously, it is important to realize the interconnection with disposition functions (and in fact also with the rest of activators).

It is possible to state that the planning function incorporates the first three steps, while the implementation function involves the fourth step and the controlling function – the fifth step (Fig. 2). Also from this aspect the importance of planning in the management (its emphasized extent) and the necessity of the concurrence of control as part of the plan and of the action of the controlling function in practice (which is an activity at all three management levels) or of the independent control (e.g. by means of an audit, etc.) must be considered if the entrepreneurial subject adheres to the sense of an objective assessment and to the system's essence of the management).

Each of five steps demonstrates the interrelated managerial movement which, however, does not have, at a large extent, the straight-line development. In this movement various mistakes and failures take place and enforce some corrective steps.

No	Algorithm of management	Disposition function
1	Determination of the goal	Planning
2	Determination of methods and procedures	
3	Ensuring of sources of energy and material commodities	
4	Achievement of the goal	Implementation
5	Achievement of the goal	Controlling

Fig. 2. The correlation of disposition functions and of the managerial algorithm

Basic components of management

The basic managerial components applied in the managerial process involve: *methods, instruments, means and forms of management*.

In any kind of the managerial activity (Fig. 3) the number of combinations can be chosen according to the procedure agreed upon in advance, or according to the current need to realize the process of planning.

The methods of management are the way of accomplishing the managerial activities according to certain methods of the rational, conscious, standardized and verified character.

The instruments of management are thought to be the intangible means which serve for regulating and influencing the managerial activities. The instruments are employed by the managerial subject during its managerial action.

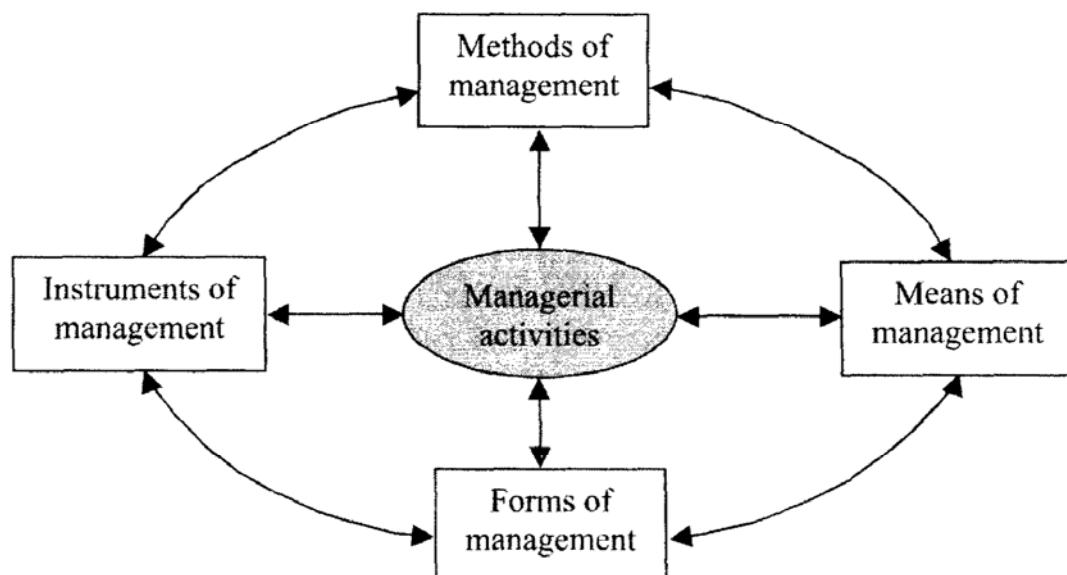


Fig. 3. Basic components of the management system

The means of management represent the tangible means, without which the managerial activities could not be realized, or the requested level could not be achieved.

The forms of management are connected mainly with the role of the management subject and with the implementation of the managerial process; they depend on the particular situation existing in the performance of managerial procedures.

Conclusion

The management is aimed at objectives. The comparison of the plan and reality as well as the subsequent analysis of deviations provide important information for the management. However, this feed-back helps only to register the state which already occurred and the emergence of which could be prevented only in the past. Since the knowledge of what was necessary to do in the past cannot be in most cases applied to remove the deviations, controlling must not linger on the analysis of the past state. The analysis should serve only as a basis for the preparation of measures for the future period. Hence controlling strives for the feed-forward.

References

- [1] Baran, D.: Application of controlling in the company practice (In Slovak). ES STU
- [2] Chodasova,Z.: Controlling a jeho prinos pre spravu priemyselnych parkov
In: Zbornik z medzinarodnej vedeckej konferencie. Moderne trendy v manazmente podniku FČHPT STU, 13. maj 2004 Bratislava .-s.153–156.
- [3] Jedlicka, M.: Marketing management system (In Slovak). MEDA, Trnava 1996
- [4] Vidova, H.: Personalne zabezpecenie controllingovych uloh priemysloveho podniku. CO – MAT – TECH.: Zbornik.: MTF STU, Trnava, 24. – 25. oktobra 2002.- s. 218 – 223.
- [5] Vollmuth, H. J.: Controlling novy nastroj rizeni, Proffes Consulting s. r. o., Praha 1999.
- [6] Weber, J.: Einfuhrung in das Controlling, Stuttgart 1993.
- [7] Freiberg, F.: Financny controlling, Elita Bratislava 1996.

ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація

Досліджуються проблеми формування потенціалу розвитку організації в умовах невизначеності зовнішнього середовища. Пропонується підхід до моделювання “потенціалу розвитку організації” (DPO) на основі аналізу його локальних потенціалів розвитку. Запропонований підхід передбачає оцінку даних потенціалів з точки зору їх впливу та взаємодії.

Summary

The problems of forming the potential of development of organization in the conditions of vagueness of external environment are explored. The proposed approach to the design of “the potential of development of organization” (DPO) on the basis of analysis of its local potentials of development. Offered approach foresees estimation of these potentials from the point of view of their influencing and co-operation.

Ключові слова: менеджмент, потенціал підприємства

Вступ

Важливою умовою виживання підприємства в критичній економічній ситуації є виникнення принципу превентивної активності. Даний принцип полягає в активній розробці нових стратегічних напрямків розвитку підприємства при дотриманні умов не лише активної участі у функціонуванні ринкового механізму, а й у формуванні його. Оскільки у мінливих ринкових умовах проблема стійкого розвитку є актуальною для підприємств, необхідна особлива увага до взаємодії підприємства з навколоишнім середовищем. Питанням розвитку підприємств та розгляду його складових приділяється незначна увага. Досі не визначено якогось уніфікованого підходу та не сформовано концепції такого підходу шоло поєднання локальних потенціалів підприємства та формування єдиного пріоритетного потенціалу розвитку організації. Таким підходом може стати підхід, який розглядає питання розвитку локальних потенціалів підприємства в межах дослідження проблем, пов’язаних із розглядом такого поняття, як “потенціал розвитку організації”, а також складових цього поняття, орієнтованих на прикладне застосування.

Постановка завдання

Аналізуючи обрану проблему необхідно відзначити, що підприємства як складні соціально-економічні системи характеризуються значною кількістю взаємодіючих елементів, різномірністю процесів їхньої взаємодії та підвладністю закономірностям і дії об’єктивних законів організації.

У науці управління поширеним є один із законів організаційних систем – закон стійкості – властивість системи зберігати в процесі взаємодії із середовищем значення суттєвих змінних в певних межах, а саме, прагнення організації вижити, використовуючи весь свій потенціал. Розвиток економічної системи відбувається шляхом поступового освоєння потенціалу такої системи, тому для керування таким процесом необхідно визначити межі потенціалу розвитку системи. Потенціал розвитку підприємства значною мірою визначає результати його діяльності через певний проміжок часу. А це дасть змогу власникам підприємства аналізувати пройдений шлях та формувати подальшу траєкторію руху.

Методологія

В процесі дослідження використовувалися наступні методи: синтезу для визначення основних недоліків в процесі формування персоналу розвитку підприємства; формалізації при уточненні сутності поняття “потенціал розвитку”; синтезу та аналізу – для визначення шляхів до формування потенціалу розвитку підприємства.

Результати дослідження

В етимології значення терміна “потенціал” походить з латинської. У словнику іншомовних слів за ред. Мельничука дається наступне визначення даного слова: “можливості, наявні сили, запаси, засоби, що можуть бути використані” [1]. В етимологічному словнику російської мови зазначається походження слова “потенційний” як запозичений в 19 ст. із французької мови термін *potentiel*, який у свою чергу походить з лат. *potentialis*, утвореного від *potens*, що трактується буквально як “могутнім бути” [2].

“Потенціал” як економічна категорія може трактуватись наступним чином: “можливість готовності суб’єктів ринку спеціалізуватися в тих видах діяльності і виробництва, по яких з кожен момент часу є абсолютні й порівняльні переваги” [3].

В економічній енциклопедії дається наступне визначення поняття “потенціал”: наявні в економічного суб’єкта ресурси, їх оптимальна структура та вміння раціонально використати їх для досягнення поставленої мети.

У сучасному енциклопедичному словнику Прохорова А.М. поняття “потенціал” визначається як синонім “можливостей”; там також зустрічається ще одне визначення “потенціалу” – як “енергетичної характеристики даної точки будь-якого силового поля”, що пояснює ряд понять з фізики, хімії, математики [4].

В Оксфордському тлумачному словнику даний термін вживається для позначення засобів, запасів і джерел, які є в наявності й можуть бути використані для досягнення визначених цілей, вирішення будь-якого завдання, а також можливості окремої особи, суспільства, держави в певних областях [5].

Таке широке трактування терміна “потенціал” дозволяє застосовувати його в різних галузях науки і діяльності людини. В працях, присвячених дослідженню теорії потенціалів, застосовують широку їх класифікацію: економічний, інтелектуальний, природно-ресурсний, науково-технічний, кадровий, виробничий, сільськогосподарський, інфраструктурний, інформаційний, організаційний потенціали, потенціал виробничих сил і виробничих відносин, соціального розвитку, ринковий потенціал. Поняття “ринковий потенціал” розглядається як укупність засобів та можливостей підприємства у реалізації ринкової діяльності [6]. Ринковий потенціал є інтегральною характеристикою з точки зору маркетингу локальних потенціалів підприємства, які забезпечують напрямки ринкової діяльності підприємства.

Існують різні точки зору науковців щодо визначення “потенціалу підприємства”. Так, Соронкова А. Є. визначає “потенціал підприємства” як конкурентоспроможний потенціал ідприємства (КПП), який є сукупністю виробничо-фінансових, інтелектуальних і трудових можливостей підприємства, які забезпечують йому стійкість, конкурентні позиції на ринку [7]. Імовірну структуру потенціалу можна представити трьома групами елементів, які сукупності характеризують стан і можливості підприємства щодо створення, закріплення розвитку його конкурентних переваг і є функціональними складовими економічної безпеки організації:

- виробничо-фінансовий потенціал;
- інтелектуальні можливості;
- трудовий потенціал.

В праці Сущенко О. А. потенціал підприємства розглядається як стратегічний потенціал, що поєднує потенційні можливості підприємства в досягненні стратегічних цілей, які визначають можливості його функціонування у визначених умовах і в певній галузі.

При формуванні стратегічного потенціалу підприємства необхідно виходити з того, що його структура являє собою взаємопов’язану сукупність його локальних потенціалів, елементів конкурентоспроможного потенціалу підприємства, які забезпечують ефективну реалізацію довгострокових цілей і стратегічних напрямків розвитку організації. Слід відмітити, що дані компоненти репрезентують собою КПП, стан і напрямки розвитку якого обумовлюється цілями формування стратегічного потенціалу, який здатен характеризувати інтегальні спроможності підприємства до реалізації стратегічних цілей й інтересів свого розвитку, задоволення потреб споживачів.

Стійкість підприємства у конкурентному середовищі визначається використанням його

внутрішніх можливостей, вмінням адаптуватися в умовах ринку, тобто здатністю до виживання. Поняття “потенціал виживання” підприємства розглядається як наявна можливість розвитку ситуації за позитивним сценарієм (здатністю до самозбереження), наслідком якою є нормалізація стану господарської системи, відновлення конкурентоспроможності підприємства та забезпечення ефективного розвитку [8].

Ціллю статті є визначення поняття “потенціал розвитку організації” та аналізу його складових.

У загальновживаному значенні під “розвитком” розуміють процес удосконалення тих чи інших відносин або матеріально-речових складових суспільства чи соціально-економічних і матеріальних систем у цілому та перехід до принципово нових якісних характеристик [9]. Категорія “розвиток” визначається як незворотна, направлена (спрямована), закономірна зміна матеріальних та ідеальних об'єктів. Результатом розвитку є виникнення нового якісного стану об'єкту, який виступає як зміна його складу або структури, тобто виникнення, трансформація або зникнення його елементів та зв'язків. А саме порушення рівноваги, коли відбуваються якісні зрушения у пропорціях складових елементів (потенціалів) системи (підприємства) розглядається як складна соціально-економічна система) і міжелементних зв'язків, переломів у траєкторії руху, заміна рівномірно-еволюційних на стрибкоподібні революційні форми динаміки. В економічному аспекті розвиток – це сукупність процесів прогресивних та регресивних, керованих та некерованих, регулярних та нерегулярних, випадкових та прогнозованих, які відбуваються в економіці на мікро- та макрорівнях і результатом яких є якісні зміни, що відбуваються в економічних системах, або результатом таких процесів може стати як нова траєкторія руху, так і новий тип економічних коливань. Теорію економічного розвитку Й.Шумпетер називав специфічною, орієнтованою на дане і похідне із нього утворення і пов'язані з ними проблеми [10]. При цьому під розвитком розуміють, згідно з Й.Шумпетером, такі зміни господарського кругообороту, які породжує сама економіка, тобто лише випадкові зміни “залишеного на самого себе”, а не стимулюючі рух імпульси ззовні, народного господарства. Оскільки будь-яка матеріальна система існує і розвивається за своїм власним часом, який залежить від характеру циклічних змін в її структурі і зовнішньому середовищі, швидкості руху, діапазону толерантності. Рушійними факторами розвитку можна вважати протилежності та протиріччя, а також випадкові переплетіння об'єктивних утворень у часі.

Як і кожна економічна категорія, “розвиток” має ряд детермінант (критеріїв), які використовуються для його якісного та кількісного вимірювання. Серед показників, які визначають розвиток, виділяють такі групи кількісних та якісних детермінант за їхніми складовими:

- ❑ науково-технологічні знання: рівень витрат на одиницю результатів, швидкість оновлення товарів та послуг, наукомісткість продукції;
- ❑ основний капітал: ціна одиниці виробничої потужності, фондівіддача, фондомісткість, якість продукції;
- ❑ підприємницькі здібності: освіта, здібність, працелюбність, максимізація прибутку;
- ❑ природні ресурси: різноманітні для кожного виду, матеріаломісткість продукції;
- ❑ сукупний попит: обсяг у вартісному вимірі, соціально орієнтований розподіл факторів;
- ❑ трудові ресурси: кількість працездатного населення та його кваліфікація, продуктивність праці;
- ❑ фінансові ресурси: кількісні індикатори різновиду фінансових ресурсів, показники, які характеризують якість та ефективність залучення та використання різновиду фінансових ресурсів, показник збільшення вартості підприємства в довгостроковому періоді [11].

“Потенціал розвитку” ми можемо трактувати як динамічну сукупність наявних локальних потенціалів, що оптимально використовується у поточній діяльності підприємства, та приховані невикористані можливості, які під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх факторів спроможні забезпечити якісні та кількісні зміни параметрів системи на макро- і мікрорівні і сприяти переходу на нову, вищу траєкторію руху організації в економічному просторі.

У даній роботі пропонується змоделювати “потенціал розвитку організації” (DPO) як функцію від:

$$DPO = f(a, b, c, d, e, g, h, j, k, l),$$

a – виробничий потенціал (ВП);

- b – фінансовий потенціал (ФП);
- c – маркетинговий потенціал (МП);
- d – комунікаційний потенціал (КП);
- e – інноваційний потенціал (ІП);
- g – управлінський потенціал (УП);
- h – соціальний потенціал (СП);
- j – трудовий потенціал (ТП);
- k – мотиваційний потенціал (МП);
- l – техніко-технологічний потенціал (ТТП);
- f – потенціал розвитку.

Таким чином, потенціал розвитку організації розглядається як функція дії від потенціалу розвиту локальних потенціалів. Схематично модель потенціалу розвитку зображена на рис. 1.

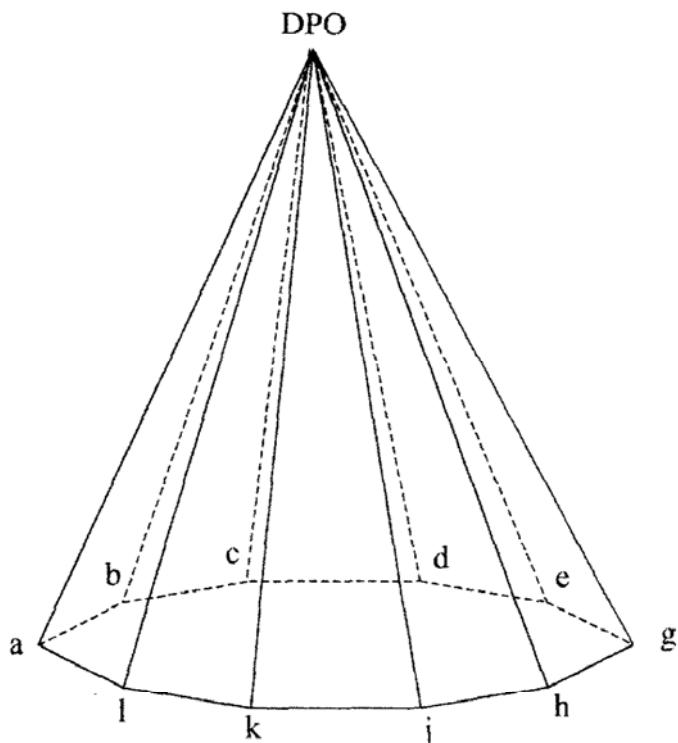


Рис. 1. Схематична модель потенціалу розвитку організації

Потенціал розвитку можна уявити як вершину десятигранної піраміди, в основі якої – десятикутник з вершинами відповідних потенціалів. Кожен із потенціалів, у свою чергу, є вершиною багатокутної піраміди, в основі якої вершини багатокутників – це визначальні параметри відповідних потенціалів. Наприклад, за визначальні параметри фінансового потенціалу виберемо відповідно показники:

- ✓ ефективність використання оборотних засобів;
- ✓ забезпеченість основних фондів оборотними засобами;
- ✓ забезпеченість одного працівника оборотними засобами;
- ✓ ефективність використання оборотних засобів при забезпеченості матеріалами;
- ✓ інвестиційна ємність одиниці випущеної продукції;
- ✓ інвестиційна забезпеченість виробничих фондів;
- ✓ інвестиційна озброєність працівників;
- ✓ інвестиційне забезпечення матеріальних потоків.

Висновок

Таким чином, моделювання DPO як функції від локальних потенціалів розвитку створює можливості для формування інноваційно-інвестиційних інструментів регулювання життєдіяльності організації, оскільки потенціал розвитку оцінюється як результат взаємодії потенціалів його складових. Такий підхід сприятиме формуванню нової траєкторії руху організа-

ції, визначеню її власних пріоритетів розвитку з метою підвищення ефективності управлінських рішень в умовах невизначеності. Проте для забезпечення потенціалу розвитку необхідно не лише визначити суть, місце і значення локальних, внутрішніх потенціалів DPO, а й зовнішніх – відповідно характеристики законодавчого, політичного, екологічного потенціалів та потенціалу зовнішнього середовища.

Література

1. Словник іншомовних слів за ред. Мельничука. Київ, 1995. – 198 с.
2. Этимологический словарь русского языка. / Ред. Шайнского Н.М.,- М., 1994 г.
3. Рожков Ю., Терский М. Вестник Хабаровской государственной академии экономики и права. – 1998. - № 3. – С. 27-35.
4. Современный энциклопедический словарь / за ред. Прохорова А.М. – М., 1991 г.
5. Бизнес: Оксфордский толковый словарь. Англо-русский. – М.: Издательство “Прогресс - Академия”. Издательство РГГУ. 1995. – 734 с.
6. Попов Е.В. Рыночный потенциал предприятия. – М.:Экономика, 2002
7. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация. Монография. - Луганск: Издательство Восточно-украинского национального университета, 2000.- 315 с.
8. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій. – К., 2001.
9. Філіпенко А.С. Економічний розвиток сучасної цивілізації: Навч. Посібник. – К.: Знання, 2000.
10. Шумпетер Й. Теория экономического развития: Пер. с нем. – М.: Прогресс, 1982. – 456 с.
11. Квасній М.М. Стан та динаміка економічної системи: моделі та концепції // Регіональна економіка. №1. 2003. С. 245-252

Георгіаді Н.Г.,
канд. економ. наук, доцент,
Національний університет “Львівська політехніка”

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Анотація

У статті проаналізовано і уточнено поняття “інформаційне забезпечення управління підприємством” - система якісних і кількісних показників, що характеризують рівень потенційної ефективності функціонування інформаційної системи управління підприємством. Крім того, у статті розкрито сутність особливостей оцінювання інформаційного забезпечення управлінської діяльності.

Summary

In the article it is analyzed and specified a concept “informative providing of management by an enterprise” is system of high-quality and quantitative indexes, which characterize level of potential efficiency of functioning of management information by an enterprise. In addition, essence of features of estimation of the informative providing of administrative activity is exposed in the article.

Ключові слова: інформація, управління підприємством, рівень інформаційного забезпечення управління підприємством.

Вступ

Процес управління підприємством пов’язаний з використанням значних обсягів різної інформації, яка характеризується постійною зміною параметрів і показників, що відображають зовнішнє і внутрішнє середовище організації. Завдяки обміну інформацією система управління здатна здійснювати цілеспрямовану взаємодію із зовнішнім середовищем і координувати зв’язок між факторами внутрішнього середовища організації. З метою вирішення проблем спільноговикористання інформаційної системи різними користувачами актуальними завданням керівників підприємств є сформувати належне інформаційне забезпечення управлінської діяльності, об’єктивно оцінити його стан для розробки і реалізації заходів щодо його покращання.

Проведені дослідження показали, що однією з важливих передумов формування ефективної системи інформаційного забезпечення управлінської діяльності підприємства є об’єктивне оцінювання фактичного рівня інформаційного забезпечення управлінської діяльності. Огляд літературних джерел, а саме праць В.Герасимчука, Г.Одінцової та інших [1; 2; 9; 10] показав, що усталеного підходу до оцінювання інформаційного забезпечення управлінської діяльності не існує. Причиною цього є те, що немає єдності у трактуванні поняття “інформаційне забезпечення”. Так, згідно з ГОСТ 34.003-90 “АС. Термины и определения” під інформаційним забезпеченням розуміють сукупність форм документів різних видів призначення, нормативної бази та реалізованих рішень щодо обсягів, розміщення і форм існування інформації, яка використовується в інформаційній системі під час її функціонування на об’єкті управління [7, с. 22]. Цього визначення дотримуються Твердохліб М., Писаревська Т., Береза А. та інші науковці.

Професор Мочерний С. зазначає, що інформаційне забезпечення – це інформація, необхідна для управління економічними процесами, яка зберігається в базах даних інформаційних систем [11, с. 698]. Тлумачний словник з основ інформаційної діяльності за редакцією професора Єрмошенка Н. дає таке означення. Інформаційне забезпечення – це комплекс методів і засобів документаційного, фактографічного, і концептографічного обслуговування, що використовуються для задоволення інформаційних потреб у конкретній нау-

ково-технічній ситуації або у вирішенні управлінських завдань [8, с. 15]. Воройський Ф. стверджує, що інформаційне забезпечення є сукупністю процесів з підготовки і надання спеціально підготовленої інформації для вирішення управлінських, наукових, технічних та інших завдань у відповідності з етапами їх вирішення [2, с. 21]. Мельник Л., Ілляшенко С., і Касьяненко В. під інформаційним забезпеченням виробництва розуміють забезпечення виробництва необхідними інформаційними засобами, включаючи формування інформаційної впорядкованості виробничих процесів [5, с. 353]. На думку Матвієнко О., інформаційне забезпечення діяльності підприємства – це оперативне використання інформації як стратегічного ресурсу з метою забезпечення конкурентоспроможності організації [4, с. 12]. Закупень Т. зазначає, що інформаційне забезпечення управління – це організація цілеспрямованих масивів інформації та інформаційних потоків, яка включає збирання, зберігання, опрацювання і передавання інформації (в тому числі із використанням комп’ютерних інформаційних систем) з метою аналізу одержаних результатів для підготовки, обґрунтування і прийняття управлінських рішень органами управління [3, с. 6].

Постановка завдання

Метою статті є уточнити поняття “інформаційне забезпечення управлінської діяльності підприємства” і розкрити особливості оцінювання рівня інформаційного забезпечення управління підприємством.

Методологія

В процесі дослідження проведено огляд та аналіз навчально-методичної, наукової та пе-ріодичної літератури на предмет інформаційного забезпечення управління підприємством. При написанні статті використано такі методи дослідження: формалізації (в процесі уточнення сутності поняття “інформаційне забезпечення управління підприємством”, при уточненні класифікації показників, які характеризують рівень інформаційного забезпечення управління підприємством, а також при побудові шкали допустимого значення рівня інформаційного забезпечення управління підприємством), логічно-структурний метод (при побудові узагальнюючого показника рівня інформаційного забезпечення управління підприємством), систематизації, узагальнення, індукції та дедукції (в процесі виділення етапів аналізу рівня інформаційного забезпечення управління підприємством, уточнення їх змісту, послідовності).

Результати дослідження

Вивчення літературних джерел і власні дослідження дозволяють сформулювати означення інформаційного забезпечення управління підприємством, під яким слід розуміти систему якісних і кількісних показників, що характеризують рівень потенційної ефективності функціонування інформаційної системи управління підприємством.

Досягнення нормативних значень цих показників є лише передумовою ефективного функціонування інформаційної системи управління підприємством. Фактичний рівень ефективності функціонування інформаційної системи управління підприємством характеризують абсолютні і відносні показники економічного зростання підприємства. Наявність ресурсів і технологій не гарантує ефективності їх використання, оскільки фактична ефективність забезпечується професійним досвідом керівників підприємства, їх зацікавленням у результатах діяльності, здатністю прогнозувати ринкову кон’юнктуру, своєчасністю розроблення і ухвалення управлінських рішень тощо.

Слід зауважити, що аналіз підходів до оцінювання інформаційного забезпечення здебільшого є фрагментарним. У більшості випадків інформаційне забезпечення управлінської діяльності розглядається авторами з технічної, а не економічної позиції. Проведені дослідження показали, що необхідно розробити методичні рекомендації до оцінювання рівня інформаційного забезпечення управлінської діяльності підприємства, що характеризуються системністю, економічною ефективністю і повнотою охоплення управлінських процесів. З огляду на це, а також на уточнені поняття “інформаційна система підприємства”, “інформаційне забезпечення” тощо розроблено власні методичні рекомендації до оцінювання рів-

ня інформаційного забезпечення управлінської діяльності підприємства.

Дослідження показали, що в процесі оцінювання інформаційного забезпечення об'єкта-ми аналізу є: управлінська документація, інформаційні технології, що використовуються в управлінні підприємством, управлінська інформація. На підставі використання загальних методів наукового дослідження, зокрема, систематизації, індукції і дедукції, індексного методу, порівняння тощо у роботі розроблено систему показників, які характеризують інформаційне забезпечення управлінської діяльності підприємства у розрізі вищевказаних об'єктів (табл. 1).

Табл. 1. Показники, що характеризують інформаційне забезпечення управлінської діяльності

Групи показників	Назви показників
Показники документального забезпечення управлінської діяльності	Показник легітимності управлінської документації
	Показник повноти охоплення управлінських процесів діючою системою документообігу
	Показник фізичної наявності документів
	Показник відповідності оформлення документів діючим правилам і вимогам
	Показник відповідності вимогам щодо правильного зберігання документів
	Показник наявності і відповідності реєстраційних архівних документів діючим інструкціям
	Показник безпечності зберігання і використання документів
	Узагальнюючий показник документального забезпечення управлінської діяльності
Показники технологічного забезпечення управлінської діяльності	Показник легітимності використовуваних технологій
	Показник наявності використовуваних технологій
	Показник безпечності використовуваних технологій
	Узагальнюючий показник технологічного забезпечення управлінської діяльності
Показник забезпеченості підприємства управлінською інформацією	Показник наявності необхідної для управлінського процесу інформації
	Показник достовірності управлінської інформації
	Показник повноти необхідної для управлінського процесу інформації
	Показник своєчасності отримуваної і використуваної інформації
	Узагальнюючий показник забезпечення підприємства управлінською інформацією

У процесі оцінювання інформаційного забезпечення управлінської діяльності підприємства необхідно розрахувати коефіцієнти вагомості узагальнюючих показників, що наведені у табл. 1. Як показали проведені дослідження, при цьому діятиме умова:

$$k_{\text{дз}} + k_{\text{тз}} + k_{\text{із}} = 1, \quad (1)$$

де $k_{\text{дз}}$ – коефіцієнт вагомості узагальнюючого показника документального забезпечення управління підприємством;

$k_{\text{тз}}$ – коефіцієнт вагомості узагальнюючого показника технологічного забезпечення управління підприємством;

$k_{\text{із}}$ – коефіцієнт вагомості узагальнюючого показника забезпечення підприємства управлінською інформацією.

У табл. 1 наведено також показники, на підставі яких розраховуються узагальнюючі показники за кожною групою показників. З метою розрахунку узагальнюючих показників у межах кожної групи необхідно також розрахувати коефіцієнти вагомості показників в узагальнюючих показниках кожної групи. В результаті розрахунку усіх показників із врахуванням їх коефіцієнтів вагомості, а також значення узагальнюючих показників із врахуванням умови (1) можна оцінити інформаційне забезпечення управлінської діяльності:

$$\Pi_y = \Pi_{\text{дз}} \cdot k_{\text{дз}} + \Pi_{\text{тз}} \cdot k_{\text{тз}} + \Pi_{\text{iз}} \cdot K_{\text{iз}}. \quad (2)$$

де $\Pi_{\text{дз}}$ – узагальнюючий показник документального забезпечення управління підприємством;

$\Pi_{\text{тз}}$ – узагальнюючий показник технологічного забезпечення управління підприємством;

$\Pi_{\text{iз}}$ – узагальнюючий показник забезпечення підприємства управлінською інформацією.

Використавши шкалу оцінювання інформаційного забезпечення управлінської діяльності підприємства, що наведена у табл. 2, можна сформувати висновок про рівень якості цього показника.

Табл. 2. Шкала оцінювання інформаційного забезпечення управлінської діяльності підприємства

Градація інтенсивності якості	Числові інтервали
Надвисока	1,000 – 0,810
Висока	0,800 – 0,631
Середня	0,630 – 0,371
Низька	0,370 – 0,210
Надзвичайно низька	0,200 – 0,000

Розглянемо сутність кожного з показників, які характеризують інформаційне забезпечення управлінської діяльності і особливості їх розрахунку.

1. Показник легітимності управлінської документації ($\Pi_{\text{лд}}$) характеризує наявність законного права у суб'єкта інформаційної діяльності формувати, використовувати і зберігати конкретну управлінську документацію, наприклад, характеристики, інструкції, описи використовуваної технології, коментарі та пояснлювальні записи і креслення до інноваційних розробок, роз'яснення щодо забезпечення на підприємстві технічного захисту інформації яка є державною таємницею тощо.

Показник легітимності управлінської документації можна розрахувати так:

$$\Pi_{\text{лд}} = \frac{K_{\text{зак}}}{K_{\text{заг}}}, \quad (3)$$

де $K_{\text{зак}}$ – кількість документів, якими законно володіє підприємство;

$K_{\text{заг}}$ – загальна кількість документів, які є у розпорядженні підприємства. Чим більшим є значення $\Pi_{\text{лд}}$, тим легітимнішою є управлінська документація.

2. Показник повноти охоплення управлінських процесів діючою системою документообігу. Цей показник характеризує забезпеченість виконуваних робіт за функціями управління у підрозділах організації. Значення цього показника слід розраховувати за формулою [10 с. 170]:

$$\Pi_o = \sum_{i=1}^n \frac{W_i}{N_i}, \quad (4)$$

де Π_0 – показник повноти охоплення управлінських процесів діючою системою документообігу;

n – кількість підрозділів, що виконують управлінські завдання за конкретними функціями управління;

N_i – загальна кількість завдань за конкретними функціями, що передбачені положеннями про i -й підрозділ;

W_i – кількість фактично використовуваних номенклатурних документів, які передба-

чені для оформлення, формування і виконання управлінських завдань в і-му підрозділі.

У випадку повного охоплення управлінських процесів діючою системою документообігу $I_0 = 1$.

3. Показник фізичної наявності документів характеризує стан дотримання керівниками підприємства дисципліни документоутворення, документообігу та зберігання документів. Його слід розраховувати як співвідношення кількості фактично заведених і наявних номенклатурних справ або документів до загальної кількості номенклатурних справ або документів за номенклатурним переліком:

$$\Pi_{\phi\eta\delta} = \frac{K_{\phi\delta}}{K_{ном}}, \quad (5)$$

Значення цього показника має відповідати умові $\Pi_{\phi\eta\delta} = 1$.

4. Показник відповідності оформлення документів діючим правилам і вимогам. Цей показник, як і попередній, характеризує дисципліну документування на підприємстві, проте його особливість полягає у тому, що його значення показує частку документів із загальною переліку оформленіх на підприємстві, що відповідають діючим правилам і вимогам. Його слід розраховувати за формулою

$$\Pi_{вод} = \frac{K_{прав}}{K_{ном}}, \quad (6)$$

$\Pi_{вод}$ – показник відповідності формування документів діючим правилам і вимогам;
 $K_{прав}$ – кількість правильно оформленіх документів.

Значення цього показника в ідеалі має відповідати умові $\Pi_{вод} = 1$.

5. Показник відповідності вимогам щодо правильного зберігання документів характеризує дотримання на підприємстві правил і процедур архівної дисципліни. Його слід розраховувати за формулою:

$$\Pi_{ee} = \frac{K_{арх}}{K_{ном}}, \quad (7)$$

$K_{арх}$ – кількість документів, які є наявними у архіві і зберігаються відповідно до діючих вимог.

Цей показник повинен відповідати умові $\Pi_{ee} = 1$.

6. Показник наявності і відповідності реєстраційних архівних документів діючим інструкціям. До них належать: журнал обліку архівних матеріалів, акти списання архівних матеріалів, протоколи рішень про списання архівних матеріалів, інструкції щодо зберігання архівних матеріалів тощо. Значення цього показника можна розрахувати за формулою:

$$\Pi_{вdi} = \frac{Д_1}{Д_2}, \quad (8)$$

$\Pi_{вdi}$ – показник наявності і відповідності реєстраційних архівних документів діючим інструкціям;

D_1 – кількість реєстраційних документів, що ведуться без порушення діючих вимог;

D_2 – кількість реєстраційних документів, що повинні оформлятись відповідальним за архів.

7. Показник безпечності зберігання і використання (обігу) документів характеризує рівень дотримання на підприємстві правил безпеки щодо задокументованої інформації. Значення цього показника слід розраховувати за формулою:

$$\Pi_{бзд} = \frac{Д_3}{K_{заг}}, \quad (9)$$

де $K_{заг}$ – загальна кількість документів, які оформило підприємство;
 D_3 – кількість документів порушення оформлення яких не виявлено.

Значення цього показника має відповідати умові $\Pi_{бзд} = 0$.

Таким чином, розрахувавши значення показників, які належать до тих, що характеризують документальне забезпечення управлінської діяльності, а також визначивши коефіцієнти їх вагомості, що відповідають умові:

$$k_{лд} + k_o + k_{фнд} + k_{вод} + k_{сс} + k_{вді} + k_{бзд} = 1, \quad (10)$$

слід розрахувати узагальнюючий показник групи $\Pi_{дз}$ як суму значень розрахованих показників, скоректовану на відповідні коефіцієнти вагомості:

$$\Pi_{дз} = \Pi_{лд} \bullet k_{лд} + \Pi_o \bullet k_o + \Pi_{фнд} \bullet k_{фнд} + \Pi_{вод} \bullet k_{вод} + \Pi_{сс} \bullet k_{сс} + \Pi_{вді} \bullet k_{вді} + \Pi_{бзд} \bullet k_{бзд}. \quad (11)$$

8. Показник легітимності використовуваних технологій характеризує якісний стан технологічного забезпечення управлінської діяльності підприємства. Цей показник слід розрахувати за формулою:

$$\Pi_{лт} = \frac{T_{ліц}}{T_{заг}}, \quad (12)$$

де $\Pi_{лт}$ – показник легітимності використовуваних технологій;
 $T_{ліц}$ – кількість ліцензованих технологій, що використовуються на підприємстві;
 $T_{заг}$ – кількість технологій, які фактично використовуються.

Значення цього показника має відповідати умові $\Pi_{лт} = 1$.

9. Показник наявності необхідних технологій характеризує забезпеченість управлінських процесів необхідними технічними засобами і програмними продуктами для успішної розробки і реалізації управлінських рішень. Показник слід розраховувати за формулою:

$$\Pi_{нт} = \frac{T_{заг}}{T_{упр}}, \quad (13)$$

де $\Pi_{нт}$ – показник наявності необхідних технологій;
 $T_{заг}$ – кількість фактично використовуваних технологій;
 $T_{упр}$ – кількість необхідних для управлінського процесу технологій.

Значення показника має відповідати умові $\Pi_{нт} = 1$.

10. Показник безпечності використовуваних технологій характеризує кількість фактів порушення інформаційної безпеки на одиницю використовуваних технологій. За значенням цього показника можна дійти висновку про відповідність використованої технології вимогам інформаційної безпеки підприємства. Цей показник слід розраховувати наступним чином:

$$\Pi_{бвт} = \frac{\Phi_{нб}}{T_{заг}}, \quad (14)$$

де $\Pi_{бвт}$ – показник безпечності використовуваних технологій;
 $\Phi_{нб}$ – кількість фактів порушення інформаційної безпеки підприємства.

Значення показника має відповідати умові $\Pi_{бвт} = 0$.

На підставі розрахунку вищевказаних показників розрахуємо узагальнюючий показник технологічного забезпечення управлінської діяльності ($\Pi_{тз}$):

$$\Pi_{m3} = \Pi_{lm} \bullet k_{lm} + \Pi_{hm} \bullet k_{hm} + \Pi_{бвт} \bullet k_{бвт}, \quad (15)$$

при цьому діятиме умова

$$k_{lm} + k_{hm} + k_{бвт} = 1. \quad (16)$$

11. Показник достовірності управлінської інформації характеризує якість управлінської інформації, зокрема частку інформації із масиву використованої, перевірка якої засвідчує її правдивість. Цей показник слід розраховувати за формулою:

$$\Pi_{\text{днди}} = \frac{I_{\text{прав}}}{I_{\text{заг}}}, \quad (17)$$

де $\Pi_{\text{днди}}$ – показник достовірності наявної і доступної інформації;

$I_{\text{заг}}$ – загальна кількість інформаційних повідомлень до моменту перевірки їх правдивості в процесі розробки управлінського рішення;

$I_{\text{прав}}$ – кількість інформаційних повідомлень, які в результаті перевірки виявились правдивими.

Ідеальним значенням цього показника є $\Pi_{\text{днди}} = 1$.

12. Показник повноти необхідної для управлінського процесу інформації характеризує якість управлінської інформації, що акумулюється керівниками підприємства для розробки управлінських рішень. Значення цього показника слід розраховувати за формулою:

$$\Pi_{ni} = \frac{I_{\text{кор}}}{I_{\text{заг}}}, \quad (18)$$

де Π_{ni} – показник повноти необхідної для управлінського процесу інформації;

$I_{\text{кор}}$ – кількість інформаційних повідомлень, які виявились корисними для ухвалення управлінських рішень в результаті повноти інформації, що містилась у них.

Значення цього показника повинно задовольняти умову $\Pi_{ni} = 1$.

13. Показник своєчасності отримання і використання інформації характеризує, наскільки корисною в часі є інформація для розробки і реалізації управлінських рішень. Слід зазуважити, що значення цього показника слід аналізувати із врахуванням таких факторів, як використувані технології акумулювання, обробки і передачі інформації, професійність управлінського персоналу тощо.

Значення цього показника слід розраховувати за формулою:

$$\Pi_{\text{сови}} = \frac{I_{\text{ухв}} + I_{\text{реал}}}{I_{\text{заг}}}, \quad (19)$$

де $\Pi_{\text{сови}}$ – показник своєчасності отримання і використання інформації;

$I_{\text{ухв}}$ – кількість інформаційних повідомлень, які своєчасно надійшли для формування і ухвалення управлінського рішення;

$I_{\text{реал}}$ – кількість інформаційних повідомлень, які забезпечили своєчасність реалізації рішень.

На підставі розрахунку показників (17), (18) і (19) можна розрахувати значення узагальнюючого показника забезпеченості управлінського процесу інформаційними ресурсами як суму перерахованих вище показників, що скоректовані на коефіцієнти їх вагомості:

$$\Pi_{i3} = \Pi_{\text{днди}} \bullet k_{\text{днди}} + \Pi_{ni} \bullet k_{ni} + \Pi_{\text{сови}} \bullet k_{\text{сови}}, \quad (20)$$

при цьому діятиме умова

$$k_{\text{одн}} + k_{ni} + k_{\text{сов}} = 1. \quad (21)$$

Висновки

1) інформаційне забезпечення управлінської діяльності підприємства – це система якісних і кількісних показників, що характеризують рівень потенційної ефективності функціонування інформаційної системи управління підприємством;

2) досягнення нормативних значень цих показників є лише передумовою ефективного функціонування інформаційної системи управління підприємством. Фактичний рівень ефективності функціонування інформаційної системи управління підприємством характеризують абсолютні і відносні показники економічного зростання підприємства;

3) у процесі оцінювання інформаційного забезпечення об'єктами аналізу є: управлінська документація, інформаційні технології, що використовуються в управлінні підприємством, управлінська інформація;

4) етапами оцінювання інформаційного забезпечення є: уточнення об'єктів і предметів оцінювання інформаційного забезпечення управлінської діяльності; вибір показників, які характеризують інформаційне забезпечення та їх групування; побудова узагальнюючого показника оцінювання інформаційного забезпечення управління підприємством; визначення питомих значень показників та їх груп в узагальнюючому показнику інформаційного забезпечення управлінської діяльності підприємства.

Література

1. Береза А.М. Основи створення інформаційних систем: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 1998. – 140 с.
2. Воройский Ф.С. Информатика. Новый систематизированный толковый словарь-справочник. М.: Либерия, 2001. – 536 с.
3. Закупень Т.В. Об информационном обеспеченииправленческой деятельности госструктур // НТИ. Сер. 1. – 1997. - № 8. – с.12-18.
4. Матвієнко О.В. Основи інформаційного менеджменту: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 128 с.
5. Мельник Л.Г, Ильяшенко С.Н., Касьяненко В.А. Экономика информации и информационные системы предприятия: Учебн. пособ. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2004. – 400 с.
6. Писаревська Т.А. Інформаційні системи і технології в управлінні трудовими ресурсами: Навч. посібник . – 2-ге вид., перероб. I доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 279 с.
7. Твердохліб М. Г. Інформаційне забезпечення менеджменту: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2000. – 208 с.
8. Толковый словарь по основам информационной деятельности / Под ред. Проф.. Н.Н.Ермошенко. – К.: УкрИНТЭИ, 1995. – 252 с.
9. Герасимчук В.Г. Діагностика системи управління підприємством: Навч. посіб. – К.: ІСДО, 1995. – 120с.
10. Развитие систем управления: структура, функции, нормативы / Г.С.Одинцова, В.И.Горошко, Л.А.Лимонова и др.; Отв.ред. Г.С.Одинцова; АН УССР. Харьков. отд-ние Ин-та экономики. – Киев: Наук.думка, 1989. – 200с.
11. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т.3/Редкол.: ...С.В.Мочерний (від.ред.) та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2002 – 952.
12. Заєць В.Р. Застосування інформаційного забезпечення в маркетинговій діяльності // Маркетинг та логістика в системі менеджменту: Збірник тез доповідей за матеріалами конференції, 7-9 листопада 2002 р., Львів, 2002. – С.133-134.
13. Леонтьев С., Маловський К, Чорнописька Н. Стратегічна роль інформаційних технологій у функціонуванні логістичних систем // Маркетинг та логістика в системі менеджменту: Збірник тез доповідей за матеріалами конференції, 7-9 листопада 2002 р., Львів, 2002. – С.212-213.

14. Новаківський І.І., Грибик І.І. Види інформаційного забезпечення адаптації підприємства до ринкових умов // Маркетинг та логістика в системі менеджменту: Збірник тез доповідей за матеріалами конференції, 7-9 листопада 2002 р., Львів, 2002. – С.266-267.
15. Понікаров В.Д., Брильо Г.М. Інформаційне забезпечення контролю діяльності структурних підрозділів підприємств // Вісник НУ “Львівська політехніка”. Випуск №446. Логістика. – Львів. – 2002. – С.246-249.
16. Чорнописька Н.В., Матвій І.Є., Марценюк І.В. Інформатизація управління логістичними системами // Вісник НУ “Львівська політехніка”. Випуск №446. Логістика. – Львів. – 2002. – С.411-419.
17. Босак А.О. Управління децентралізованими підрозділами та його інформаційне забезпечення // Вісник НУ “Львівська політехніка”. Випуск №329. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Львів. – 1998. – С.81 – 84.

Кривда В.І.

канд. техн. наук, доцент

Калана Т.В.

Національний технічний університет „КПІ”

НОРМАТИВНА ІНФОРМАЦІЯ ПО ПРАЦІ І ЗАРОБІТНІЙ ПЛАТІ ДЛЯ РОЗРОБКИ КОРПОРАТИВНИХ БІЗНЕС-ПЛАНІВ

Анотація

Обґрунтовано вимоги до системи норм та нормативів по праці і заробітній платі, необхідних для розробки корпоративного бізнес-плану. Наведено перелік та дано коротку характеристику всіх показників, що входять в цю систему.

Summary

Requirements for system of labor and wage quotas, norms, standards are substantiated in order to work out the well-grounded corporative business plan. List of all indices included at this system and their short distinctions are adduced.

Ключові слова: бізнес-план, заробітна платня, підприємство

Вступ

Протягом існування командно-адміністративної системи в СРСР діяла струнка система п'ятирічних і деталізованих річних планів підприємств. Вони мали іннятково директивний характер. Реформа 1965 р. започаткувала в країні перехід до економічних методів управління. На перше місце в діяльності підприємств було поставлено прибуток, в результаті чого країна добилася значних успіхів в економічному розвитку. Однак уже наприкінці 80-х років темпи економічного зростання почали уповільнюватися.

У 1987 р. було прийнято урядову постанову, в якій піддавалася суворій критиці діяльність головного планового органу країни – Держплану СРСР і було намічено заходи з підвищення наукової обґрунтованості планів та переходу від переважно адміністративних до економічних методів управління на принципах повного госпрозрахунку і самофінансування.

Початок 90-х років – поступовий перехід до ринку і розвал СРСР – можна характеризувати як закінчення ери директивної системи планування [1].

В процесі ринкових перетворень та створення в Україні самостійної моделі економіки

відбулися зміни і в системі планування. На жаль, ці зміни полягали переважно в послабленні ролі планування на всіх рівнях народного господарства.

Можна констатувати, що планування сьогодні не відповідає вимогам динамічного ринку і в цілому являє собою методологічно недостатньо розроблену функцію управління.

Сутність корпоративних бізнес-планів та вимоги до їх розробки

Останнім часом чимало виробничих підприємств почали використовувати для планування своєї діяльності річні бізнес-плани, які являють собою комплексний деталізований документ, що поєднує в собі елементи оперативно-календарного, тактичного і стратегічного плану. Такі бізнес-плани дістали назву корпоративних. На жаль, чіткої методології розробки таких бізнес-планів не існує, тому що основними об'єктами бізнес-планування були й залишаються інвестиційні проекти для малого, середнього і, рідше, великого бізнесу.

Для розробки таких документів існують і програмні засоби, серед яких кращим визнано пакет Project Expert. Але функціональні можливості цього пакету не дозволяють використовувати Project Expert для поточного планування діяльності багатопрофільного підприємства [2,3].

Відомо [3], що для великих корпорацій фірма “Про-Інвест Консалтинг” розвиває систему Project Expert у вигляді спеціальної версії індивідуального постачання, але більш детальна інформація на сьогоднішній день відсутня.

Основою для розробки науково - обґрунтованого комплексу планово-економічних показників корпоративного бізнес-плану є система норм і нормативів, яка в тому чи іншому вигляді існує на кожному підприємстві. В цій системі особливве за своїм значенням місце займає підсистема норм і нормативів та іншої нормативної інформації по праці й заробітній платі.

Найважливіша вимога, яка висувається до нормативної інформації, – це прогресивність, тобто при формуванні нормативних показників повинні враховуватися заходи по впровадженню в планових періодах нових і удосконаленню діючих технологій, нового обладнання та оснащення, поліпшенню організації робочих місць тощо.

Разом з цим, нормативні показники і матеріали повинні бути обґрунтованими, тобто реальними для виконання в конкретних умовах виробництва та протягом відповідного планового періоду.

Безперервне удосконалення технологічних процесів, впровадження нових методів організації праці, заходи з раціоналізації виробництва зумовлюють невпинний процес зміни нормативної інформації на підприємстві, необхідність її систематичного перегляду, що зумовлює динамічність норм, які використовуються в плануванні.

Нормативна інформація повинна бути комплексною, тобто складати основу для проведення всіх планових розрахунків корпоративного бізнес-плану.

Нормативна інформація по праці та заробітнійплаті, необхідна для складання обґрунтованого корпоративного бізнес-плану

Корпоративні бізнес-плани розробляються за функціональним принципом [4,5] і передбачають розрахунок планових показників за всіма напрямами виробничо-господарської діяльності підприємства та всіма його ланками. Виходячи із логіки розрахунків всього комплексу цих показників, необхідних для ефективного управління великим підприємством, нами розроблений перелік нормативної інформації по праці (табл.1) та заробітній платі (табл.2), без якої неможлива розробка обґрунтованих корпоративних бізнес-планів. Представлений перелік нормативної інформації та її коротка характеристика буде, на наш погляд, відповідним внеском в методологію корпоративного бізнес-планування.

Табл. 1. Склад та характеристика норм і нормативів по праці

Найменування норм і нормативів	Одиниця вимірювання	Особливості перегляду	Сфери використання
Норма часу (нормована технологічна трудомісткість) на операцію, деталь, вузол, виріб, замовлення, вид продукції (послуг, робіт)	Нормо-год (нормо-хв)	Систематично у зв'язку із техніко-організаційним удосконаленням виробництва	1.1. Розрахунки технологічної трудомісткості деталей, вузлів, виробів, замовлень, видів продукції (послуг, робіт) 1.2. Визначення норм виробітку, нормованих завдань працівникам і колективам 1.3. Розрахунки відрядних розцінок 1.4. Визначення основної заробітної плати на операцію, деталь та інші планово-облікові одиниці. 1.5. Розрахунки чисельності основних (технологічних) робітників
2. Норми обслуговування	Агрегатів (робочих місць, виробничої площині) / 1 особу	-"-	2.1. Розрахунки чисельності допоміжних (обслуговуючих) робітників у підрозділах підприємства
3. Норми чисельності	Особі агрегат	-"-	-"-
4. Норми керованості (число підлеглих). 1 керівника	Працівників (підрозділів)	-"-	4.1. Розрахунки чисельності працівників або підрозділів, що підпорядковуються одному керівникові
5. Середній відсоток виконання норм виробітку (нормованих завдань) за підрозділами та категоріями персоналу	%	Систематично у зв'язку із фактичним їх виконанням	5.1. Визначення нормованих завдань і оперативно - календарних завдань працівникам та колективам

Табл. 2. Нормативні матеріали по заробітнійплаті

Найменування нормативних матеріалів	Зміст, одиниця виміру	Особливості прийняття і перегляду	Сфери використання
1	2	3	4
1. Тарифні сітки	Шкала кваліфікаційних розрядів і відповідних тарифних коефіцієнтів оплати праці (міжкваліфікаційні співвідношення по оплаті праці)	Відповідно до галузевих угод та колективних договорів між роботодавцями та профспілками	1.1. Встановлення тарифних ставок (окладів) 1.2. Розрахунок відрядних розцінок 1.3. Визначення величин основної заробітної плати на планово-облікові одиниці
2. Мінімальні годинні тарифні ставки	Грн. (коп.)	Згідно із законами України	Встановлення тарифних ставок (окладів)

1	2	3	4
3. Система посадових окладів	Коефіцієнти міжпосадових співвідношень по оплаті праці	Відповідно до галузевих угод та колективних договорів між роботодавцями та профспілками	3.1. Встановлення посадових окладів керівників, спеціалістів та технічних спеціалістів (службовців) 3.2. Розрахунок відповідних статей умовно-постійних витрат
4. Система додаткових доплат і надбавок	Види доплат і надбавок та їх розміри за категоріями персоналу та підрозділами	-"-	4.1. Визначення додаткової заробітної плати на планово-облікові одиниці 4.2. Розрахунок відповідних статей умовно-постійних витрат
5. Преміальні системи	Види премій, показники і умови преміювання, розміри премій за категоріями персоналу та підрозділами	-"-	-"-
6. Нормативи додаткової заробітної плати за категоріями персоналу та підрозділами	Середня планова величина додаткової заробітної плати за категоріями персоналу та підрозділами, %	Визначає підрозділ по організації праці та заробітній платі на основі аналізу фактичних даних	-"-
7. Гарантійні та компенсаційні виплати	Часткова компенсація за харчування в робітничих їдальнях, проїзду в міському (приміському) транспорті, витрати на житлово-комунальні послуги, утримання дітей в дитячих дошкільних закладах тощо	Згідно з галузевими угодами та колективними договорами між роботодавцями та профспілками	Розрахунки фондів заробітної плати за категоріями персоналу та підрозділами
8. Тарифно-кваліфікаційні довідники	Тарифно-кваліфікаційні довідники робіт і професій – це збірник нормативних документів, що вміщують кваліфікаційні характеристики робіт і професій. Кваліфікаційний довідник посад керівників, спеціалістів й службовців, який визначає посадові обов'язки, вимоги до знань, стажу роботи за спеціальністю, рівню і профілю професійної підготовки	Встановлює Міністерство праці та соціальної політики	8.1 Встановлення кваліфікаційних розрядів робітникам і роботам (операціям) 8.2. Складання штатного розпису по підприємству та окремих підрозділах
9. Відрахування на соціальні заходи	Величина відрахувань: - на обов'язкове державне пенсійне страхування; - на обов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття; - на обов'язкове державне страхування з тимчасової втрати працевздатності; - на обов'язкове державне страхування від нещасного випадку на виробництві та профзахворювань	Згідно із законами України та колективними договорами	Розрахунок величини відповідних статей змінних, умовно-постійних витрат та калькуляцій собівартості продукції

Висновки

1. Корпоративні річні бізнес-плани поступово стають розповсюдженним інструментом планування поточної діяльності великих виробничих підприємств.
2. Необхідний рівень обґрунтованості таких планів може бути досягнутий тільки за умов використання наведеної системи норм та нормативів по праці і заробітній платі.

Література:

1. Прогнозирование и планирование экономики: Учеб. пособ. В.И. Борисевич, Г.А. Кандаурова, И.И. Кандауров и др.; Под общ. ред. В.И. Борисевича, Г.А. Кандауровой. - Мн.: Интерпресссервис, 2002.- 380 с.
2. Попов В.М., Безлепкін І.В., Ляпунов С.І. та ін. Збірник бізнес-планів з коментарями і рекомендаціями. Вид. четверте, перероб. і доп.- К.: ЦУЛ, 2003.- 382 с.
3. Колтыньюк Б.А. Инвестиционные проекты: Учебник. - СПб.: Изд-во Михайлова З.А., 2000.- 422 с.
4. Барроу К., Барроу П., Браун Р. Бізнес-план: Практ. посіб. // Пер. з 3-го англ. вид. К.: Т-во "Знання", КОО, 2001.-285 с.
5. Агафонова Л.Г., Рога О.В. Підготовка бізнес-плану: Практикум. — 2-ге вид., стер.- К.: Т-во "Знання", КОО, 2000.-158 с.

Малик І.П.

Національний технічний університет України „КПІ”

МОДЕЛІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ: ВИЗНАЧЕННЯ ТА СИСТЕМА ФАКТОРІВ, ЩО ЇХ ФОРМУЮТЬ

Анотація

У статті розглянуто світові моделі корпоративного управління та їх особливості. Проведено порівняння української та світових моделей корпоративного управління. Автором запропоновано систему факторів, що впливають на формування української моделі корпоративного управління, висвітлено основні механізми корпоративного контролю.

Summary

The world corporate governance models and their features are considered in the article. The comparison of the Ukrainian and the world corporate governance models was made. The system of factors that influence on the Ukrainian corporate governance model formation was proposed by the author; the main mechanism of corporate control is figured out.

Ключові слова: модель корпоративного управління, фактори що впливають на модель корпоративного управління, механізм корпоративного управління, корпоративні відносини, корпоративний контроль.

Вступ

Вивчення процесів переходу до ринкової моделі господарювання в державах, що раніше озвивалися в рамках централізованого управління, стало важливим напрямком економічної науки.

Модель корпоративного управління — фактор, здатний визначити успіх або невдачу ком-

паній на ринку капіталу. Інвестори віддають перевагу компаніям з ефективним та прозорим корпоративним управлінням, здатним забезпечити прийнятний рівень прибутковості вкладень, а також спроможним повернути вкладені в них інвестиції.

Актуальність теми дослідження визначається впливом механізму корпоративного управління на рівень нинішнього та майбутнього економічного розвитку України.

На думку Р. Фрідмана, Ч. Грея й А. Рапачинського, неадекватна модель корпоративного управління може як забезпечити сталий економічний розвиток країни, так і загальмувати його на досить тривалий час [14].

Питанням розробки функціонування моделі корпоративного управління приділяють значну увагу не тільки економісти країн з переходною економікою — Архієреєв С.І., Зінченко Я.В., Сохацька О.М., Назарова Г.В., Радигін А.Д., але і високорозвинених країн—М. Аокі, Дж. Франкс, С. Майєр, А. Дік, Дж. Коффі [4, 5, 10, 12, 15, 16, 17, 18].

Відомий американський фахівець в галузі корпоративного управління М.Дженсен, аналізуючи економіку країн Заходу, відзначає, що навіть за умов ефективно функціонуючої ринкової економічної системи ринкова вартість окремої корпорації може знизитись на одну третину через неадекватність механізмів її корпоративного управління [13].

Постановка завдання

Ідентифікація моделі корпоративного управління в Україні обумовлює необхідність аналізу досвіду розвинених країн в галузі створення й функціонування механізмів корпоративного управління й контролю. Дослідження й досвід інших держав із їх унікальною інституціональною системою, історичними традиціями й особливостями дозволяє виявити загальні закономірності й специфічні проблеми розвитку корпоративного управління, простежити вплив на нього різних факторів у перебігу важливих економічних процесів. Використання зарубіжного досвіду може допомогти уникнути ряду помилок та вибрати варіанти економічних і політичних рішень.

Метою даної статті є аналіз основних існуючих моделей корпоративного управління, визначення факторів, що їх формують, для подальшого розвитку корпоративного управління в Україні.

Методологія

В означеніх дослідженнях використовуються загальнонаукові методи пізнання економічних та інституціональних процесів управління, зокрема методи статистичного та соціологічного дослідження, нечітких моделей, аналіз та синтез, елементи прогнозування.

Результати дослідження

Світовий досвід М. Аокі, Дж. Франкс та С. Майєра у галузі корпоративного управління дає можливість вирізнати три базові моделі корпоративного управління: англо-американську, німецьку та японську [15, 18].

В українській корпоративній моделі формально присутні розрізnenі компоненти всіх традиційних моделей:

- ✓ Відносна розпорощеність власності, яка притаманна англо-американській моделі, але із неліквідним фондовим ринком і слабкими інституціональними інвесторами;
- ✓ Явна й стійка тенденція до концентрації власності й контролю, що характеризує німецьку модель, із відсутністю адекватного фінансування й ефективного моніторингу;
- ✓ Елементи перехресних володінь і формування складних корпоративних структур різного типу, що відносяться до японської моделі, із відсутністю тяжіння до певного типу.

Така розмитість моделі створює певні труднощі в діяльності суб'єктів корпоративних відносин, що ускладнює процес прийняття рішень у сфері права й економічної політики.

Для визначення особливостей і параметрів української моделі корпоративного управління було проведено аналіз факторів і особливостей, що характеризують модель корпоративного управління у двадцяти організаціях України із застосуванням методу нечітких моделей. Базу дослідження становлять 10 енергетичних підприємств (ВАТ “ДЕК “Центренерго”,

ДАЕК “Харківобленерго”, АЕК “Київенерго”, ВАТ ЕК “Одесаобленерго”, ВАТ “Західенерго”, ВАТ ЕК “Чернігівобленерго”, ВАТ “Крименерго”, ВАТ ЕК “Енергоатом”, ВАТ “Дніпронерго”, ВАТ “Донбасенерго”) та 10 банківських установ (АКБ “Антарес”, АКБ “Аркада”, АППБ “Аваль”, АКБ “Надра”, ЗАТ “КБ “НРБ-Україна”, ВАТ “АБ” Тавріка”, АКБ “Трансбанк”, АКБ СР “Укрсоцбанк”, АБ “Морський”, ВАТ КБ “Хрещатик”).

Завдяки дослідженням визначено ступінь тяжіння української моделі доожної з базових моделей: тяжіння до німецької дорівнює 0,87, до англо-американської —0,1, до японської — 0,03 (рис.1.).

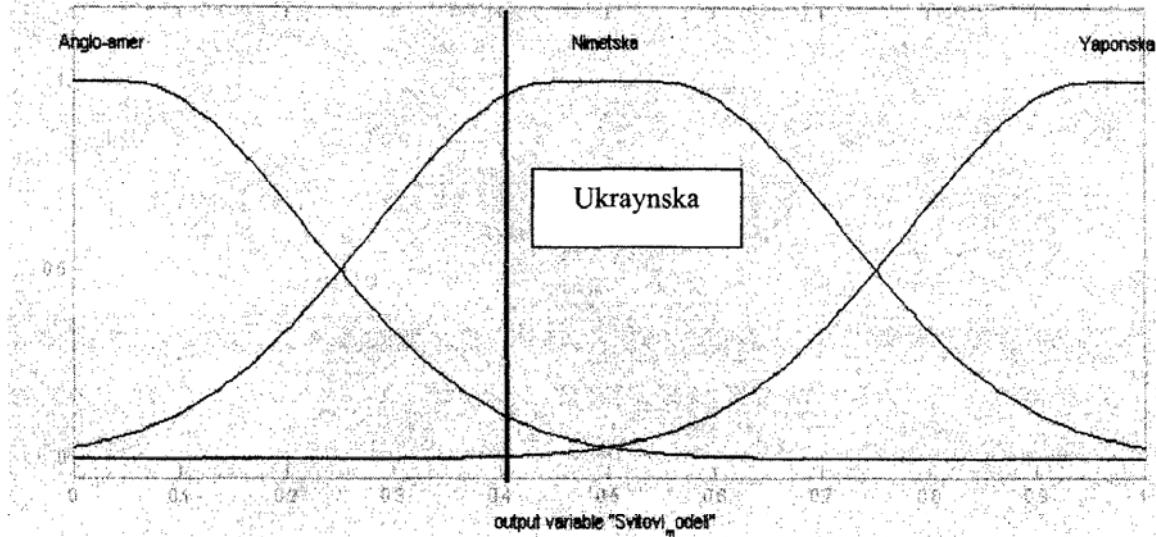


Рис.1. Мета-моделі корпоративного управління

Тому для обрання напряму подальшого розвитку національної моделі корпоративного управління доцільно використовувати досвід німецької моделі корпоративного управління, до якої найбільше тяжіє українська модель (0,87). Автором були виявлені характерні особливості і фактори, які здійснюють найбільший вплив на формування моделі корпоративного управління.

Ключовими особливостями розвитку національної моделі корпоративного управління є:

- ✓ постійний характер процесів перерозподілу власності на підприємствах;
- ✓ бажання багатьох менеджерів і великих акціонерів здійснювати контроль над фінансовими потоками і виведення активів корпорації;
- ✓ нерозвиненість традиційних «зовнішніх» механізмів корпоративного управління (фондовий ринок, банкрутство, злиття і поглинання, ринок корпоративного контролю);
- ✓ велика частка держави в акціонерному капіталі АТ;
- ✓ неможливість адекватного захисту інтересів усіх акціонерів.

Узагальнення практичних даних щодо впливу визначених особливостей на національну модель корпоративного управління дозволило визначити систему факторів, що впливають на учасників корпоративних відносин і тим самим моделюють взаємозв'язки між ними.

Формування моделі корпоративного управління відбувається під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів (рис.2). Зовнішніми факторами є елементи макросередовища, що здійснюють вплив на усі суб'єкти та об'єкти корпоративного управління, тобто є незалежними від їх діяльності. Зокрема, до них належать:

- ✓ вид контролю;
- ✓ розвиненість фондового ринку;
- ✓ законодавче регулювання КУ;
- ✓ державне регулювання КУ.

Внутрішні фактори належать до мікросередовища, оскільки їх вплив та значення змінюються залежно від суб'єкта, що їх здійснює. До них належать:

- ☒ структура акціонерного капіталу;
- ☒ вагомість органів управління;
- ☒ асиметрія інформації;
- ☒ відстоювання інтересів певної групи учасників КУ.



Рис. 2. Фактори, що впливають на формування української моделі корпоративного управління

Вищепеределі фактори здійснюють вплив та формують модель корпоративного управління. Будь-яка економічна модель потребує чіткої регламентації процедур її функціонування. Подібну формалізацію процесів корпоративного управління може забезпечувати механізм корпоративного контролю. Світові моделі корпоративного управління використовують наступні механізми:

- ☒ механізм банкрутства (англо-американська);
- ☒ механізм надання повноважень за дорученням акціонерів (німецька, англо-американська);
- ☒ механізм ворожого злиття та поглинання (англо-американська);
- ☒ участь у раді директорів (англо-американська, німецька, японська).

В Україні в процесі корпоративного управління держава та акціонерні товариства використовують усі чотири наявні механізми корпоративного контролю. Ефективність використання кожного з них є досить низькою, із переважним застосуванням механізму банкрутства. Він застосовується до багатьох підприємств із великим економічним потенціалом і значною сумою заборгованості, (ВАТ “Дніпроенерго”), що дозволяє знизити ринкову вартість підприємства і відмовити у виплаті боргових зобов’язань кредиторам, а також викупити його зацікавленим особам з метою привласнення активів підприємства.

Механізм ворожого злиття і поглинання, запозичений із англо-американської моделі, лише розпочинає становлення в українській економіці. В основному його проводять іноземні компанії, які скуповують українські підприємства для створення промислово-фінансових груп, концернів та холдингових структур (Sun Interbrew, „Інтерпайп“).

Механізми корпоративного контролю з використанням доручень акціонерів та участі у раді директорів є найменш ефективними. Розпорощеність акціонерного капіталу як наслідок масової приватизації, низький рівень обізнатності дрібних акціонерів як співвласників АТ зі своїми правами, та не закріплена законодавчо інтереси міноритарних акціонерів обумовлюють відмову акціонерів із незначним пакетом акціонерного капіталу товариства від використання механізму надання повноважень за дорученнями. Не закріплена законодавчо методика кумулятивного голосування та малий пакет акціонерного капіталу, що припадає на одного акціонера, зазвичай фізичну особу, не дозволяє йому провести до спостережної ради представників, які б захищали саме його інтереси при визначені напрямків діяльності акціонерного товариства.

Наявність в українській моделі корпоративного управління ознак усіх базових моделей та змішане використання механізмів корпоративного контролю породжує загрозу можливого зіткнення чи неузгодження елементів моделей корпоративного управління. Вирішення та

запобігання цій проблемі полягає у гармонізації української моделі корпоративного управління, що забезпечить можливість ефективного функціонування усіх організацій згідно з національною моделлю.

Використовуючи в подальшому формуванні української моделі корпоративного управління елементи англо-американської або німецької моделей, необхідно враховувати можливість появи проблем, характерних не лише для даних моделей, а й викликаних їх поєднанням.

За результатами проведеного аналізу, можна виділити чотири основні характеристики корпоративного управління в Україні:

- 1) незавершений процес подолання закріпленого в період приватизації домінування інсайдерів;
- 2) отримання інвестором доходу від вкладень у підприємство залежить від його доступу до корпоративного контролю;
- 3) потреба української економіки в інвестиціях спричиняє боротьбу за корпоративний контроль;
- 4) великим українським акціонерам властивий дуалізм інтересів: їх роль як акціонерів звичайно підпорядковується іншій економічній ролі.

Перші дві з названих характеристик дають можливість розглядати перевагу мажоритарних інвесторів як перспективу розвитку корпоративного управління в Україні. Радикальним механізмом, здатним стимулювати топ-менеджмент, діяти в інтересах власників капіталу, є прямий контроль акціонерів.

В українських умовах відстоювання інтересів інвесторів пов'язане з витратами, що перевищують аналогічні витрати у країнах із німецькою, японською і англо-американською моделями корпоративного управління. Ці витрати можуть бути виправдані лише в тому випадку, якщо величина вкладень інвестора досить велика. При невеликих вкладеннях окремому інвесторові невигідно брати на себе витрати з моніторингу діяльності товариства — об'єкта інвестицій.

Акціонери змушені ставати стратегічними інвесторами. В таких умовах орієнтація на стратегічних інвесторів, мажоритарних акціонерів є підставою для висновку, що в ході подальшого розвитку корпоративного управління в Україні виявиться більше рис, подібних до німецької моделі, ніж до інших моделей корпоративного управління.

Аналіз існуючих світових проблем корпоративного управління у контексті формування української моделі та оцінка факторів, що на нього впливають, дозволяють сформулювати рекомендації, які мають принципове значення для подальшого позитивного розвитку корпоративних відносин в Україні.

У правовому аспекті повинні бути знайдені важелі, що дозволяють знайти рішення щодо необхідності надати дрібним акціонерам засоби правового захисту у випадку порушення їх прав власності й не допустити необґрунтованих позовів з іншої сторони.

Невирішеними залишаються такі питання, як:

- завершення формування корпоративного законодавства, зокрема прийняття Закону України „Про акціонерні товариства”;
- розширення сфери контролю за діями виконавчих органів товариства й великих акціонерів з боку спостережної ради і дрібних акціонерів;
- розширення вимог розкриття інформації й відповідальності за зміст інформації, що розкривається;
- регулювання «розмивання» акціонерного капіталу;
- обмеження «перехресного володіння» акціями;
- захист акціонерів від наслідків застосування недійсних угод з акціями;
- введення прямої відповідальності посадових осіб, директорів і контролюючих акціонерів за заподіяння збитку акціонерному товариству або акціонерам у випадку порушення норм корпоративного управління.

Висновки

Проблеми корпоративного управління далекі від остаточного теоретичного вирішення. Досвід країн із розвиненою ринковою економікою та напрацювання світової економічної науки є корисними надбаннями, що можуть бути запроваджені в Україні.

Узагальнення існуючих класичних теорій ефективного корпоративного управління й врахування специфіки українського корпоративного сектора дозволило визначити ступінь подібності української моделі корпоративного управління до базових світових моделей.

На основі характерних особливостей розвитку української моделі корпоративного управління запропоновано систему факторів, що впливає на формування корпоративного управління в Україні

Аналіз показав, що в Україні відсутній ряд передумов, необхідних для ефективного функціонування корпоративного управління: ліквідний фондовий ринок, прозорість та доступність інформації, захищеність інтересів усіх груп акціонерів. Відсутність цих передумов змушує використовувати інші механізми корпоративного контролю.

Неможливість застосувати в Україні патерналізм, сформованість кейрецу, а також використати значну роль банківської системи, що притаманно японській моделі, не дозволяють імпортuvати японський досвід корпоративного управління в українську економіку.

Результати проведеного дослідження дозволили спрогнозувати, що найбільш доцільним для української економіки буде наслідування та використання німецького досвіду корпоративного управління.

Механізмом корпоративного управління, який може найбільш ефективно використовуватися суб'єктами корпоративних відносин в Україні, є прямий контроль над менеджментом компанії з боку мажоритарного власника. Серед інших механізмів можна назвати використання фінансових важелів контролю, що особливо характерно для банківських установ.

В перспективі в Україні можна очікувати, що визначальна роль у корпоративному управлінні й у фінансуванні українських підприємств остаточно перейде до мажоритарних інвесторів і кредиторів. Варто також очікувати посилення ролі держави в корпоративному управлінні. Основна проблема корпоративного управління, що має бути вирішена в нашій країні, пов'язана з подоланням дуалізму інтересів акціонерів. Її вирішення вимагає, по-перше, створення механізму одержання доходу від акціонерної власності, що задовольняє більшість власників і не пов'язаний із отриманням приватних вигід від контролю. По-друге, встановлення інституціональних обмежень, що перешкоджають власникам контрольних пакетів акцій українських підприємств отримувати приватні вигоди від контролю.

Література

1. Закон України “Про цінні папери та фондову біржу” №1201-XII від 18-06-1991 р.
2. Закон України “Про національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні” № 710/97-ВР від 10-12-1997 р.
3. Господарський кодекс України, м. Київ, 16 січня 2003 року, N 436-IV.
4. Сохацька О.М. Фрактальна розмірність міжнародних ф'ючерсних ринків як характеристика їх економічної природи // Журнал європейської економіки. – 2004. №3. с. 290-321.
5. Архиереев С.И., Зинченко Я.В. Трансакционные издержки институционализации фондового рынка Украины. – 2003.
6. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / пер. с англ. А.Н. Нестеренко. М.: Начала.-1997.
7. Вольчик В.В. Курс лекций по институциональной экономике. – Ростов-на-Дону. – Изд-во РГУ, 2000. Довгань Л.Є., Пастухова В.В., Савчук Л.М. Управління корпораціями: монографія. – Київ.: ІВЦ „Видавництво „Політехніка”, 2004. – 236 с.
8. Звіт Національної ради з питань корпоративного управління, “Корпоративное управление и экономический рост в России”, М., 2004 р.
9. Задихайло Д.В., Кібенко О.Р., Назарова Г.В. Корпоративне управління: Навчальний посіб. – Харків: Експонада, 2003. – 688 с.

10. Назарова Г.В. Організаційні структури управління корпораціями: монографія. — Харків.: ВД „Інжек”, 2004. — 420с.
11. Голіков В.І. Розвиток корпоратизму і корпоративних відносин в економіці України За ред. чл..-кор. НАН України. — К.: Ін-т екон. Прогнозув., 2002. — 304 с.
12. Радыгин А.Д. О некоторых проблемах корпоративного управления в России.
13. Jensen M.C. Corporate Control and the Politics of Finance. Journal of Applied Corporate Finance, 1991, Summer, p. 16.
14. Corporate Governance in Central Europe and Russia. Ed. by R.Frydman, Ch.Gray and A.Rapaczynski. World Bank, 1996, p.3
15. Aoki M. and Hyung—Ki Kim, (eds.). Corporate Governance in Transitional Economies: Insider Control and the Role of Banks, World Bank, 1995.
16. Coffee J.C. Shareholders Versus Managers. Oxford University Press, 1988.
17. Dyck A., Wruck K. Organization structure, contract design and government ownership: A clinical analysis of German privatization // Journal of Corporate Finance. — 1998. — Vol. 4,
18. Franks J., Mayer C. Takeovers: Capital Markets and Corporate Control: A Study of France, Germany and the UK // Economic Policy: A European Forum. — 1990. — № 10. — P. 190-231.
19. Щорічний звіт ПФТС за 2003 р.
20. <http://www.geacpm.ru>

Nikolova N. I.

*Doctor of Economics, Associate Professor
Technical University, town of Varna, Republic of Bulgaria*

CONCEPT OF THE ACCEPTABLE RISK IN COMPANY MANAGEMENT

Summary

The risk and the uncertainty related to it constantly accompany the activities of a company. The active overcoming of the unfavourable effects from various risks is the natural behaviour of any company. The successful management of risks presumes both their differential study and knowledge of the properties of the risk portfolio of the company. The formulation of effective strategies about the management of the risk portfolio of the company is based on the Concept of the acceptable risk.

The present paper sums up the results from the author's theoretical studies connected with the systematization of the basic principles and content characteristics of the Concept of the Acceptable Risk used in company management.

Key words: management, risk management

Introduction

Risk is the everyday challenge to management. Following formulated goals every day company managers take decisions about the purchase of the factors of production, their rational combination and organization, the successful realization of the goods and services. In this connection, every day they are confronted with the constantly changing marketeering, the unexpected activities of the competitors, dynamic change in the consumers' preferences, environmental and legal restrictions. The choice of the alternative is made even more difficult also by the fact that some of the goals may be partially or completely contradictory.

As the economic practice gets more complicated and the global environment becomes more turbulent, the companies today have to timely and precisely assess the risk and the uncertainty connected with it. To avoid the risk and to make one business risk-free is a theoretical fiction. The

successful company management presumes to define the risk precisely and to decrease it down to that «acceptable threshold» beyond which it does not present a threat to the company. Over the past 50 years this theory has been developed and systematized as the Concept of the Acceptable Risk.

The main aim of the author is: to systematize and analyze the basic principles and essential characteristics of the Concept of the Acceptable Risk applied to company management.

The main hypotheses of the author are:

1) The risk is a quantitative measurable value; every risk can be defined by applying three quantitatively measurable indices, called measures of the risk - probability, frequency and the size of the loss from the realization of the risk;

2) By studying the density of the distribution and the threshold meanings of the criterial indices, one can

Results from the research

The question about which risk should be defined as «acceptable» and which one as «unacceptable» is one of the most complex problems in the theory and practice of risk management. The definition of the notion «acceptable risk» is rendered even more difficult because of its rich information saturation and its wrong identification with the notion «uncertainty». The notions «risk» and «uncertainty» are close in meaning and they are often used as synonyms. In fact, both terms are used to describe lack of or not enough of definiteness, as well as of clarity and/or confidence in the outcome of a given event. Because of lack of a unified standard on the use of words in the different nuances of the context of a given situation, they can express absolutely different phenomena. In connection with the definition of the two notions two approaches have evolved in the scientific literature: the information one and the evaluation one.

In the basis of *the information approach* lies the idea that the difference between risk and uncertainty is reduced to the volume of the accessible information about the situation that is being studied. In the context of the science of economics that concept was formulated for the first time by F. Knight in the beginning of the 20th C. [6, p.18 - 21]. According to his definition, the term «risk» should be used in the cases when one knows the distribution of the random quantity, with the help of which the risk situation is being modelled. In other words, the risk is a «measurable uncertainty» and even a «probable (stochastic) certainty». The term «uncertainty» according to F. Knight should be used in the cases when the outcome from the situation is not known and the distribution of the probabilities remains unknown, in other words, this is a «unmeasurable uncertainty». In the basis of that concept of F. Knight lies the presence or absence of information about the probable distribution of the random quantity. This information interpretation of F. Knight's classification allowed to be appended later with intervening stages (situations), for example, in the cases when a class of distributions is known, but the exact meanings of the parameters are not known.

The evaluation approach is based on the idea that the difference between risk and uncertainty is in the subjective attitude to the realization of the outcome from the situation. It presumes that the uncertainty is linked with the multi-variant future development, i.e. with the ambiguity of the outcome, while the risk is linked with the attitude to the unfavourable results from the outcome, for example, with the emergence of loss such as non-realized profit or loss of physical capital. That concept presumes a subjective character of the risk, because people have different attitudes to the possibility that an unfavourable outcome may arise, i.e. to the risk evaluation. Here the concept 'uncertainty' does not include any subjective preferences, i.e. it remains neutral to the subjective perception of people. It could be objective or subjective depending on whether the non-ambiguity of the future outcomes are related to the nature of the corresponding object or to the insufficiency of knowledge of the individuals who take the decisions.

Some authors [5, p.43] interpret the evaluation approach in a different way. They think that risk is the unmeasurable quantity of the potential loss, and uncertainty is related to the lack of confidence of the individuals who take the decisions on the emergence of that loss. It is easy to detect in the approach the extremely important role of the individuals who perceive and evaluate the risk.

Consequently, an important methodological aspect when evaluating and managing the risk is the differentiation of the objective and subjective aspect of its source. In fact, the situations in which

the risk is an inseparable part from the nature and the social milieu differ in principle from the situations in which the risk is caused by our subjective perceptions and attitudes to the environment.

The objective understanding of the risk pre-supposes the presence of a non-defined possibility of an unfavourable outcome which does not depend on the will and awareness of the individuals who take the decisions. In other words, uncertainty is an objective characteristic of the corresponding situation. People's reactions in such a situation and their subjective attitude to uncertainty is the result from the emergence of the risk and it is not its component. Such a viewpoint does not mean that individuals confronted with a risk cannot exert influence on its manifestation. But that influence is only possible at the expense of the impact on the environment as a source of the risk and it is not related to the change in the point of view on the risk. From the positions of this approach, research into the risk situation means to identify and study the sources of the risk and the uncertainty in order to get more available information about the behaviour of the system that is being studied.

The subjective understanding of the risk pre-supposes the presence of our human attitude to and our evaluation of the existing uncertainty. In other words, the sources of uncertainty lie not in the situation itself but in the subjective attitude to it. In particular, the subjective probability of realization of uncertain possibility with ensuing unfavourable outcome does not have a direct relation to the actual chance for its realization, and it expresses what the individual who takes the decision thinks about such a possibility. In this context, the risk is evaluation of the situation from the point of view of the perception of the potential possibility of realization of the negative consequences. Hence, the risk, perceived subjectively, is linked with the behaviour and the thinking of the individuals who take the decisions, i.e. it is a characteristic of these individuals and not of the environment. Consequently, the study of the risk situation is necessary so far as it allows the individuals who take the decisions to specify and add to their evaluation of the risk. The level of their competency outlines the boundary of the more or less determined model of the risk.

In the science of economics the subjective understanding of uncertainty is argued also with the complexity of the object of research. The contemporary companies are complex stochastic systems. The globalization and dynamism of the outside environment, the change in the social needs, the increasing influence of the subjective factor in management are only part of the contemporary trends which generate a high degree of uncertainty in the future development of companies. As social knowledge develops, the scope of this uncertainty is limited. We can compare it to a « cone whose apex starts in the base period and gradually expands as the prognosticated period moves away.» [1, p.17].

The management of the risks is a process of accepting and realizing management decisions that minimize the unfavourable influence of randomly arising events. The adopted working definition stresses on four key terms:

- ✓ *process* - risk management is not a one-time act; it is a process of consecutive decision taking and realizing the decisions;
- ✓ *random events* - risk management is linked with the realization of unpredictable events whose happening cannot be foreseen exactly;
- ✓ *unfavourable influence* - random events are of importance not as such but only when they have a negative effect on the results from the company's activities;
- ✓ *minimize* - the results from the managerial decisions should bring about a decrease in the negative effect of unforeseen events.

Risk management involves risk identification and risk analysis. The basic aim of risk identification and analysis is to form in the individuals who take the decisions a complete and exact perception of all the risks that present a threat to the business of the company. The study has a qualitative and quantitative aspect.

Qualitative analysis means to identify the risks, to study their peculiarities, and to reveal the consequences from their realization (economic loss), to reveal the sources of information for each risk. As a result of the qualitative analysis the managers come to know the scope of problems that have to be solved in the course of management.

Quantitative analysis means to have a complete and exact information about the frequency (probability) of the realization of the risk and the amount of loss, the type of their statistical distribution and other characteristics as well, which are necessary for further analysis. The next step in the

quantitative analysis is to process the collected data. Different methods of statistical data processing can be used for this purpose: correlation and dispersion analysis, analysis of time rows, factor analysis and other methods of multi-measure classification, mathematical modelling, including imitation/simulation modelling.

The question which risk can be considered acceptable and where lies the boundary between acceptable and unacceptable risks is one of the most complex questions in the theory and practice of risk-management. As a rule, the answer to this question is not simple for the different situations and different spheres of business. They are influenced by the process of decision taking itself, and especially by the inclination of managers to risk. Independent of the subjective character of the adopted decisions, they will be specified by the following objective factors:

- the peculiarities of the risk and its measurement;
- the peculiarities of the corresponding business;
- corporate culture and the managers' inclination to risk.

The quantitative (numerical) expression of the risk level allows to determine suitable limits (intervals of the meanings) of the acceptable risk. The different methodologies to measure risk provide different opportunities to define the acceptable risk [3, p.4]. They are incorporated in the algorithms for the choice of the methods of risk management and the evaluation of the effectiveness of the programme of risk management. The decision on what is the acceptable level of risk is often taken on the analogy of the existing practice and/or in accordance with the normative documents in force.

The simplest method to determine the level of the acceptable risk is to determine the threshold meanings of the risk by giving the intervals of the possible meanings of the criterial indices. These intervals can be looked upon as target instructions about the process of risk management and also as an instrument for coordinating the different methods of risk management and evaluation of the programme of risk management. The threshold meanings are defined in accordance with the financial potential of the company and the adopted comprehensive strategy for development.

In the capacity of criterial indices for which threshold meanings are determined the most recurrently used indices are three; they are also called measures of risk - these are quantities which give a numerical expression of the degree of the risk and the amount of the ensuing damage: the probability of risk arising, the frequency of risk arising and the amount of the damage. If we mark the probability of risk arising with p , the amount of the loss of money with V , and frequency - with k , we can define the interval limits:

$$p_{\min} < p_i \leq p_{\max} \quad (1)$$

$$V_{\min} < V_i \leq V_{\max} \quad (2)$$

$$k_{\min} < k_i \leq k_{\max} \quad (3)$$

The choice of criterial indices depends on the concrete conditions of risk evaluation, its specific features and the peculiarities of the whole process of risk management. For example, in a joint study of p and V , we can get the curve of the change in the density of distribution of the loss before and after the realization of the management decision (see Fig. 1).

When identifying and evaluating the sources and the scope of the maximum possible amount of the loss, the manager should view the problem in a complex way. Practice, however, reveals that managers generally do not plan the most difficult (catastrophic) situations. Time and money are valuable resources and they should be used to plan the situations with the most probable risk. To determine whether the company is capable of enduring the potential loss or to avoid certain risks, or to let other organizations bear the responsibility, the manager should determine:

1. maximum possible loss;
2. maximum probable loss;
3. expected loss;
4. both for the whole company, and for each class of risks.

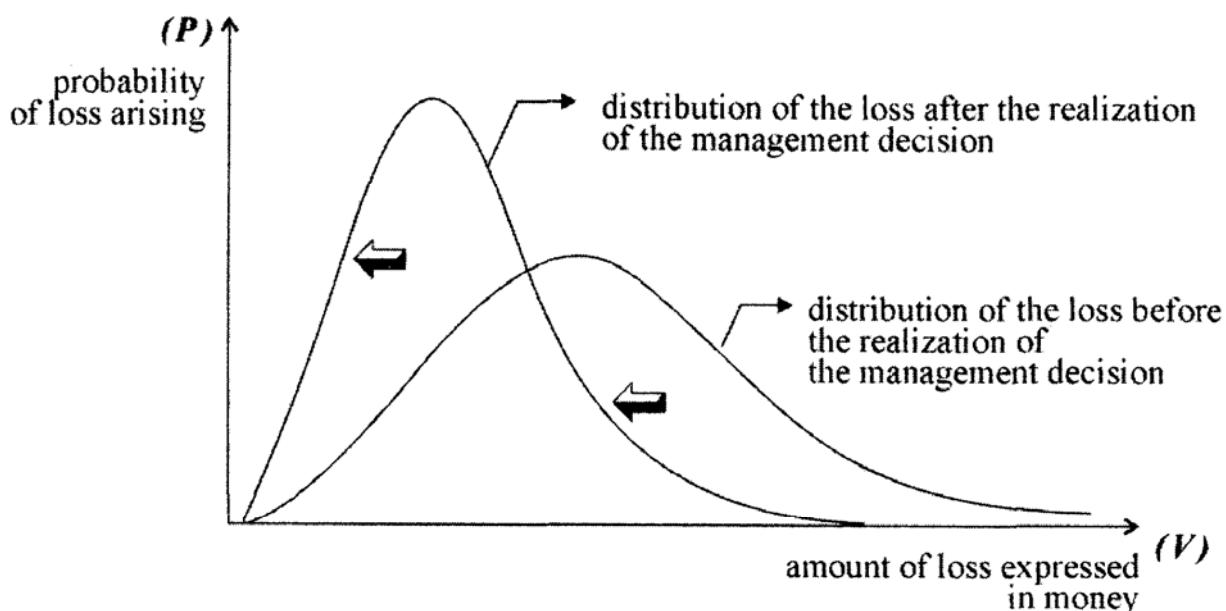


Fig. 1. Change in the density of the distribution of loss before and after the realization of the management decision

During a simultaneous study into the amount of the loss and the frequency of the risk we can get a two-factor group (see Fig. 2).

Classification according to the amount of the loss	Classification according to frequency		
	Little	Medium	Big
Little risks			
Medium risks		Shaded area	Shaded area
Big risks		Shaded area	Shaded area
Catastrophic risks	Shaded area	Shaded area	Shaded area

Fig. 2. Classification of the risks according to the frequency and the amount of the loss

Generally, maximum possible loss means the biggest damage evaluated in terms of money, realized in the worst concurrence of circumstances. We should underline that in the specialized literature the terms 'maximum possible risk and maximum probable risk' are used with another meaning too. For example, maximum possible loss means the loss which the company has suffered without applying prophylactic management decisions, and the maximum probable loss - the loss which is realized after applying such measures [2, p.64]. According to the author, here the most important is the moment of the most difficult, critical situation which can cause both direct and indirect loss. For example, a fire in a production workshop can cause a whole series of direct and indirect loss - death and injuries of the workers, material loss of physical capital, leakage of noxious chemical gases into the atmosphere, additional expenses for cleaning, etc. In this case, for the i -risk the amount of the random loss (\tilde{V}_i) **changes within the limits**:

$$a_i \leq \tilde{V}_i \leq b_i \quad (4)$$

where: a_i and b_i are respectively the minimum and maximum possible amount of the loss from the realization of i -risk.

Then, the amount of the total random loss will vary within the limits:

$$\sum_{i=1}^n a_i \leq \tilde{Y} \leq \sum_{i=1}^n b_i = B \quad (5)$$

where: n is the number of the evaluated risks.

Then we can calculate the total amount of the expected loss applying the formula:

$$E\tilde{Y} = \sum_{i=1}^n \tilde{V}_i \quad (6)$$

where: $E\tilde{Y}$ is the mathematical expectation of the total loss,

\tilde{V}_i - the matl exc of the loss red to the i -sk.

Between the expected summary/total loss $E\tilde{Y}$ and the maximum possible loss B one can see the interrelation:

$$E\tilde{Y} \leq B \leq \sum_{i=1}^n b_i \quad (7)$$

The amount of the most probable loss Y^* can be defined by the density of the distribution $f(Y)$ of the random summary loss

$$\max_Y f(Y) = f(Y^*) \quad (8)$$

The threshold meanings of the different criterial indices are inter-related and inter-dependent. For example, the intervals of probabilities and the intervals of the possible loss cannot be viewed separately one from the other because there is dependence between them expressed by the term 'density of distribution' (See Fig. 3).

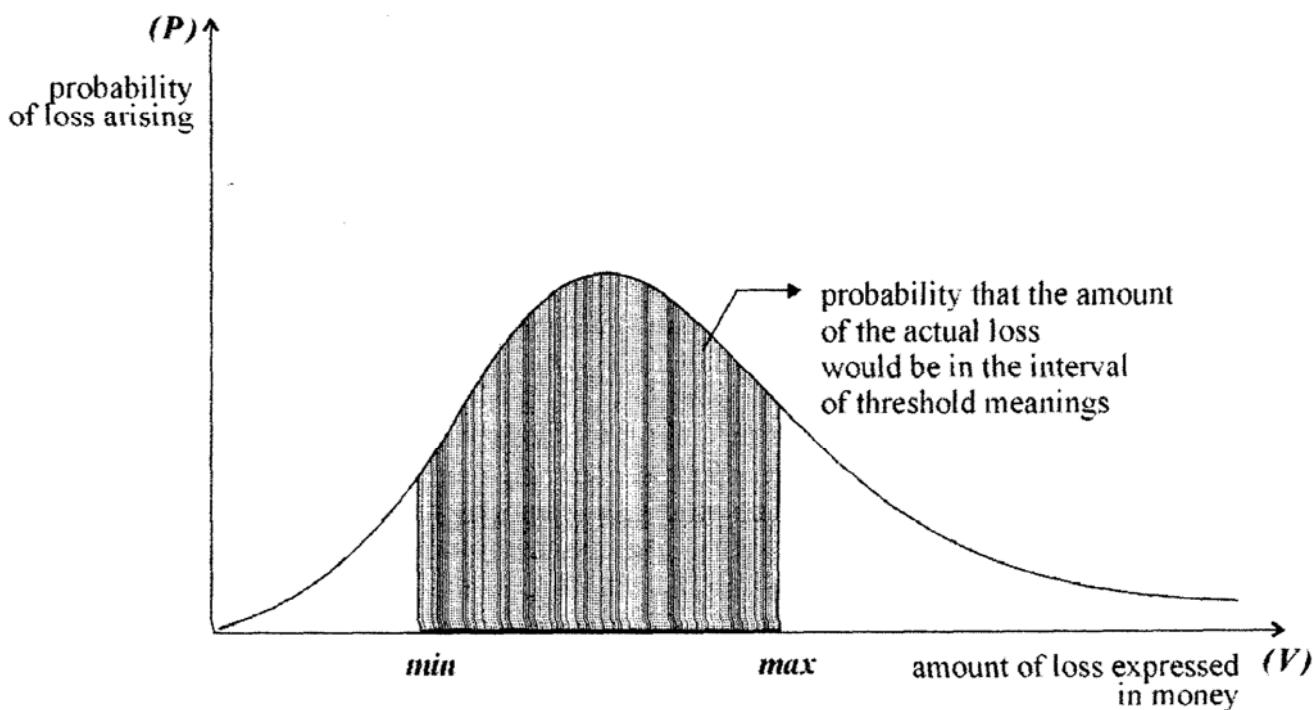


Fig. 3. Density of the distribution and threshold meanings of the risk

This approach, based on the analysis of the interval meanings of the acceptable risk, in spite of its simplicity, has certain restrictions for practical application. For example, it is necessary to take into account the inter-relation between the threshold meanings of the different criterial indices. Another reason is the shortcomings of the indices themselves. That is why, according to the author, it is expedient to use a methodology based on the *risk capital* (Value at Risk, VaR) as a measure

for the appearance of a random loss. If we denote with the fixed probability of the assumption that the random loss will not surpass the meaning of VaR, we can write down:

$$\gamma = P\left(\{\tilde{Y} \leq VaR\}\right) \quad (9)$$

The graphic interpretation of this concept is shown in Fig. 4.

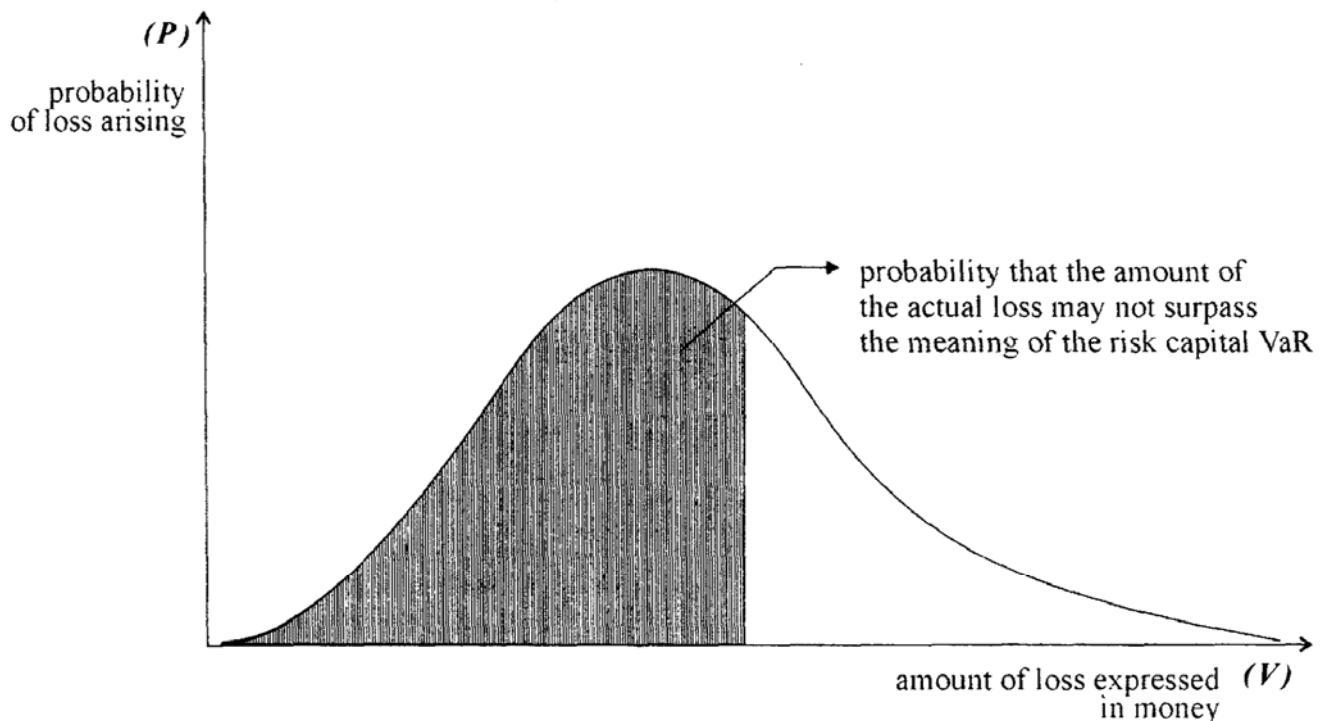


Fig. 4. The limit of the risk capital

The meaning of the probability determining the risk capital gives the level of the acceptable risk, in connection with the assumption that the loss will not surpass the reserves and the circulating capital (in the amount of VaR) with the indicated probability. This meaning should be big enough. For example, the Basel Committee recommends for the total bank risk = 0,99 [3, p.32]. In this way, by the term 'risk capital' one can define the right side limit of the range [A, VaR] as the most probable meanings of the random loss (\tilde{Y}), where A is the minimum possible total loss.

Conclusion

In conclusion, we can formulate the following heuristic rule for the evaluation of the random loss from the realization of risk events:

- ☒ *pessimistic* evaluation is the evaluation which is oriented to the maximum possible meaning of the summary random loss B ;
- ☒ *optimistic* evaluation - is the evaluation which uses the most probable meaning of the loss (Y^*);
- ☒ *realistic (acceptable)* evaluation is the evaluation which is oriented to the expected loss ($E\tilde{Y}$) by taking into account the whole range [A, VaR] of the most probable meanings.

The basic problem in the practical evaluation of the meanings of the risk capital is the deficit of information when studying the distribution of the loss. That is why, it is necessary to continue the research on the application of methods for their indirect evaluation.

Literature

1. Dubois D., Pradd A., Theory of probabilities, M., Radio and Communication, 1990.
2. Tsai T. N., Graboviy P.G., Marashda B.S., Competition and risk management in enterprises in risk conditions, M., 1997.

3. Danthine J. P., Donaldson J. B., Risk shearing in business cycle// European Economic Review, 1992, V. 36 (2/3).
4. Dorfman M. S., Introduction to Risk Management and Insurance, 1994.
5. Johnstone-Bruden I. M., Managing Risk: How to work successfully with risk; London, 1996.
6. Knight F.H., Risk Uncertainty and Profit, Boston, 1921.

Панайотова С. Б.

ст. асистент

Технический университет-Габрово, Болгария

ПРОЦЕССЫ ПЕРЕМЕН В РЕГИОНАХ И ОБЩИНАХ С ПОЗИЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА

Аннотация

В настоящей работе автор рассматривает взаимосвязанные аспекты темы: смысл или принцип перемены: "В каком направлении" или "Почему" будет осуществляться перемена?; предмет перемены: "Что" изменится?; методика перемены: "Как" будет осуществляться перемена?

Автор предлагает общую схему методики для общин и регионов, которая может быть полезной для социальных процессов.

Summary

This article introduces society about possibilities of change management for province and municipalities. The author of this article discusses the questions: Why must change hold; what can change and how shall change hold? The author suggests general scheme of the methods for the municipalities and province, which can used to the social processes.

Ключевые слова: процессы перемен, методика, регион, община, менеджмент, «почему» и «как» будет осуществляться перемена, «что» изменится.

Вступление

Когда речь идет о переменах как процессе, в литературе чаще всего встречается описание "как" протекали процессы и "какими" были результаты или указывается "как" соблюдать определенные общие принципы. Но вопросы "почему" необходимо вообще осуществлять перемены и "что" необходимо развивать или можно усовершенствовать не менее важны.

В настоящей работе автор рассматривает следующие взаимосвязанные аспекты темы:

Смысл или принцип перемены: "В каком направлении" или "почему" будет осуществляться перемена?

Предмет перемены: "Что" изменится?

Методика перемены: "Как" будет осуществляться перемена?

Постановка задачи

Настоящая статья ставит целью проанализировать возможности менеджмента для процессов перемен в регионах и общинах.

Результаты исследований

1. «Почему» нужны перемены и в каком направлении они будут реализоваться?

Если в региональном развитии сначала рассмотреть вопросы “В каком направлении?” и “Почему?”, то сразу возникает вопрос о целях и основных задачах при реализации действий. В принципе в нашем распоряжении два способа наблюдения, из которых можно сделать выбор:

Первый способ – с ориентацией на финал /телеологический/;

Второй способ – эволюционный.

При телеологическом способе система управления осуществляется посредством визий, целей и стратегий. При втором способе эволюция определяется функцией процессов мутаций моделей поведения (генерирование вариантов, селекция тех вариантов, которые являются выигрышными/ и сохранение /утвердившихся моделей поведения/).

Эти два способа наблюдения нельзя противопоставлять. Они дополняют друг друга. В связи с этим Аристотель говорит о *causa finalis* (причина смысла) и *causa efficiens* (причина действия) [2].

Определение цели само по себе довольно трудное задание. Цель, к которой направлены усилия, определяется окончательно в самом процессе. Визии, цели и принципы действия утверждаются тогда, когда кто-то занимается ими все больше и больше и в процессе работы применяет различные варианты. В процессе работы определение целей может изменяться.

Противоположный подход – рассчитывать на случайность и необходимость во время процесса – использовать нельзя. Понятием “случайность” определяются полученные эмпирические результаты, если они не были классифицированы при их появлении. Понятием “необходимость” определяются часто встречающиеся принудительные действия, обусловленные нежелательными вторичными эффектами во время дезориентированных действий или т.н. “самоорганизованные усиливающиеся принудительные действия”, в которые вовлекаются участники. Это в свою очередь снова приводит к увеличению дополнительных эффектов.

Среди специалистов принята идеальная картина, охватывающая телеологические /финальные/ и эволюционные процессы. В этой связи говорится о “планированной эволюции” или об “управляемом развитии”. Два лишенных содержания словосочетания, которые изначально содержат противоречия – неужели это все, что наука о менеджменте может нам предложить?

Чтобы продолжить развитие, надо использовать принципы, которые предлагает кибернетика – наука об управлении /особенно о самоуправлении/, т.е. регулирование, система управления и коммуникации сложных систем. Понятие “кибернетика” происходит от греческого слова *kybernetes* и означает “кормчий”.

Надо обязательно учитывать основное состояние, в котором политические и общественные организации конfrонтируются в настоящее время, во всей сложности их взаимоотношений. Когда в определенных областях общественного сектора появляются проблемы с бюджетом и не хватает финансовых средств, то тогда в этих областях нужны коренные, глубинные изменения: появляется необходимость реформы, причина которой заключается во всеобщей и все более увеличивающейся сложности /комплексности/.

Это проиллюстрировано на рис. 1. Определенная община или регион может попасть в ситуацию, респективно оказаться в окружении, сложность которых превосходит ее собственную. “Сложность /комплексность/” характеризует способность определенной системы охватить множество состояний или моделей поведения. На рисунке она представлена величиной “вариантность”.

Появившийся в связи с этим дисбалансом вызов можно точно описать при помощи закона. Его значение для организаций в целом, для политики, а также и для менеджмента в особых случаях трудно переоценить. В данном случае это Закон Ашби о вариантности, который гласит: “Только вариантность может абсорбировать вариантность” [5].

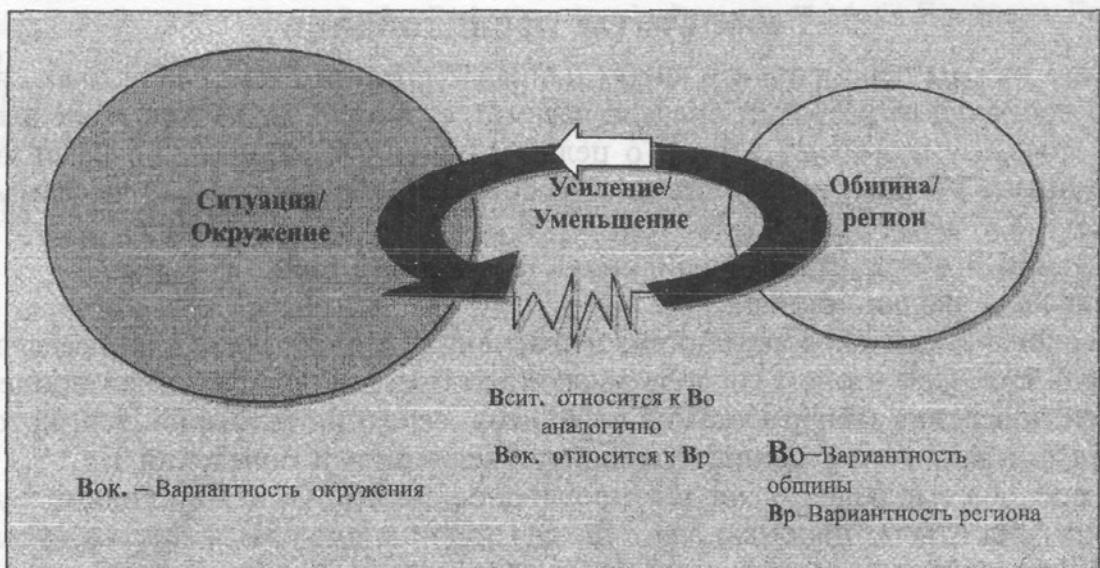


Рис. 1. Розмежування між общинами /регіонами та їхнім оточенням

Следовательно, чтобы определенное социальное образование могло оставаться “под контролем”, система управления должна обладать потенциалом, обеспечивающим варианты и различные модели поведения. Они должны быть равноценными социальному образованию, управляемому системой.

Закон Ашби имеет особое значение для политиков и руководящих кадров, так как без его применения они не могли бы продвигаться вперед. Владение им является обязательной предпосылкой для отличного менеджмента. Действительное управление нужно применять, усиливая собственную и уменьшая чужую вариантность. В этом отношении можно привести несколько примеров:

1. *Усиление собственной вариантности*: создание эффективных, гибких структур, создание мощностей, способностей и основных компетенций /структурное усиление/; создание групп для информации, коммуникации, дискусий по стратегии /конверсационное усиление/; информационная деятельность в случае сенсибилизации /когнитивное усиление/.

2. *Уменьшение чужой вариантности /вариантность окружения/*: планирование в смысле прозрачности, моделирование, симулирование /когнитивное уменьшение/, бюджетирование /структурное уменьшение/; поводы и группы для выражения мнения /конверсационное уменьшение/.

Процессы самоорганизации по отношению к комплексности /часто используется и понятие «вариантностный инженеринг»/ имеют первостепенное значение в качестве усиливающих, респективно уменьшающих процессов. Для большей четкости необходимо дифференцирование, которое представлено на рис. 2. Управление общинами наблюдается специально для целей анализа. На рисунке видно, что большая часть относительной комплексности окружения может абсорбироваться внутри самого окружения, причем нет необходимости включать общины постоянно и непосредственно в эту комплексность.

Для наглядности автор использует пример, связанный с туристическим бизнесом, где комплексность известна: Определенное место для туризма предлагается посредством туристического агентства - реклама этого места в большей части популяризируется региональным туристическим союзом. Сами носители успеха для данного туристического места в общине (транспортные фирмы, гостиницы и т.п.) определяют непосредственно только ту комплексность, которая не контролируется в этом окружении, т.е. прежде всего ту сложность, которая является результатом туристической разработки успеха. То же самое можно сказать и об общине, и о менеджменте общин. Последний нужно противопоставить только остаточной вариантности, которая не контролируется внутри подсистем. Особое значение имеет восприятие действительности интересов, связанных с представителями отрасли, в долгосрочной перспективе, например посредством гармонизации социальных, экономических и экологических интересов.

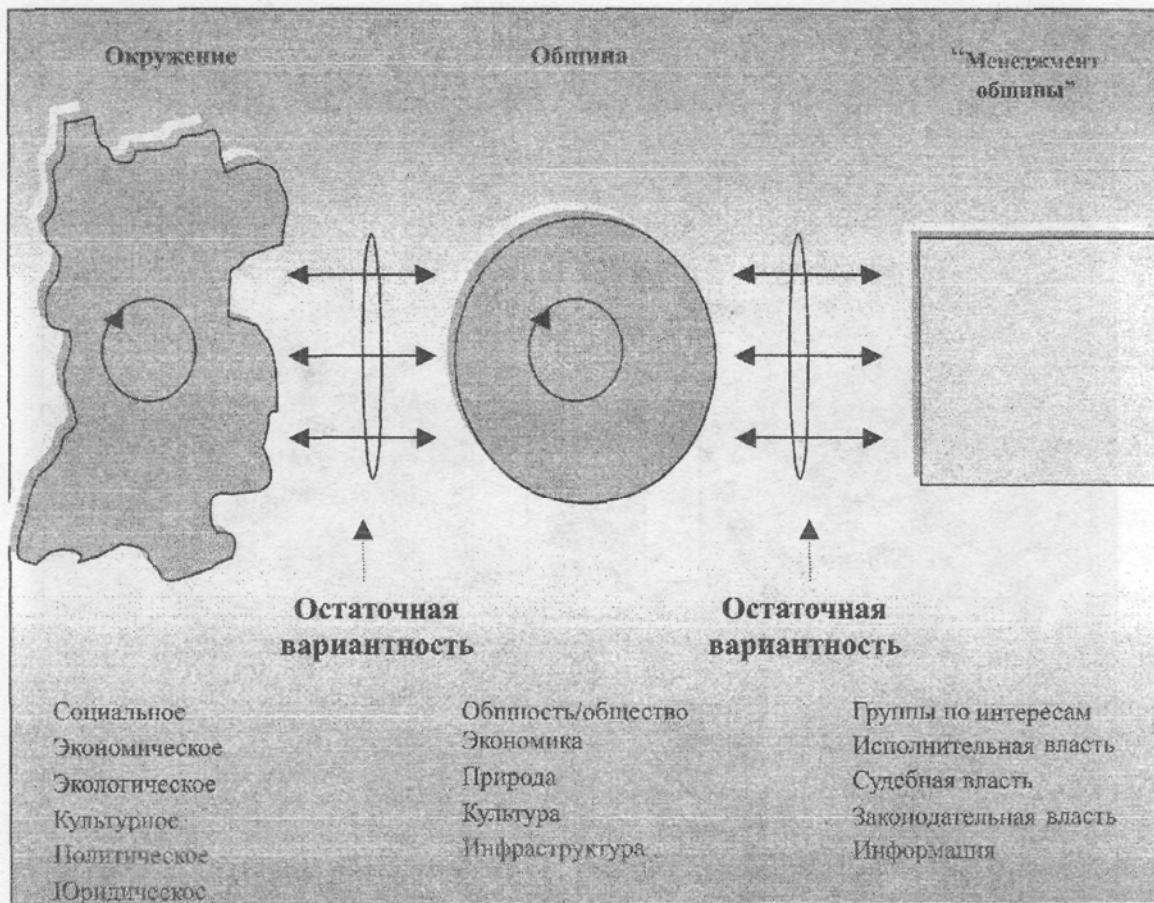


Рис. 2. Община и менеджмент общини как овладевающие сложность /комплексность/

На основании вышеизложенного можно сделать следующий вывод: процессы перемен нужно проводить так, чтобы община или регион могли выполнять значительно лучше закон вариантиности. Автор рассматривает конкретную ситуацию в двух аспектах:

Первый аспект: всегда нужно так решать и действовать, чтобы оставалось больше свободного пространства и чтобы число возможностей увеличивалось. В долгосрочной перспективе это имплицирует следующее: “Нельзя ухудшать общее состояние местности”, или “Нужно прекратить хищническую эксплуатацию естественных ресурсов”. Когда видишь местности, в которых налицо общее состояние экологической деградации, то потеря свободного пространства чувствуется сильно: эти места с точки зрения туризма уже не являются привлекательными для клиентов, в их распоряжении как ресурс остается только ценовая конкуренция, а она может быть убийственной. Некоторые туристические места в Швейцарии использовали хороший опыт и на основе таких импликаций определили границы своего развития.

Менеджмент должен заботиться о том, чтобы не возникали всевозможные, а только желательные состояния. Какие состояния проявляются в отдельных случаях, невозможно предусмотреть в деталях. Можно определить множество желательных усовершенствований. Наконец, можно выделить контекст, который благоприятствует этим усовершенствованиям в полной мере. Это требует как наличия знаний, так и потенциала для осуществления действий.

Во всем процессе перемены нужно учитывать и **второй аспект: Результат определенного процесса управления не может быть лучше, чем результат основной модели**. Это возможно только в результате случайности. Создание всех лучших моделей требует специальных усилий, которые включают в себя многообразные перспективы. Своевременное участие актеров-аниматоров тоже имеет значение для подготовки действительной реализации идей и решений. Во всех случаях важно создать структуры, которые должны сделать возможным овладевание сложностью /комплексностью/ везде, где она проявляется.

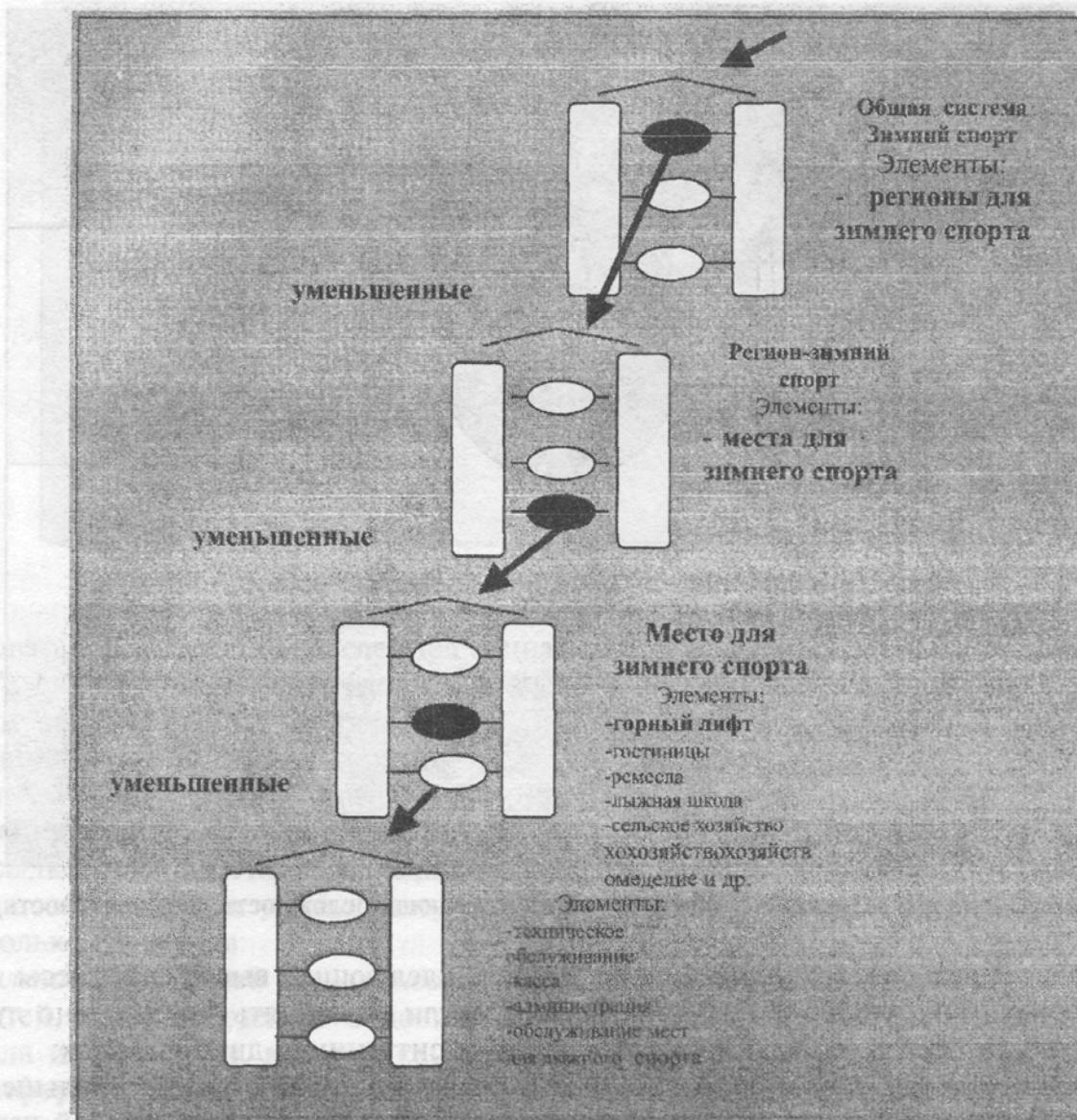


Рис. 3. Зимний спорт в качестве рекурсивного структурированного творения

Важной и особенно успешной является структурная модель Беера для жизнеспособных систем. Беер специфицирует необходимые и достаточные предпосылки для жизнеспособности определенного социального организма.[1]

На рис. 3 показана такая модель на примере зимнего спорта. Модель для жизнеспособных систем связывает между собой принципы автономности, децентрализованной и централизованной организации, рекурсивности.

2. Что изменится?

Рассматриваемые до сих пор перемены проявляются в широком смысле, но, несмотря на это, вопрос “Что вообще изменится?” тоже нужно представить аналитическим образом.

В связи с этим на основе концепции, разработанной для менеджмента острова Галлера, есть смысл рассмотреть три области, представленные на рис. 4.

Мероприятия: деятельности, которые проявляются вследствие идентичности организации (здесь: общины или региона), включая и функции, которые организация выполняет.

Структуры: относительно стабильные во времени и пространстве распоряжения для информационных и руководящих систем – правила, которые способствуют выполнению задач.

Поведение: образцы поведения, особенно в отношении культуры: образ мышления, ценности, принципы и нормы, которые нужно снова утверждать и разъяснять. [4]

Эти три области часто рассматриваются отдельно друг от друга. Они однако в зависимости от перемен тесно связаны. А это означает:

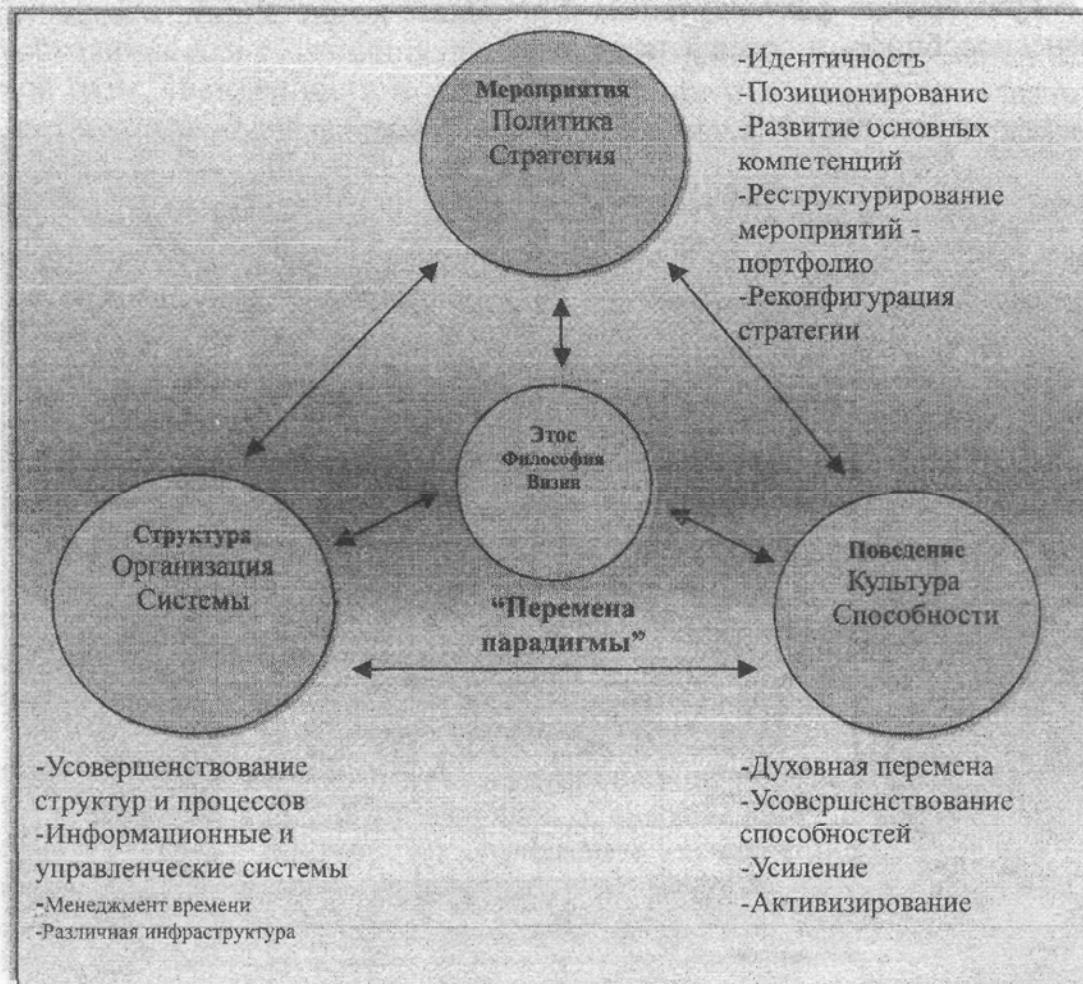


Рис. 4. Опорная рамка для интегральной трансформации социального творения

- Каждая область всегда воплощает в свое актуальное выражение возможности, но часто также и ре strictии по отношению к остановленным двум областям;
- Перемены в одной из этих областей имеют импликации в двух остальных.

Часто бывает, что в результате крупных акций наступают перемены во всех возможных областях, но, несмотря на это, общая ситуация в конечном счете не изменяется. Несмотря на активность и ге ктику, при отсутствии более высоких ориентиров воздействие оказывается только на небольшое количество вещей. “Быть быстрыми, гибкими и сильными”- три “S” из лозунга фирмы “Мерседес” – недостаточны. Для более длительного периода нужны интеллигентность и этос.

Поэтому наше внимание не должно ограничиваться только на оперативном уровне. На рисунке 5 вместе с тремя областями – мероприятия, структуры и поведение – вертикально расположены логические плоскости оперативного, стратегического и нормативного менеджмента. Вначале процессы усовершенствования направлены на показатели стратегического и нормативного менеджмента.

Нормативный менеджмент является основным. Он устанавливает высшие принципы и нормы, обслуживающие жизнеспособность и усовершенствование социального организма. **Стратегический** менеджмент действует приближительно, он направлен на создание потенциала для успеха. В конечном счете на доли **оперативного** менеджмента остается реализация – он стремится к успеху и ликвидности.

В этой связи по направлению снизу вверх временной горизонт увеличивается. Стратегическое и нормативное руководство контролируются, благо денствие и нищета остаются долгосрочными явлениями, часто следствием предыдущих решений и более продолжительных цепей результатов.

Перед общинами и регионами стоит важная задача – сконцентрироваться на соответствующих показателях для управления, которые обеспечат успехи в будущем: в стратегической

плоскости – критические факторы успеха и основные компетенции; в нормативной плоскости – жизнеспособность и совершенствование.

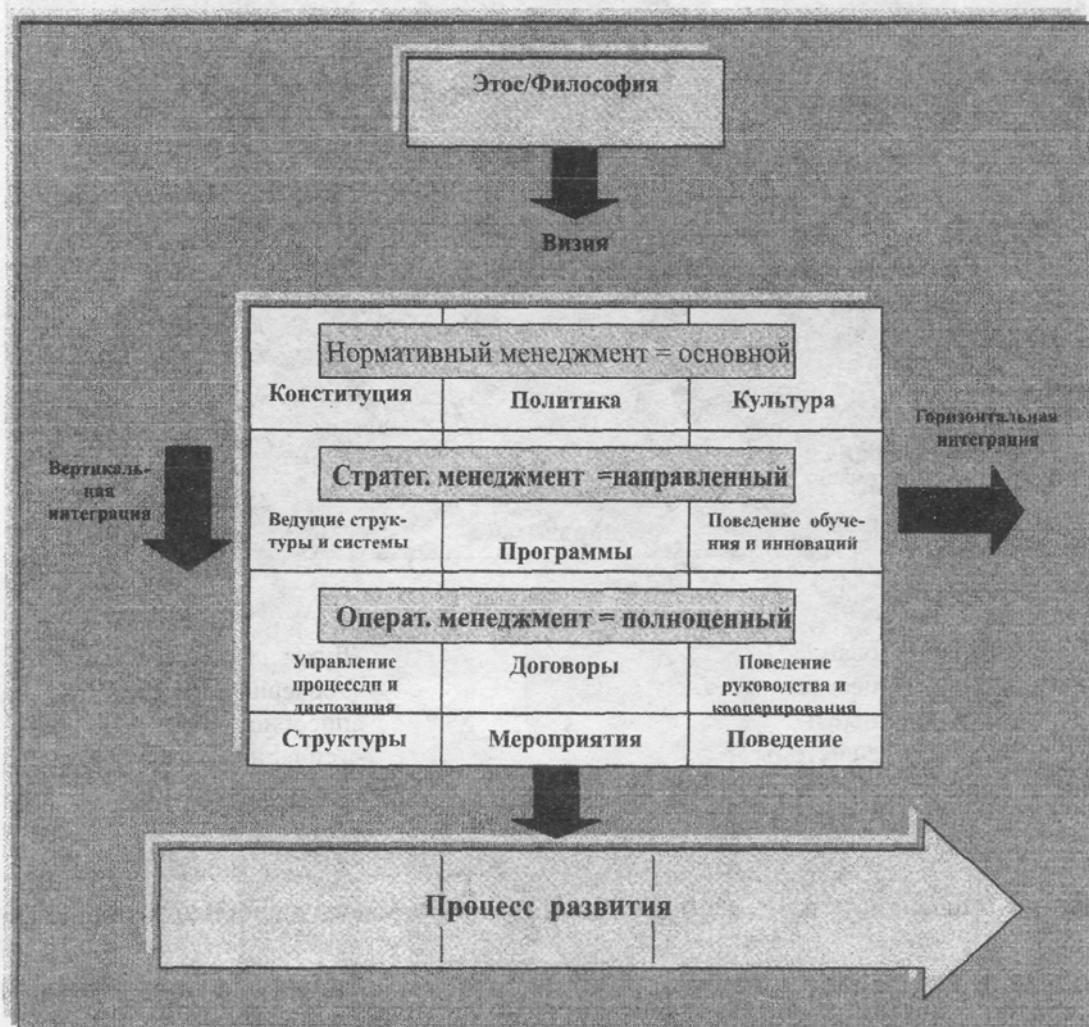


Рис. 5. Концепция для управления островом Галлером – версия для публичного сектора

Важно однако прежде всего держать под контролем одновременно все показатели управления во всех трех плоскостях, несмотря на противоречия, возникающие между ними. Поэтому недостаточно строить планы на далекое будущее, а нужно одновременно с этим учитывать и далекое прошлое, так как прогресс основывается на сочетании авангард/инновация, традиция и в конце концов качество здесь и сейчас. [4]

3. Как будут осуществляться перемены?

Автор предлагает общую схему методики для общин и регионов, которая может быть полезной для социальных процессов. В этой модели параллельно с предметом перемены раскрываются в качестве методических измерений:

- ❑ аспекты “интервенции”;
- ❑ уровни “логики процесса”.

Понятие “Интервенция” используется в соответствии с традициями организационного развития как короткая формула мероприятий в помощь социальных процессов или по созданию процессов перемены. Автор дистанцируется от технократического интервенционализма, который верит, что все нужно регулировать и осуществлять. Интервенции необходимо разграничить от наивных действий и направить на объекты по отношению к созданию и заботе об усовершенствовании процессов перемены. Рассматриваемая интервенция имплицирует в значительной степени также и невмешательство.[3]

Предметная логика, социопсихология и хронологическая логика всегда следуют своим собственным законам. Они самостоятельны, но, несмотря на это, их надо учитывать. Только в этой зависимости они дают то, что определяется как “логика процесса”, или “систем-

ная логика".

Время, необходимое для создания основных способностей, в значительной мере зависит от социальной базы, убежденности и ангажированности участников. Энтузиазм и ангажированность к определенной стратегии, а также ее быстрая реализация все еще не гарантируют предметную или юридическую направленность. То, что относится к аспектам "интервенции", включает в себя и следующие вопросы: действия других участников, методику и способ протекания процессов, моделирование, группы для коммуникации и информации.

Выводы

Вклад менеджмента в процессы перемен рефлектирует на вопросы: "В каком направлении?", "Что?" и "Как?".

В отношении вопроса "Как?" в нашем распоряжении – богатый инструментариум, который раскрывает хороший потенциал для улучшения процессов. Что касается вопроса "Что?", нет никакого сомнения насколько важно при усовершенствовании процессов так синхронизировать деятельность, структуры и модели поведения определенного социального организма, чтобы они были ориентированы на длительный период. Поэтому менеджмент процессов перемен следует в принципе включить в область поведения. Так как константы времени этих трех измерений различаются, перемена культурных моделей, например, требует более длительной предварительной подготовки, чем трансформация формальных структур.

Культура в целом и прежде всего основной этос, направлены на вопрос "В каком направлении?". Плюрализм необходим и полезен, поскольку он стремится к единству многообразия. Общее стремление к единству создает ядро общества, делает его способным справляться с трудными ситуациями. Кибернетика предлагает научный инструментариум для переструктурирования комплексности современных условий, остальное представляет собой социокультурную и политическую практику.

Литература

- [1] Egge, M., "Stadtentwicklung durch regionalen und umweltschonenden Tourismus", Berlin, 1997, S. 207- 209
- [2] Grabov, B., B. Hollbach "Stadtmarketing – eine kritische Zwischenbilanz", Berlin, 1998, S. 169 – 181
- [3] Pfaff, H., "Stadtmarketing und kommunales Audit", Berlin, 1997, S. 189 – 211
- [4] Schwaninger, M., "Das St. Galler Konzept der integrierten Management- und Unternehmensentwicklung", 1994, S. 83 – 96
- [5] Tierstein, A., H. Behrendt, "Tatort Region – Veränderungsmanagement in der Regional und Gemeindeentwicklung", Baden – Baden, 1997, S. 83 -104, 141 – 151
- [6] Urbane Zukunft zwischen Wachstum, Ökologie und knapper Kasse, Baden – W., 1994, S. 103 – 109
- [7] Панайотова, С., В. Алев, "Change management in the region and municipalities – framed conditions and factors for success", Габрово, 2004, c.246 – 251
- [8] www.difu.de

Сумін В.А.

канд. економ. наук, доцент

Донецький національний техніческий університет

ІЗМЕНЕНИЯ МОТИВАЦІИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация

Изложена методология анализа изменений уровня мотивации персонала системы управления. Проанализирована последовательность и определены временные параметры достижения экстремальных значений уровня удовлетворения потребностей работника системы управления.

Summary

The methodology of the analysis of changes of a level of motivation of the personnel is stated. The sequence is analysed and time parameters of achievement of extreme values of a level of satisfaction of needs of the worker of a control system are determined.

Ключевые слова: мотивация, потребность, удовлетворенность, служебная ступень, карьера.

Введение

Анализ теорий мотивации свидетельствует о том, что карьера тесно увязана с этой основной функцией процесса управления, реализация которой обеспечивает процесс сознательного выбора работником действий в соответствии с полученным заданием и ожидаемым вознаграждением. Несмотря на различие причин, побуждающих человека к действию, эти побудительные причины или мотивы являются естественными элементами человеческой природы и определяются их врожденной системой или иерархией потребностей. Большинство специалистов в области управления считают, что когда один уровень этой иерархии удовлетворен, они (побудительные причины) перемещаются на следующий [1, с.18].

Постановка задачи

Ведущая роль в процессе мотивации принадлежит потребностям человека, которые представлены тремя основными группами: материальными, трудовыми и статусными. Это означает, что человек в своей деятельности стремится обеспечить личное благосостояние и иметь содержательную, интересную и полезную работу. В этой ситуации имеют место стабильные мотиваторы, творческий характер, настойчивость и интерес к работе. Однако после 5 лет пребывания в должности ни один мотиватор или фактор не обеспечивает удовлетворенности работой и, как следствие этого, достижения в работе существенно снижаются [2, с. 271].

Изложенное позволило сформулировать задачу исследования: определить динамику удовлетворения потребностей работника в процессе служебных перемещений в системе управления.

Методология

Анализ побудительных причин деятельности человека позволил выделить две группы потребностей, определяющих мотивы деятельности. К первой группе следует отнести врожденные или определенные природой человека потребности. Укрупненный перечень их представляют группы иерархии потребностей А. Маслоу [3, с. 48-51]. Ко второй группе относят потребности, мотивирующие деятельность работника с учетом целей организации [4, с.213]. Следует отметить, что деление на группы является весьма условным, поскольку вне общества, коллектива, организации возможна лишь мотивация на уровне физиологических инстинктов. Исследование ориентировано на установление уровня ценностных ориентаций работника системы управления. Для этой цели использованы пять категорий людских потребностей, представленных А. Маслоу (Маслоу) по степени их важности [3, 5]. Ценностные ориентации деятельности работника,

сформировавшиеся на основе потребностей, определены путем фиксации в баллах по 10-балльной пунктирной шкале оценивания. Исследование выполнено в 2003-2004 годах в рамках магистратуры государственного управления Донецкого национального технического университета. В исследовании участвовали 67 респондентов, слушателей второго курса заочной формы обучения. Как объект исследования эти слушатели обладали необходимым индивидуальным тезаурусом: их память хранила «свежую» информацию, включая конкретные мыслеформы деятельности, прерванные по причине сессийного обучения, а также они располагали соответствующей систематизированной информацией о выполненной недавно работе, только что закрепленной в памяти в виде конкретных предложений, определений, выводов и рекомендаций.

В исследовании был использован коммуникационный способ получения информации на основе опросного листа, в котором респонденту предлагалось сообщить следующее:

1. В какой степени работа удовлетворила в настоящий момент Ваши потребности?
2. Приведите линейную временную последовательность должностей, которые Вы занимали на всем трудовом пути, включая профессиональное обучение в учебных заведениях.

Установление взаимосвязи мотивов и карьеры было выполнено с использованием методов анализа поперечных сечений и временных рядов оценок уровней удовлетворенности деятельностью в системе управления организации. Исследование временного ряда основывалось на отборе из выборочной совокупности оценок респондентов, повторяющихся в последовательности пребывания в должностях на служебной лестнице. Порядковый номер последней должности на служебной лестнице соответствовал оценкам уровней удовлетворения потребностей опрашиваемого.

Результаты исследования

На основе полученного в процессе опроса массива исходных данных были получены усредненные значения уровней удовлетворения потребностей работниками системы управления в зависимости от числа перемещений по служебной лестнице, которые были использованы для графического представления динамики этих уровней (рис. 1).



Рис. 1. Динамика уровней удовлетворения потребностей в зависимости от числа служебных перемещений, в процентах

Из рисунка видно, что оценки уровня удовлетворения потребностей на ступенях служебной лестницы не свидетельствуют о проявлении тенденции роста в последовательности, соответствующей иерархии А. Маслоу, а скорее, наоборот, работник удовлетворяет в большей мере потребности более высокого уровня. Так, на первой ступени служебной карьеры личностные оценки удовлетворения потребностей субординированы от высокой степени удовлетворения потребности в самовыражении – 72,4 % до самой низкой оценки удовлетворения физиологических потребностей – 65%. Очевидно, что специалист удовлетворяет свои потребности в процессе осуществления профессиональной деятельности не в последовательности иерархии А. Маслоу, а параллельно, но приоритетными в его деятельности яв-

ляются преимущественно потребности более высокого уровня. Динамика уровней удовлетворения потребностей имеет циклический характер с четко обозначенными экстремумами роста и спада и зависит от числа служебных перемещений в должности.

Экстремальные значения уровней удовлетворения потребностей на этапах служебной карьеры (табл. 1) свидетельствуют о том, что наиболее трудоемкой для работника является деятельность, обеспечивающая его потребность в признании и уважении.

Табл. 1. Экстремальные значения уровней удовлетворения потребностей

Потребности	Среднее количество перемещений в должности по достижении удовлетворенности		Средняя продолжительность периода (лет), по истечении которого уровень удовлетворения потребностей достиг величины	
	максимальной	минимальной	максимальной	минимальной
Физиологические	2,6	5	7,2	12,7
В защищенности и безопасности	3,5	4,5	9,7	11,8
В принадлежности и причастности	2	4,6	5,4	12,0
В признании и уважении	4	4,7	11,0	12,2
В самовыражении	2,7	4,6	7,5	12,0

Лишь спустя 11 лет после начала работы, после того как работник приступит к исполнению обязанностей в 5-ой должности служебной карьеры, будет достигнут максимум уровня удовлетворения потребностей четвертого уровня иерархии Маслоу. В этой же таблице приведены данные о минимальных значениях уровней, которые имеют место по прошествии работником последующего временного отрезка трудового пути. Так, минимальный уровень удовлетворения потребностей в самовыражении работник ощущает спустя 4,5 года после его максимума.

Следует отметить, что респонденты, принявшие участие в нашем исследовании, пребывали в должностях на этапах трудового пути в течении периодов, продолжительность которых значительно меньше рекомендуемой – 5 лет. В течение периода пребывания в одной должности имеют место колебания уровней удовлетворенности от 6 до 13 процентов. Причем уровни удовлетворения физиологических потребностей и потребностей в признании и уважении в середине интервала имеют максимальные приращения, соответственно 12,4 и 6,3 процента. Удовлетворение потребностей в принадлежности и причастности и в самовыражении имеет общую тенденцию роста к концу интервала, соответственно на 11,6 и 1,6 процента. Уровень удовлетворения потребности в защищенности и безопасности снижается к концу интервала на 9 процентов. В середине трудового пути (5-ое перемещение в должности) наблюдается почти синхронное снижение уровня удовлетворенности всех потребностей до минимального уровня. Чтобы изменить ситуацию, работник должен взять на себя решение проблемы повышения квалификации, таким образом он возложит на себя главную ответственность за содержание жизни и желание работать. Эта ситуация фиксируется на рис. 1 последующим за пятым перемещением в должности ростом уровня удовлетворенности респондентов своей работой в связи с обучением в магистратуре.

Выводы

Полученные результаты свидетельствуют о том, что человек, начиная профессиональную деятельность, удовлетворяет свои основные потребности одновременно, но с приоритетами высоких ступеней иерархии А. Маслоу. По истечении 12 лет наблюдается снижение интереса к профессиональной деятельности, о чем свидетельствует практически одновременный сброс уровней удовлетворенности всех групп потребностей. Ситуация может быть предупреждена или изменена за счет обучения и на его основе роста профессиональной квалифи-

кации. Дальнейшие исследования по установлению тенденций периодического перемещения интересов в иерархии (их ротации) в течение трудового периода позволят разработать практические рекомендации по стимулированию мотивации персонала системы управления.

Література

1. Стивенсон Нэнси. Как мотивировать людей. 10-минутный тренинг для менеджера / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп – Бизнес», 2003. – 176 с.
2. Управление по результатам: Пер. с финск. / Общ. ред. и предисл. Я. А. Лейманна. – М.: Изд. группа «Прогресс», 1993. – 320 с.
3. Сладкович В. П. Мотивационный менеджмент: Курс лекций. – К.: МАУП, 2001. – 168 с.
4. Ру Домінік, Сульє Даниель. Управління / Пер. з фр. – К.: Основи, 1995. – 442 с.
5. Колот А. М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1998. – 224 с.

Georgi Tzvetkov

Technical University of Sofia

CONCERNING OF FUNCTION “REGULATION” IN PRODUCTION MANAGEMENT

Summary

One of the most important functions of Production Management system in industrial enterprise is the function “Regulation” which description in the technical literature is reduced to fulfillment of the “corrective decisions”.

Actually , as a content of this function , good prediction managers have to decide the impact of set of factors , so that could play sufficient role in the system of Production Management.

Key words: Production Management, Operations Management , Functions, Planning, Regulation.

Introduction

The essence of Production Management is consists of creating and supporting optimal proportions among building elements of manufacturing process (Manufacturing phases, portioned processes and operations) as well as them and resources (manufacturing, material, financial, labor) of enterprises determined by forecasts or orders produced with its quantities, number, quality and terms. It said with other words that Production Management conduct the flow of the manufacturing processes in the space and time in such a way that provide fulfillment determined manufacturing programs and plans for enterprise as a whole system and its manufacturing links [1].

Presentation

For accomplishing of the essence , Production Management fulfills strict determined and specific for it functions (figure1) , which from one side indicate the hierarchy of system and from other side is leaded by planned –reported character.This is the firs circuit of Production Management enclosed by them.This circuit is object of its directly operation.In its own activity, however, as a discontinued process of planning and dispatching in each moment in time and in the space, quantity calculations are used for definition of manufacturing tasks on each link.Production Management uses all the time the results from working of all sections in the company- staff, financial, constructive, technological, delivery, etc.

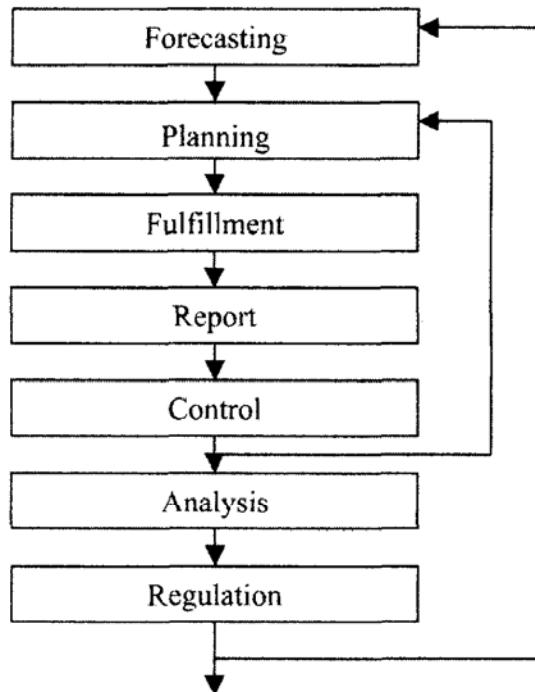


Fig. 1. Main functions in Production Management

This is the enclosing of the second circuit from functions, where Production Management is moving power, directly impacting on the whole activity in the firm. This is like that because Production Management can require changes in the structure and working on each department. The changes are determined by requirements of firm strategy.

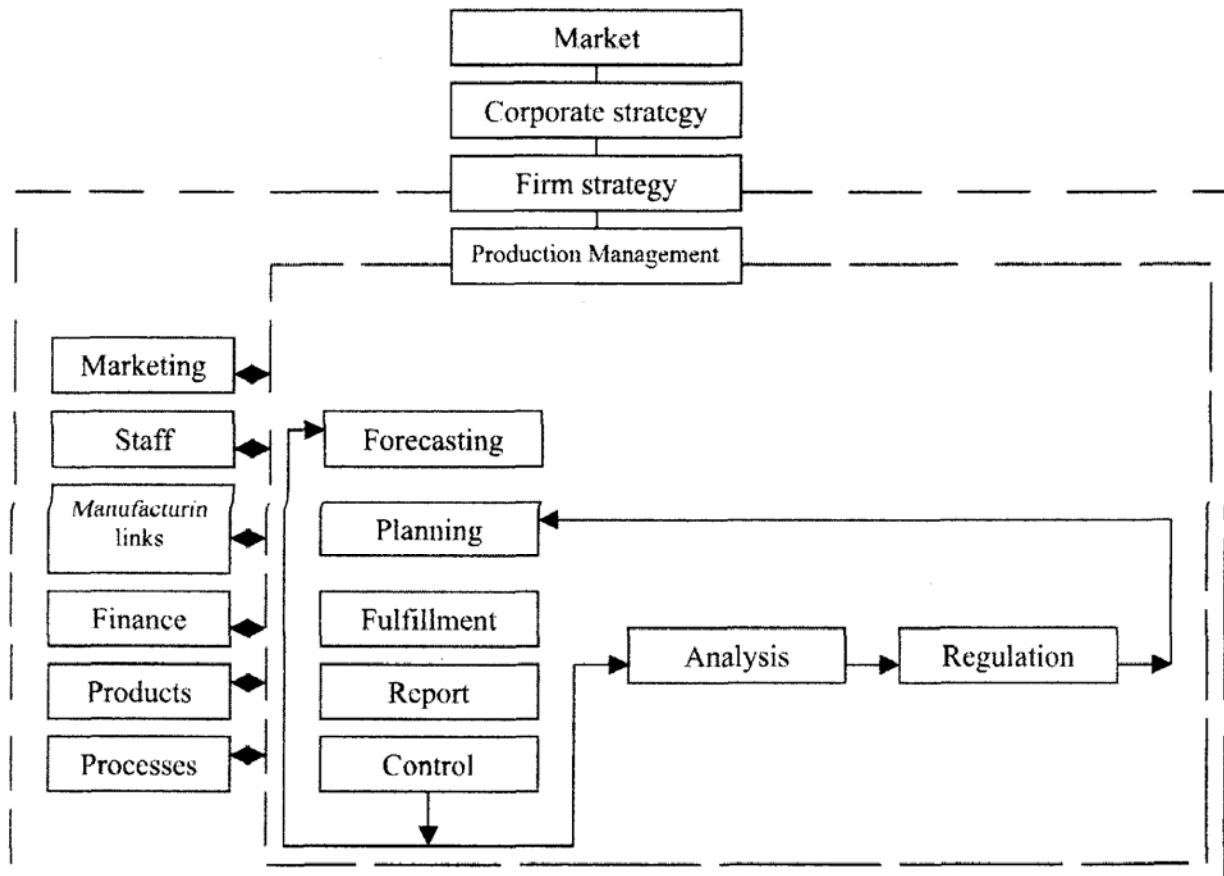


Fig. 2. Model of Production Management essence with the main functions in it

Each function of Production Management has strict separated object, subject, terms etc. as well as has own weight in the common characteristic of Production Management system. The point is that some functions considerably are monitored in quite narrow volume which is not disadvanta-

ge. So it is that some specialists say too sarcastic but it in the process of preparation and fulfillment hide big funds for development and realization of Production Management system. Such a function of Production Management is "Regulation" and as it was mentioned up there that it is most regular defined as "fulfillment of the taken corrective decisions" by which the comments are over. Actually, in the fulfillment function comes out as well as ideas for more rational decisions and routes for discovering of funds. Some decisions like that are the following:

1. The fulfillment of function "Regulation" consists decisions for disqualifying reasons for determined tolerances which indeed is collaboration of subsystem Production Management with the rest of subsystem firm management in enterprise (figure2). For example when we don't have fulfillment of the manufacturing tasks because of less number workers, it leads to signal in Department "Human Resources" for recruitment and assignment. Delay of drawings and crafting of special instruments and supplies let emergency requirements from Department "Technological" for applying drawings and graphics (technology) and firm instrumental warehouse for making delayed equipment etc.

2. Finding defects in early phase also sharply make easy fulfillment of function "Regulation" because finding out timely any problem determines defects respectively make harder reaction because of growing problem in the time. Here have to be mentioned how to solve the problem on the system(Just-in-time) where each next worker in the process is a quality controller over previous worker and as a consequence from this is finding out the defect in early phase. Another decision for the problem is bonus for the workers which deserve and earn own label for quality.

3. Working with overtaking decisions for the defects also has implementation in industrial enterprises, which work with standard number of defects. Of course, modern systems for Production Management as an example system JIT, conduct the manufacturing by the level of the quality and when there is fault and if the worker wants, the manufacturing process can stop. However, in enterprises where the problem faces, production managers take a decision for growing the series of products or lots of semi-products by the percentage standard number of defects. As an example if it faces lots of 100 details and the standard number of defects is 4% is launched lot of 104 details, so at the final the process will be wanted 100 details. Of course, this method has a risk in two ways: if the number of defects is bigger than the standardized, the function "Regulation" is made again. More complicated is the case when the real number of defects is smaller than the standardized (for example 2%). Then the produced details will be 102. In this case the correct decision is forecasting reduction in the enlarged numbers. It can be used if there is such a next lot.

4. One decision for get away working with the function "Regulation" is timely change on the eventually crucial technological processes with such a processes which can solve the problem without necessary regulating activities. The change in technological processes is mandatory in the cases of change the type of manufacturing towards bigger or smaller program, affected by change in demand of these products on the market. It caused by manufacturing technology with small lots of production which is different to this production with big number of lots. The change in technology is necessary in the cases of "narrow places" to reduce loading. Alternative decisions for supporting normal process are still being searched.

5. Serious problem in working of Production Management can provoke deliveries of cooperated products which by non-regular, unqualified and delayed deliveries can cause obstacles for normal flow of the process. The decision always requires double checking on the list with firms- delivers, disqualifying unloyal partners and finding new as well as timely answer on the question "To produce or to buy" for dropping out the obstacles in the flow process of Production Management by function "Regulation".

6. Support with resources for regulating effects is the hardest problem for the function "Regulation". It's about support taken regulating decisions related to material labor, financial and manufacturing resources. Establishment of working organization with such a regulating decisions is serious task for warehouse dispatchers and it requires full mobilization on their efforts. The problem is that support has to be launched parallel with providing of the flowing processes by plan and have to be launched, so that does not cause chain of consecutive exciting and regulating activities. The problems related to supporting of the regulating effects usually is solved by meetings which level depends on the complexity of the problem.

7. Sufficient place in solving the regulative effects has “installment” its in the time without fault the fulfillment standard planned manufacturing and if it faces entirely resourcing. In the practice well-known and widely ranged are used the following decisions:

- ☒ Working after the particular shift;
- ☒ Working on similar machines from the subsidiary and serving links;
- ☒ Working the holidays
- ☒ Taking from all departments manufacturing workers who have the mandatory qualification for doing that job;
- ☒ Introducing additional working shift but only if it faces permanent overloading of the capacity;
- ☒ Using enterprises-counteragents as a subcontractors with all possible and negative result from that;

These decisions require preliminary coordination with employers and lawyers in the enterprises and if are used regulating effects for quick solving on the problem for fulfillment of the received orders plus forecasts in the planned terms and quantities. Finally have to be solved and the financial part of payment for overtime with all consequences for the enterprise's balance.

Conclusion

Overlooking the function “Regulation” as an activity for diagnostic planning, support and fulfillment corrective effects in industrial enterprises, requires experience and understanding from side of production and functional managers for emergence necessity, quick working out possible decisions for quick action and fulfillment its. Exactly this article is dedicated to function “Regulation”.

Literature

1. Tzvetkov G., Production Management, Len Ren, Sofia, 2001
2. Tzvetkov G., According to function “Fulfillment manufacturing tasks”, under printing, 2004
3. Heizer J. and B. Render, Operations Management, Prentice Hall, New Jersey, Sixth Edition, 2001

МАРКЕТИНГ

Halina Wojnarowska, Ph.D
Cracow University of Economics,

MEASUREMENT & EVALUATION OF CUSTOMERS VALUE & ITS EFFECTS ON COMPANIES MARKETING DECISIONS.

Summary

In the last few years a significant increase of interest in research on CLV can be noticed. This interest rise results from growing importance of the creation of customer relationship bonds for companies, the development of the Internet as a reliable source of information on customers' purchasing behavior, and the lack of knowledge on the subject that originates from unsatisfactory empirical evidence that would confirm the usefulness of the CLV concept in taking marketing decisions. The text presents the selection of the CLV measurement and evaluation models. The CLV provides a basis for the enterprises in selecting appropriate customers for building further profitable relationships with them.

Key words: marketing, customers' value

Introduction

Contemporary economy has challenged companies with new and specialized tasks, thus making them become more and more competitive. Globalization along with technology progress have had a dynamic impact on a quality-driven new business environment. Senior managers, accountable for the well-being of companies, are faced with quite new challenges. Growing complexity, the dynamics and the discontinuity of the environment are forcing companies to undertake unconventional measures to gain a competitive advantage; The kind of advantage that may effectively withstand international competition, and which springs from deeply rooted company's value that has been its strength.¹

Following a contemporary theory of corporation the primary aim of company's activity is to maximize its market value, and consequently to increase the value for its owners (shareholders). In general terms, this one primary objective incorporates other partial goals of the company's activity. Increasing company's value is closely related with the identification of all strategic goals, as well as methods of their execution, with the aim being to constantly maximize money flow in a particular foreseeable period of time. Maximizing value for shareholders is therefore the key growth factor not only in terms of assuring the financing of a company's growth by investors' money but al-

¹ Grudzewski M., Hejduk I.K.: Kreowanie systemow zarzadzania wiedza podstawa osiagania przewagi konkurencyjnej współczesnych przedsiębiorstw [Creating Knowledge Management Systems - a Base for Gaining a Competitive Advantage; in:] [w:] Borowiecki R., Jaki A.: Restrukturyzacja a procesy rozwoju i kreowania wartości przedsiębiorstw [Restructuring and the Processes of Developing and Creating Firms' Value], Akademia Ekonomiczna, Krakow 2002, s.113 [Cracow University of Economics, Cracow 2002, p.113]

so in terms of maximizing money flow which constitutes an internal source of financing company's growth.

Throughout years the companies goals were formulated in many ways and most frequently were concerned with the increase of financial performance, sales, market share, the company's growth. No sooner than at the end of last century more attention was paid to systems that might contribute to the creation of value for the company owners.

Many reasons may be made accountable for this value-oriented management gaining in significance, and the following has been agreed to be most important:

- ☒ Separation of the two functions i.e. that of the owner and the manager along with the broadening of the scope of company's activities (this caused many difficulties in performing control-related tasks by the management staff, which very often resulted in low effectiveness of company's activity);
- ☒ Deregulation of financial markets, which generated competition in the capital sources accessibility and allowed free flow of the capital among countries and its allocation according to most profitable interest rates;
- ☒ the increased role of institutional investors who started to allocate parts of gathered resources in bond/obligations or shares of other economic subjects (forcing pro-effective behaviour in those organizations, which translated into the growth of companies' value and consequently the growth of shares value), and many more.

Once it has been perceived that firm's marketing resources, capacities and competencies play a key role in achieving desirable goals for the company, the approach towards marketing has changed and its role and place in creating company's value has been assigned anew. [Table 1]

Table 1. The Changing Role of Marketing

	Past	Future
Objective of marketing	Create customer value	Create shareholder value
Marketing strategy	Increase market share	Develop and manage marketing assets
Assumptions	Positive market performance leads to positive financial performance	Marketing strategies need to be tested in value term
Contribution to company's know-how	Knowledge of customers, competitors and channels	Knowledge of how to lever marketing to increase shareholder value
Focus of marketing	Marketing orientation	General management
Skills of marketing	Specialist	Specialist +general
Advocacy	Importance of understanding customers	Marketing's role in creating shareholder value
Concept of assets	Tangible	Intangible
Rationale	Improves profits	Increases shareholder value
Performance measures	Market share, customer satisfaction, return on sales and investment	Shareholder value: discounted cash flow

Zrodlo: Doyle P., Value-Based Marketing. Marketing Strategies for Corporate Growth and Shareholder Value, John Wiley & Sons, Ltd, England 2000, s. 29

This approach is evident in attempts to redefine and refine the nature of marketing. According to Ph. Kotler "contemporary marketing is an art of gaining, keeping and developing a customer through creating, providing and communicating values of highest importance for the customer".²

² Otto, J., Marketing relacji, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2001, s.7 [Marketing of Relations, C.H.Bech Publishers, Warsaw 2001, p.7]

P. Doyle in his definition of marketing has gone even further pointing out that “marketing is the management process that seeks to maximize returns to shareholders by developing relationships with valued customers and creating a competitive advantage”.³

This definition specifies precisely both the goals and basic strategies of marketing. The primary goal is to maximize returns for the owners, which can be measured by long-term flows of dividends and the capital growth. Whereas a marketing specific task is to develop strategies of selecting appropriate customers in terms of the resources and competencies owned and controlled by companies⁴, to build confidence-based relationships with the customers, re-enforcing their long –term loyalty through providing them with products of higher value than the competitors, and, when necessary, by offering special loyalty programmes.

Customers when making a purchase-related decision, are convinced that the particular products they have selected will meet their needs better and provide them with more satisfaction than those of the competitors. Therefore the company's offer has to feature elements perceived by customers as important, significant or even exceptional, with no substitutes i.e. unique, so that customers could be interested in establishing long-term relationships. And it is only by identifying precisely what constitutes a unique value for buyers or which group of customers is interested in a particular option, or how on the basis of available resources and competencies the firm can meet customer requirements, establishes firm's competitive advantage. Consequently, these factors decide about firm's success and the increase of its market value, contributing at the same time to the growth of the shareholders value.

The measurement and the assessment of customers' value

Having attributed a high significance to the setting up, retaining and developing relations with customers, it is of paramount importance to have a right selection of customers. Firms are not interested, even if the customers themselves are, in providing the same high-standard service to the entire population of through-the-door customers. It does not serve the firm's best interests to provide services to customers that are not generating profits. Hence, to affect the loyalty of such customers is not beneficial for the firm. It is commonly accepted to build relations exclusively with customers that are of highest value for the firm.⁵ Those customers are, therefore, very important, profitable, potentially prone to loyalty-driven attitudes and behaviour, and of strategic significance.⁶

Subject literature depicts the nature of loyalty in terms of the buyers' attitudes or/and behaviour. Loyalty understood as an attitude defines customers' subjective impressions which bring about an individual product-specific /brands-, firms-, place-of-purchase-specific/ attachments. Such an attitude of full acceptance refines through emotional experience and awareness. Loyalty as a behaviour is manifested in repeated purchases of certain goods and services, in orders of increased volumes, in recommending the form to other potential customers. Customer's emotional attitude /ac-

³ Doyle P., Value-Based Marketing. Marketing Strategies for Corporate Growth and Shareholder Value, John Wiley & Sons, Ltd, England 2000, s. 84

⁴ For more see, Szymura-Tyc M., Zasoby i kompetencje marketingowe przedsiębiorstwa, [Firm's Marketing Resources and Competencies] Marketing i Rynek 2001, nr5, s.7 [Marketing and the Market 2001, no.5.p.7]

⁵ Numerous research works have confirmed the validity of the principle (Pareto 80:20) that 20% of customers generates 80% of profits. R. Cooper and R. Kaplan claim that this relation is even more astonishing. Exploiting the so-called Activity-Based Costing (ABC) method, they came to the conclusion that the handling of the 80% of the customers is unprofitable. They have proposed the 20:225 rule according to which 20% of customers generates 225% of company's profits. That also means that the remaining 80% of customers generates as high a loss as 125% of the profits. Cooper R., Kaplan R. S., Measure costs Right: Make the Right Decisions, Harvard Business Review, 1988 no 66.

⁶ Observations made by many researches indicate that when the firm sees a chance of transforming customers of or below the profitability threshold into profitable customers, it can do so by changing the strategy towards them. This, however, requires more effort and creativity than simply getting rid of unwanted customers. McCormick J. M., Rose E., Forget the 80-20 Rule, Journal of Retail Banking, 1994, vol.16, no. 2 p. 5

ceptance, trust/ toward a specific product /a brand, a shop/; recurrent purchases in a long-time period; a deliberate rather than accidental character of those purchases; intentional selection of particular goods /brands, shops/ despite alternative offers being equally available – are all among most valued loyalty-driven qualities.⁷

In my opinion, R. Olivier, who after many prior modifications, has aptly specified the essence of loyalty, ultimately defining it as „a deeply-rooted need for a recurrent purchase and a constant support of a favourite product /brand/ in the future, which results in its purchase regardless situational influences and marketing activities of competitors encouraging customers to change such behaviour”.⁸

Many studies stress the essence and the significance of customers' loyalty for the increase of firms' profitability. It has been generally acclaimed that firms' profit increases as a result of the recurrent and increased purchases of product- /brand, firm/attached customers; the possibility of a price increase –as loyal customers are less sensitive to price volatility; the recommendation of products to other potential customers. The higher the rate of loyal customers the lower the costs – marketing costs are being significantly reduced as the cost of acquiring a new customer is higher than that of keeping the already-acquired customer; transaction costs also drop due to a shorter purchase process, shorter commercial negotiations, and the decreasing rate of lost customers. Moreover, the cross selling rate increases and so does the share of customer rate⁹; also the percentage of customers filing complaints lowers.¹⁰

Concentrating on the management of the key-customers relations bore fruit in quite a distinct marketing decision-making paradigm. Until not so long ago the firm-customer transactions were treated as discrete activities. The fact that the customer generates income was not particularly apparent in a firm's decision-making process. A series of firm-client transactions spread in a specific time period has had not a significant impact on shaping the marketing strategies. Today, the situation is somewhat different. Companies not only see the necessity of incorporating the customer life cycle analysis into the area of important decision-making processes but also consider it significant enough to place it at the very center of those processes. This is evident in the customer life cycle management, and the analysis of the firm-customer transaction values at each phase of the cycle.

It has become of paramount importance to understand the so-called „long-term (life) value of a customer”, Customer Lifetime Value (CLV), which gives the value of the firm-customer contacts within a prospects time of their duration. For the purpose of measuring and assessing the firm-customer relations , and in particular for evaluating a customer as well as identifying customers who generate or have the potential to generate profits and those generating losses, a variety of CLV models can be applied. Hence, the CLV presents a key criterion for segmenting customers and for creating loyalty programmes which consequently leads to the increase of those models' effectiveness as well as to the analysis of the impact that other marketing activities have on the increase of customer's value and thus on firm's value.

⁷ Wojnarowska, H., Adamska, I., Proces kształcenia lojalności klientów indywidualnych [Process of Shaping the Loyalty of Individual Clients], Marketing i Rynek [Marketing and the Market], 2001, no 12

⁸ Olivier R., Whence Consumer Loyalty?, Journal of Marketing, Vol. 63 (Special Issue), 33-44

⁹ From the firm's point of view the researching of the loyalty phenomenon requires two issues to be considered, namely, the long-term of retaining the customers and the value of their transactions. Two synthetic indicators, i.e. the customer retention rate and the share of customer rate, enable the measurement the two issues under consideration. [3] The customer retention rate is a percentage of clients who made a specific number of transactions in a certain, accepted for the analysis, period of time /for example a year/. This indicator cannot be identified directly with the loyalty itself as customers may make multiple purchases in a given firm, whereas at the same time they may do additional shopping at the competitors. Therefore, it is important to consider also a second indicator – the share of customer rate. It specifies the part of buyer's budget spent at a given firm, the seller, against the overall expenditure that in the same time period was meant for buying a specific range of products.

¹⁰ Reichheld, F.F., & Teal T., The Loyalty Effect. Boston: Harvard Business School Press, 1996

The last years have seen the growth of interest in research involving the CLV. It has followed, which is quite obvious, firms becoming more and more interested in creating ties with customers, the development of the Internet as a source that can provide reliable information about customers and their purchase-related behaviour, and, what is also worth mentioning, the lack of relevant knowledge resulting directly from insufficient empirical evidence confirming the usefulness of the CLV methods for making apt marketing decisions.

Research works have indicated so far that all models for the CLV calculations have certain limitations regarding, for example, the volume of the cash flow from the customer, the cash flow time arrangements, a type of business applicable of a given model, the kind of data required, the impact of marketing activities [loyalty programmes including] on the customers' purchase-related behaviours, and considering –simultaneously- costs of acquiring and retaining customers, and many others

It is necessary to carry out further research to explain discrepancies in research results. For it is characteristic that W.J. Reinartz and T. Kumar having researched the relation between customers permanence and their profitability rejected all the four commonly accepted statements of F.F Reichheld and T. Teal (that long-standing customers are more profitable as they pay higher prices, acquire new customers for the firm, require lower customer service and buy more).¹¹

The loyalty programmes effectiveness is yet another area of interesting, though, controversial research. G.R. Dowling and M.Uncles have made quite a dent in the certainty as to the profitability of long-standing customers.¹² Hence, it is necessary to carry out in-depth research not only on the profitability of various loyalty programmes but also on their effects confronted with the results of the other firms' activities performed within the framework of standard marketing instruments, in particular sales promotion, advertising or distribution.

The definition and the CLV models

Subject literature provides a wide range of research topics considering those fundamental issues, however, most of the studies stress the three following research directions:

I – covering models for calculating CLV for each individual client [focusing on the cost of acquiring and retaining a customer, on other marketing costs and on flows of income from each customer],

II – covering client base analysis, in which various methods for both the analysis of the gathered customer-related information and the projecting of a prospective value of client transactions in the future have been proposed by researchers. Both the segments of customers as well as individual clients were at the heart of investigations. Empirical methods was employed to investigate issues concerned with the selection of a customer or a segment of customers that the firm should attract and retain, and with the relationship between the customer lifetime value [CLV] and the firm's profit,

III – covering the CLV analysis and its implications for key marketing decisions made on the basis of analytical models. A particular stress was placed on investigating the influence of loyalty programmes over both the CLV and profit growth.

Customer lifetime value (CLV) is a sound profit or a loss for the firm by a given customer during the entire firm-customer transaction period. Thus for the firm it is the net income gained from a given customer during the entire customer-firm transaction period minus cost of customer acqui-

¹¹ Reinartz W.J. & Kumar, T, On the Profitability of Long Lifetime Customers: An Empirical Investigation and Implications for Marketing. Journal of Marketing, 2000, 64, 17-35.

¹² Dowling, G.R., & Uncles, M. Do Customer Loyalty Programs Really Work?, Sloan Management Review, 1997, Summer 71-82

sition, sales and the customer service, given money value in time.¹³ The selection of models presented below covers the most significant ones. Based on a three-section structure of the CLV research this part has been divided into three categories respectively:

- A) Models for calculating the CLV,
- B) Models for the customer database analysis,
- C) The CLV normative models¹⁴

A. Models for calculating the CLV

This category covers models developed in particular to calculate the CLV and/or extends those calculation for the purpose of obtaining the appropriate methods of resources allocation to optimize the CLV. Those models are being frequently in use mainly because they are easily computable and of simple application. This category includes four model types (basic structural model, customer migration model, models of optimal allocation of resources, models of relations with customers).¹⁵ There have been many varieties of those four basic models depending on the peculiarity of a task, the availability of data and the customer, etc.

A basic structural CLV model

$$CLV = \sum_{i=1}^n \frac{(R_i - C_i)}{(1+d)^{i-0.5}}$$

where i = the period of cash flow from customer transaction; R_i = revenue from the customer in period i ; C_i = total cost of generating the revenue R_i in period i ; n = the total number of periods of projected life of the customer under consideration. In this model, it is assumed that all cash flows take place at the end of a time period.

This model identifies a class of different CLV models based on the net present value (NPV) of the future cash flows from customers.

Some important features of these models are as follow: they assume a particular time of cash flow that is the same in each time period, they apply only to customers who are doing business with the firm, they ignore past as well as prospective customers, they ignore acquisition costs. They do not consider a number of important factors such as the stochastic nature of the purchase process and the timing of cash flows. However, they are very simple and, therefore, easy to use.¹⁶

B. Models of the customers database analysis

Such models covering past customer purchases, whose data have been gathered in the company's database, enable the assessment of the probability of a purchase (purchases) in consecutive time periods. These models consider customers' stochastic behaviour when buying products and therefore each customers is approached individually. Below, the described Pareto/NBD model illustrates clearly this category.

¹³ Berger, P.D.,& Nasr, N.I., Customer Lifetime Value: Marketing Models and Applications. Journal of Interactive Marketing, 1998, 12(Winter), 17-30. In subject literature some other names for the CLV can be found such as customer equity and customer profitability. Blattberg, R.C., & Deighton, J., Manage Marketing by the Customer Equity Test, Harvard Business Review, 1996, Julay-August, 136-144

¹⁴ Dipak J., Siddhartha S. Singh., Customer lifetime value research in marketing: A review and future directions, Journal of Interactive Marketing; Spring 2002; 16, 2; ABI/INFORM Global pg. 34

¹⁵ Due to a necessary adjustment to editing requirements limiting the length of this article, only a basic model will be presented. For more see, H. Wojnarowska, Lojalność klientów jako źródło wartości przedsiębiorstw [Customers Loyalty as a Source of the Firm's Value, in]:w: Strategie wzrostu wartości przedsiębiorstwa. Teoria i praktyka Gospodarcza [Strategies for Increasing Firm's Value. The Theory and Economic Practice, Collected papers edited by], pr. zbiorowa pod red. naukowa E. Urbanczyka, Szczecin, 2004, ZN nr378, [Working Papers no 378]

¹⁶ Berger, P.G.,& Nasr N.I. give an overview of some CLV models that are build on this basic model. Customer.... op. cit

The Pareto/NBD Model

D.C. Schmittlein, D.G. Morrison and R. Colombo have proposed a model, called Pareto/NBD, which calculates probability of a client being still active.¹⁷ The input data should provide the number and the time of previous customers' transactions. With this models firms may identify and count active clients, passive clients, the increase of customers in the database throughout the year as well as the transaction volume which firm should anticipate in a year to come.

The proposed model takes the following form:

For

$$\alpha > \beta$$

$$P(Aktywny / r, s, \alpha, \beta, x, t, T) = \left\{ 1 + \frac{s}{r+x+s} \left[\begin{array}{l} \left(\frac{\alpha+T}{\alpha+t} \right)^{r+x} \left(\frac{\beta+T}{\alpha+t} \right)^s F(a_1, b_1; c_1; z_1(t)) \\ - \left(\frac{\beta+T}{\alpha+T} \right)^s F(a_1, b_1; c_1; z_1(T)) \end{array} \right]^{-1} \right\}$$

$$a_1 = r + x + s$$

$$b_1 = s + 1$$

$$c_1 = r + x + s + 1$$

$$z_1(y) = \frac{\alpha - \beta}{\alpha + y}$$

where r, s, α, β are model parameters; t is the time since trial at which the most recent transaction occurred; T is the time since trial; $F(a_1; b_1; c_1; z)$ is the Gauss hypergeometric function; x is the number of purchases the customer makes in time period $(0, T]$, with the last purchase coming at time $t \leq T$. It is assumed that the customer is alive (active) at time 0. The probabilities corresponding to $\alpha = \beta$ i $\alpha < \beta$ are given in Schmittlein et al. (1987, p. 6).

The Pareto/NBD model applies in situations when the end of customer activity is not known and the customer may make any number of purchases at any time and may stop the activity at any time. This model can be very useful for firms that have had several long-term customers.

When calculating the CLV, it is essential to assess the number of both active customers and the customers that will be active at each consecutive time period. This model provides a sophisticated way of obtaining the probabilities of customer activity in each time period. These probabilities may next be used to calculate the CLV.

¹⁷Schmittlein, D.C., Morrison D.C., Colombo R , Counting Your Customers: Who Are They and What Will They Do Next. Management Science, 1987, 33 (January), 1-24

C. The CLV normative models

The model of customer equity

$$CE(t) = \sum_{i=0}^I N_{i,t} (S_{i,t} - c_{i,t}) - N_{i,t} B_{i,a,t} + \sum_{k=1}^{\infty} N_{i,t} \alpha_{i,t} \rho_{i,y+k} (S_{i,t+k} - c_{i,t+k} - B_{i,r,t+k} - B_{i,AO,t+k}) \left(\frac{1}{1+d} \right)^k$$

$$CE = \sum_{k=0}^t CE(t-k)$$

where $CE(t)$ = the customer equity value for customers acquired at time t ; $N_{i,t}$ = the number of potential customers at time t for segment i ; $\alpha_{i,t}$ = the acquisition probability at time t for segment i ; ρ_i , t = the retention probability at time t for a customer for segment i ; $B_{i,a,t}$ = the marketing cost per prospect for acquiring customers at time t for segment i ; $B_{i,r,t}$ = the marketing costs in time period t for retained customers for segment i ; $B_{i,AO,t}$ = the marketing costs in time period t for add-on selling for segment i ; d = the discount rate; $S_{i,t}$ = sales of the product/services offered by the firm at time t for segment i ; $c_{i,t}$ = cost of goods at time t for segment i ; I = the number of segments; i = the segments designation; t_0 = the initial time period; k = the time since acquisition.

According to this model customer equity equals:

The profit from the first-time customers (which is the number of prospects contacted times the acquisition probability times the margin) minus the cost of acquiring the customers (which is the number of prospects times the acquisition cost per prospect) plus profits from future sales to these newly acquired customers (which is the retention rate in each future period times profit obtained from the customer in that period summed across all future periods) divided by the discount rate, summed across all customer segments.

The authors recommend applying this model to the analysis of marketing undertakings relating to the firm's long-term customers and employing the principle of the customer equity value to both the analysis and the management of marketing instruments.

This overview of models for measuring and assessing customers value claims by no means to be exceptional or unique. Its objective was to present, in as systematic way as possible, several CLV models selected from a variety of models currently in use. It came as a result of subject literature studies and portraits achievements in this field so far, pointing out to new research directions for the future.¹⁹

Literature

1. Bauer, H.H., Hammerschmidt M., Braebler, M., The Customer Lifetime Value Concept and its Contribution to Corporate Valuation; Yearbook of Marketing and Consumer Research, 2003, Vol. 1.
2. Berger P.D. & Nasr-Bechwati N., The Allocation of Promotion Budget to Maximize Customer Equity. OMEGA: The International Journal of Management Science, 2001, 29, 49-61
3. Berger, P.D.,& Nasr, N.I., Customer Lifetime Value: Marketing Models and Applications. Journal of Interactive Marketing, 1998, 12(Winter), 17-30.
4. Blattberg, R.C. & Thomas, J.S. Dynamic Pricing Strategies to Maximize Customer Equity. Unpublished manuscript, Northwestern, University, Evanston, Il.
5. Blattberg, R.C. & Thomas, J.S. Valuing, Analyzing and Managing the Marketing Function Using Customer Equity Principles. Unpublished manuscript, Northwestern University, Evanston, Il. 2000
6. Blattberg, R.C., & Deighton, J. Manage Marketing by the Customer Equity Test, Harvard Business Review , 1996, (Julay-August, 134-144)

7. Blattberg, R.C., & Deighton, J., Manage Marketing by the Customer Equity Test, Harvard Business Review, 1996, Julay-August, 136-144
8. Cornelsen, J., What is Customer worth? Customer value Analyses in Relationship Marketing on the Basis of Car Buyers, Yearbook of Marketing and Consumer Research, 2003, Vol. 1.
9. Cooper R., Kaplan R. S., Measure costs Right: Make the Right Decisions, Harvard Business Review, 1988 no. 66.
10. Dowling, G.R., & Uncles, M. Do Customer Loyalty Programs Really Work?, Sloan Management Review, 1997, Summer 71-82
11. Doyle P., Value-Based Marketing. Marketing Strategies for Corporate Growth and Shareholder Value, John Wiley & Sons, Ltd, England 2000, p. 84
12. Dwyer, R.F., Customer Lifetime Valuation to Support Marketing Decision Making. Journal of Direct Marketing, 1997, 11 (4), 6-13
13. Dipak J., Siddhartha S. Singh., Customer lifetime value research in marketing: A review and future directions,
14. Doyle P., Value-Based Marketing. Marketing Strategies for Corporate Growth and Shareholder Value, John Wiley & Sons, Ltd, England 2000, s. 84
15. Grudzewski M., Hejduk I.K.: Kreowanie systemow zarzadzania wiedza podstawa osiągania przewagi konkurencyjnej współczesnych przedsiębiorstw [Creating Knowledge Management Systems – a Base for Gaining a Competitive Advantage, in]: [w:] Borowiecki R., Jaki A.: Restrukturyzacja a procesy rozwoju i kreowania wartości przedsiębiorstw [Restructuring and the Processes of Developing and Creating Firms' Value], Akademia Ekonomiczna [Cracow University of Economics], Krakow 2002, p.113
16. McCormick J. M., Rose E., Forget the 80-20 Rule, Journal of Retail Banking, 1994, vol.16, nr 2 s. 5
17. Olivier R., Whence Consumer Loyalty?, Journal of Marketing, Vol. 63 (Special Issue), 33-44
18. Otto, J., Marketing relacji, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2001, s.7
19. Pfeifer, P.E. i Carraway R.L., Modeling Customer Relationship as Markov Chains. Journal of Interaktiw Marketing, 2000, 14 (2), 43-55
20. Reinartz, W.J., & Kumar, V, On the Profitability of Long Lifetime Customers: An Empirical Investigation and Imlications for Marketing. Journal of Marketing, 64, 17-35
21. Reichheld, F.F., & Teal T., The Loyalty Effect. Boston: Harvard Business School Press, 1996
22. Schmittlein, D.C., Morrison D.C., Colombo R , Counting Your Customers: Who Are They and What Will They Do Next. Management Science, 1987, 33 (January), 1-24
23. Szymura-Tyc M., Zasoby i kompetencje marketingowe przedsiębiorstwa [Firm's Marketing Resources and Competencies], Marketing i Rynek 2001, nr5, s.7 [Marketing and the Market 2001, no.5, p.7]
24. Wojnarowska, H., Lojalność klientów jako źródło wzrostu wartości przedsiębiorstwa [Customers Loyalty as a Source of the Firm's Value] , Strategie wzrostu wartości przedsiębiorstwa. Teoria i praktyka Gospodarcza [Strategies for Increasing Firm's Value. The Theory and Economic Practice], pr. zbiorowa pod red. naukowa [Collected Papers edited by] E. Urbanczyka, Szczecin, 2004, ZN nr378 [Working Papers no 378],
25. Wojnarowska, H., Adamska, I., Proces kształtowania lojalności klientów indywidualnych [Process of Shaping the Loyalty of Individual Clients], Marketing i Rynek [Marketing and the Market], 2001, no 12

Король Б.О.,

канд. економ. наук

Національний університет водного господарства та природокористування

ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ, РІЗНОВИДИ І МОТИВИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ

Анотація

Розвинуто теоретичні основи диверсифікації, в тому числі: а) виділено ієрархічні рівні (підприємство – ринок) та її види; б) виявлено мотиви диверсифікації з позицій макроекономіки (поліпшення конкуренції), суб’єктів господарювання (зменшення ризиків і підвищення стабільноті фінансово-господарської діяльності) та споживачів (ширше задоволення потреб)

Summary

The theoretical bases diversification, including are advanced: a) the hierarchical levels (enterprise – market) and its kinds behind stages; b) the motives diversification from positions macroeconomic (improvement of a competition) are revealed, of the subjects of managing (reduction is brave also increase of stability of microeconomic activity) and the consumers (wider satisfaction of needs)

Ключові слова: інтеграція, номенклатура товарів, товарна диверсифікація виробництва, товарна диверсифікація ринку, спеціалізація, товарний асортимент

Вступ

Україна уже більше десяти років перебуває в стані перманентних ринкових трансформацій, але ѹ досі не отримала статус країни з ринковою економікою. Рівень розвитку ринкової системи визначається насамперед наближенням і досягненням досконалості конкуренції – такого типу ринку, коли є багато виробників (продавців) і споживачів (покупців). Головним напрямом досягнення досконалості конкуренції є диверсифікація господарської діяльності підприємств – розширення номенклатури та асортименту товарів. Саме завдяки диверсифікації розв'язуються такі важливі завдання: в інтересах суспільства – розвивається конкуренція і, відтак, підвищується ефективність ринкової системи; в інтересах суб’єктів підприємництва – зменшуються ризики і підвищується фінансова стабільність; для споживачів збільшується кількість альтернатив купівлі і розширюється коло задоволених потреб.

Постановка завдання

У всіх галузях економіки позначається вплив диверсифікації. Залежно від сфери діяльності диверсифікація є або стабілізаційним засобом, або ж можливим шляхом розвитку. Найзагальніше диверсифікацію можна тлумачити як розширення сфери діяльності суб’єкта господарювання, незалежно від того, до якої сфери економіки вона належить і в якому напрямку її застосовують. Таке визначення поняття знайшло відображення в наукових роботах відомих зарубіжних дослідників – І. Ансоффа [2; 22], Б. Карлофа [11], Ф. Котлер [13; 14], Г. Марковіча [23], М. Портера [19; 20], Ф. Пані [25] та інших. За останні роки з'явився цілий ряд наукових праць вітчизняних вчених, присвячених окремим питанням диверсифікації – В. Андрійчука [1], І. Бланка [4], В. Вітлінського [6], Г. Кіндрацької [12], С. Наконечного [6], А. Пересади [18] та інших.

Разом з тим, вітчизняні дослідники розглядають диверсифікацію переважно в контексті різних сторін діяльності підприємства – маркетингу, стратегічного планування, інноваційного менеджменту. Нéоднозначність в трактуваннях поняття диверсифікації виявлено при обстеженні енциклопедичних видань, словників, довідників, монографій, підручників та посібників. Тому головним завданням дослідження є уточнення понять, різновидів і мотивів диверсифікації.

Результати дослідження

Враховуючи дослідження зарубіжних і вітчизняних науковців, доцільно виділити 4 головні напрями, в межах яких досліджували питання диверсифікації за видами діяльності компаній:

- а) комерційної – при застосуванні стратегії диверсифікації суб'єкти господарювання використовують ширший спектр маркетингових складових;
- б) фінансової – з позицій “портфельної” теорії диверсифікація фінансових активів дозволяє суттєво знизити рівень несистематичного ризику;
- в) виробничої, коли при застосуванні диверсифікації суб'єкти господарювання освоюють нові товари з метою проникнення на нові ринки;
- г) корпоративний рівень діяльності або виділення одного з напрямів диверсифікації діяльності – інтеграції – створення об'єднання суб'єктів господарювання.

М. Порттер і Ф. Котлер при розгляді питань маркетингу трактують диверсифікацію [20, с. 24 – 25; 13, с. 130] як виробництво нової продукції. Це надто спрощене трактування, яке не висвітлює всіх можливих переваг і вад застосування диверсифікації.

Згідно з визначенням М. Портера [20, с. 24 – 25], стратегія диверсифікації передбачає досягнення успіху на нових ринках з новими продуктами. Характерним для багатьох маркетологів є нечітке розрізnenня стратегій диверсифікації і диференціації. Зокрема, у тому ж виданні авторства М. Портера вказано, що “...диференціація продукту чи послуги фірми полягає у пропозиції такого продукту, який сприймається в межах галузі як щось унікальне” [20, с. 54]. Переважна більшість авторів наукових публікацій певною мірою одностайна при дефініції терміну “диференціація”. Вони сходяться у тому, що при застосуванні стратегії диференціації фірма виробляє різні види одного товару, які відрізняються споживчими властивостями, стилями, використанням дистрибуторської мережі, рівнем післяпродажного сервісу тощо [10, с. 76; 7, с. 142; 17, с. 190].

Але ж створення нових продуктів з унікальними властивостями є по суті урізноманітненням. Усунуті розбіжності в трактуваннях диверсифікації і диференціації допоможуть поняття “асортимент” і “номенклатура”.

Для означення сукупності товарів, які виробляються на підприємстві чи реалізуються торговельними підприємствами, використовуються поняття “асортимент товарів” (“промисловий асортимент”, “торговельний асортимент”, “асортимент товарної групи”) і “номенклатура товарів” (“товарна номенклатура”, “номенклатура споживання”, “розгорнута номенклатура споживання”, “укрупнена номенклатура споживання”). Нижче подано їх типові визначення.

“Асортимент товарної групи – це види й різновиди товарів, що входять доожної з товарних груп” [8, с. 53].

“Асортимент товарів – набір товарів різних видів і різновидів, об'єднаних за споживчою, торговельною, виробничою чи матеріально-технічною ознакою” [21, с. 19].

“Товарний асортимент – група товарів, тісно пов’язаних між собою за ознакою подібності” [3, с. 98].

“Номенклатура споживання – систематизований перелік груп, підгруп, позицій продуктів споживання в натуральному вираженні” [9, с. 583].

“Товарна номенклатура – сукупність всіх асортиментних груп товарів і товарних одиниць, пропонованих покупцям конкретним продавцем” [3, с. 100].

На підставі таких визначень можна зробити висновок про відсутність достатньої ясності, а також наявність певної плутанини понять “асортимент” і “номенклатура”. По-перше, незрозумілим є те, чи можуть товари одного асортименту і номенклатури реалізовуватися на одному ринку. По-друге, з наведених визначень важко судити про співвідношення між “асортиментом” і “номенклатурою”: що є об’єднувальним, а що є складовим поняттям (оскільки лише в контексті можна здогадатися, що номенклатура складається з асортиментних груп товарів).

Внести ясність у співвідношення термінів “номенклатура” і “асортимент, а також їх дефініції можна в результаті поділу товарів на види (різновиди) за ознакою ринкового призначення (рис. 1).

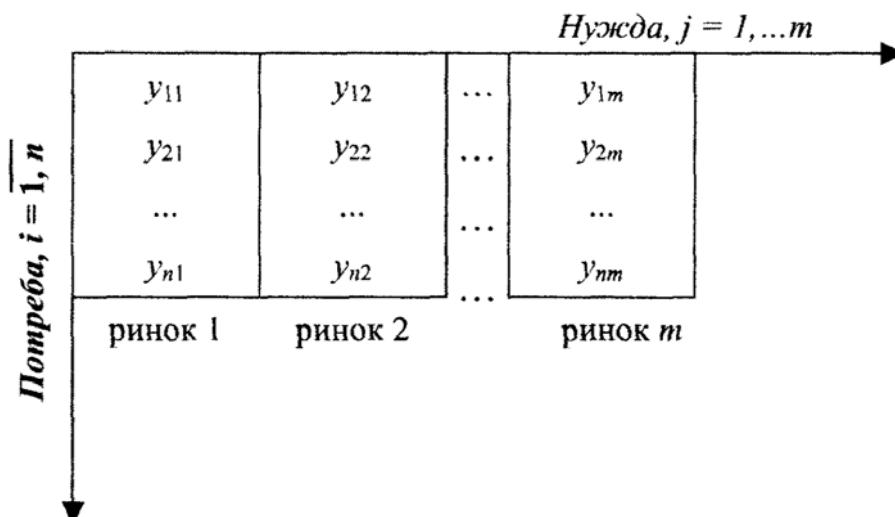


Рис. 1. Поділ товарів за ознакою ринкового призначення

У відповідності до класифікації (рис. 1) розрізняти товари пропонується на основі загальноприйнятого трактування понять “нужда” і “потреба”. В результаті появи нужди у споживачів формується j -й товарний ринок ($j = 1, \dots, m$), на якому для задоволення i -ї потреби ($i = 1, \dots, n$) реалізується y_{ij} кількість товарів (товарних груп).

Отже, для означення сукупності нужд доцільно використовувати поняття “номенклатура товарів (товарних груп)”. **Номенклатура товарів** – перелік товарів (товарних груп), призначених для реалізації на різних товарних ринках (задоволення різних нужд).

Для сукупності потреб в межах певної нужди варто використовувати термін “асортимент товарів (товарної групи)”. **Асортимент товарів (товарної групи)** – види й різновиди товарів, які характеризуються певними відмінностями споживчих властивостей, зовнішнього вигляду, якісних показників, термінів споживання, і призначенні для задоволення сукупності потреб (одної нужди) певного товарного ринку.

Тоді асортимент товарів формуватимуть взаємозамінні товари (товарні групи), які мають для продавців (постачальників, виробників), покупців ознаки однорідного (подібного, аналогічного) товару (товарної групи) за показниками взаємозамінності:

- ☒ подібність призначення, споживчих властивостей, умов використання тощо;
- ☒ подібність фізичних, технічних, експлуатаційних властивостей і характеристик, якісних показників тощо;
- ☒ наявність спільної групи споживачів товару (товарної групи);
- ☒ відсутність суттєвої різниці в цінах;
- ☒ взаємозамінність товарів (товарної групи) з точки зору їх виробництва, тобто здатності виробників запропонувати нові товари на заміну наявних.

Відповідно до наведеного поділу товарів за ринковим призначенням урізноманітнення товарів (товарних груп) для реалізації на певному товарному ринку (задоволення певної нужди) досягається з допомогою диференціації. Натомість при застосуванні диверсифікації урізноманітнюються товари і послуги, призначенні для декількох товарних ринків (задоволення різних нужд). Диференціацію товарів можна вважати одним з видів диверсифікації – так званою **однорідною товарною диверсифікацією**.

Зважаючи на виділені спільні й відмінні риси в дефініціях, задля усунення розбіжностей, слід конкретизувати поняття “диверсифікація”. На основі проведеного аналізу та узагальнення наукових підходів до сутності диверсифікації і пов’язаних з нею процесів в подальшому слід використовувати таке визначення. **Товарна диверсифікація** – урізноманітнення товарів і товарообмінних операцій.

Залежно від ієрархічного рівня у відносинах “підприємство – ринок” слід розмежовувати два взаємозв’язаних поняття: 1) **товарна диверсифікація виробництва (надалі виробнича)** –

розширення номенклатури й асортименту товарів; 2) диверсифікація товарного ринку (надалі – ринкова) – збільшення торговельних альтернатив, з одного боку, купівлі, з другого – продажу товарів.

Ринкова диверсифікація залежить від виробничої та кількості учасників ринку (виробників, посередників і споживачів). В свою чергу, з метою зменшення диверсифікованих ризиків і стабілізації фінансово-господарської діяльності підприємства диверсифікують (окрім товарів): джерела і умови постачання засобів виробництва, нематеріальні активи, канали розподілу і способи стимулювання продукції тощо (рис. 2).



Рис. 2. Класифікація видів диверсифікації

Кожний клас продукції проходить певний цикл споживання і використання – життєвий цикл попиту. Рано чи пізно на зміну даному прийдуть інші класи продукції зі значно кращим співвідношенням “ціна-якість”. Це є одним з пояснень падіння норми прибутковості в традиційному виробництві [25, р. 139]. Фірмам, аби зберегти свої конкурентні позиції, доводиться шукати інші галузі для капіталовкладень за допомогою диверсифікації. Тому одним з мотивів вибору виробниками диверсифікації як головного фактора розвитку вважають зниження рентабельності виробництва традиційної продукції.

Можна знайти чимало інших мотивів, які спонукають фірми диверсифікуватися. Все залежить від специфіки підприємства, рівня кваліфікації керівних кадрів, ступеня усвідомлення методу вирішення певного питання з допомогою диверсифікації, місії і стратегії розвитку, маркетингової концепції виробництва, антимонопольного законодавства в країні і т. ін.

У наукових виданнях даються загальні рекомендації щодо застосування диверсифікації. Як зазначають А. Пересада [18, с. 102], Е. Нікбахт, А. Гроппеллі [16], "...з допомогою диверсифікації можна зменшити тільки несистематичний (неринковий) ризик. Систематичний (загальноринковий) ризик не можна усунути за допомогою диверсифікації". Даються також рекомендації (див. рис. 3) про оптимальне співвідношення між складовими портфеля: "...рекомендується обмежувати інвестиції у певний вид цінних паперів у розмірі 10% загальної вартості вкладень" Є. Брігтем [5]. З цим можна погодитися частково, оскільки таке твердження може стосуватися лише цінних паперів ("портфельна" теорія).

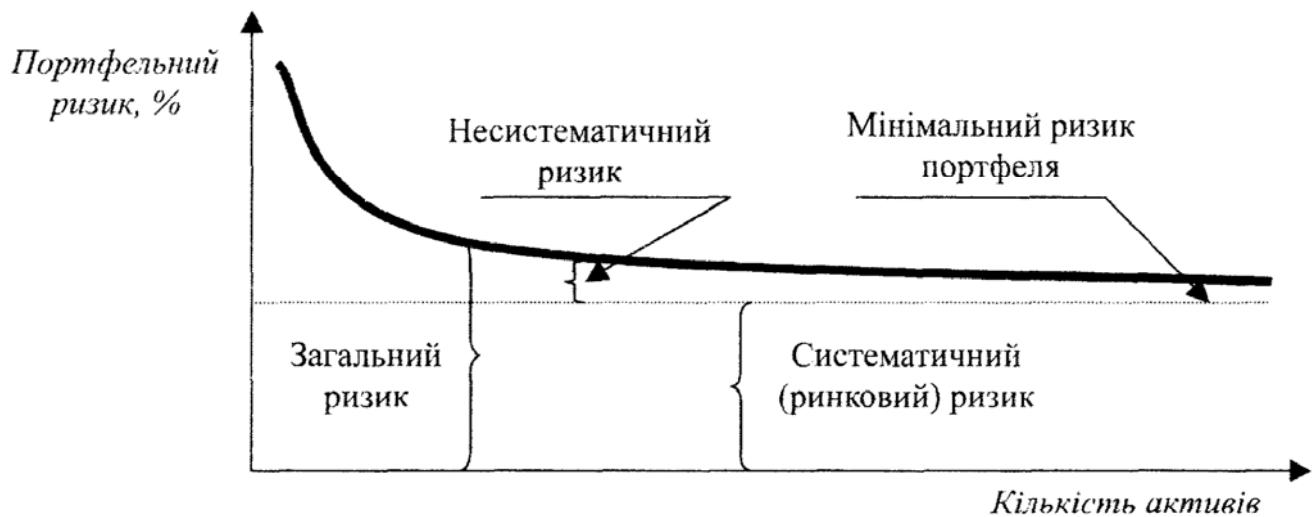


Рис. 3. Вплив диверсифікації портфеля на його загальний ризик

Позитивними результатами вдалої диверсифікації можуть бути: вирівнювання коливань кон'юнктури і, як наслідок, стабілізація економічних результатів, проникнення в нові прибутковіші сфери діяльності, ширші можливості для ефективного використання виробничих потужностей тощо. Можливими негативними моментами застосування диверсифікації можуть бути: недоотримання надприбутків в найближчому майбутньому, втрата переваг спеціалізації фірми внаслідок суттєвого зростання собівартості одиниці продукції при додаткових витратах на освоєння продукції, перевищення витрат на диверсифікацію в порівнянні з альтернативними варіантами витрат того ж таки страхування чи резервування коштів і т. ін. Тому виникає потреба уточнити умови і мотиви, які спонукають підприємців диверсифікувати своє виробництво (див. рис. 4).

МОТИВИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ				
Стратегічні	Техніко-технологічні	Економічні	Фінансові	Соціальні
1. Пристосування до кон'юнктури ринку. 2. Страхування ризиків і впевненість у майбутньому підприємства. 3. Більші можливості для отримання державного замовлення.	1. Збереження виробничого потенціалу і намагання якнайповніше використати наявний потенціал. 2. Альтернативні варіанти використання сировини і дотримання графіка постачання сировини. 3. Можливість використовувати передові технології.	1. Перенакопичення капіталу в традиційних галузях і пошук нових сфер капіталоінвестицій. 2. Збереження цілісності виробничого ланцюга і налагодження тривалих зв'язків з постачальниками і споживачами. 3. Заощаджувальна політика.	1. Розподіл ризиків між складовими портфеля з огляду на нестабільність зовнішнього середовища. 2. Фінансова стабільність або різке зростання фінансових показників.	1. Збереження робочих місць. 2. Збереження управлінських кадрів. 3. Повніше задоволення нових потреб. 4. Більші можливості для проведення інноваційної політики. 5. Сприяння людському розвитку.

Рис. 4. Мотиви диверсифікації

Головними серед мотивів диверсифікації є мотиви *стратегічного* плану. Диверсифікація завдяки розширенню асортименту товарів дозволяє краще пристосуватися до ринкових умов, а саме: швидко переорієнтувати наявне виробництво відповідно до нових потреб [25],

р. 139]. Адже відомо, що налагодження випуску нового продукту вимагає значних інвестицій, хоча при розширенні асортименту товарів можна частково втратити ефект масштабності виробництва від спеціалізації.

Разом з тим, запровадження диверсифікації тягне за собою певні загрози, звідси – ряд негативних наслідків. По-перше, при диверсифікації може знижуватися рівень конкуренції на окремих товарних ринках за умови, що відбувається інтеграція з конкурентами, які виготовляють аналогічну продукцію. По-друге, оскільки застосування диверсифікації супроводжується урізноманітненням товарів, то, як правило, використовується універсальне технологічне устаткування низької продуктивності. По-третє, на освоєння нових видів продукції потрібні додаткові витрати, що може знизити ефективність диверсифікації. Тому, перш ніж прийняти рішення про диверсифікацію, необхідно зважити всі переваги і недоліки від її застосування.

Ще одним важливим мотивом диверсифікації діяльності є страхування ризиків, пов'язаних з нестабільністю зовнішнього середовища, а саме: нестабільністю попиту на єдиний вид продукції, що виробляється даним підприємством.

Згідно з “портфельною” теорією, якщо коливання асинхронні, то особі, яка приймає рішення, завжди вигідно обирати ті складові портфеля, в яких парний коефіцієнт кореляції прямує до -1 [6].

При формуванні ефективного портфеля досить сумнівним є вибір критеріїв середньоквадратичного відхилення (ризику) і середньоочікуваного прибутку (зиску) як головних. Таке виправдано лише в окремих випадках. Адже очікуваний спад прибутковості портфеля (m_r) при переході з т. C до т. A (див. рис. 5, б) можна перекрити резервуванням активів при переході з т. B у т. C або ж шляхом страхування ймовірних ризиків.

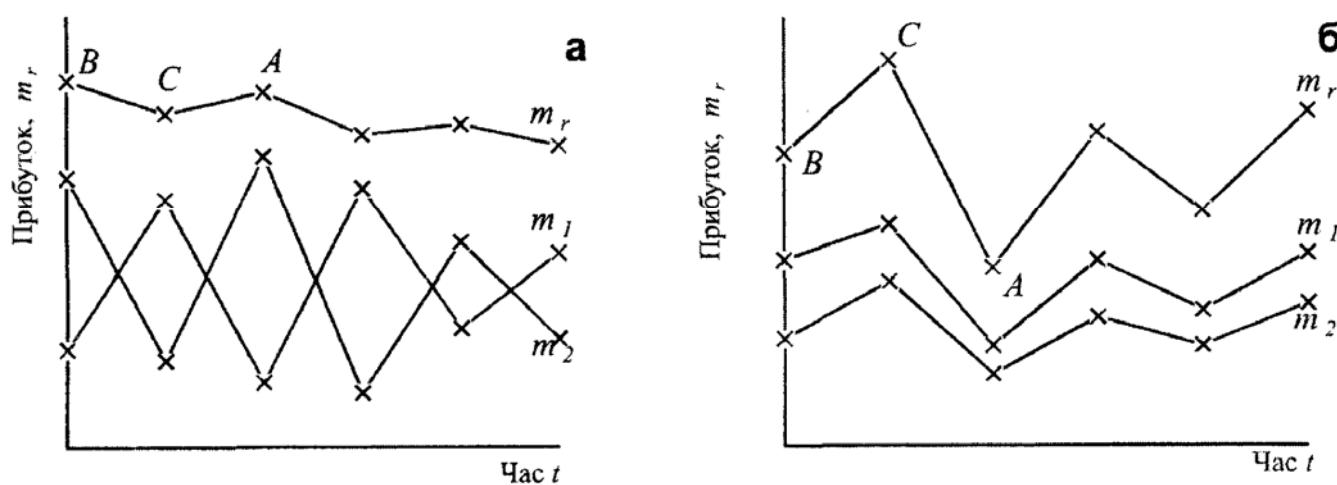


Рис. 5. Показники загального економічного ефекту (прибутку, доходу) активів m_1 і m_2 в часі t за умов: а) асинхронних коливань; б) синхронних коливань

Перш ніж диверсифікувати, треба з'ясувати доцільність цього, тобто порівняти приріст позитивного економічного ефекту від диверсифікації і витрати на проведення її, зокрема диверсифікації номенклатури продукції. Крім того, диверсифікація напрямків діяльності дає більшу ймовірність дістати державне замовлення на виготовлення певного обсягу продукції чи виконання певних робіт. Ще одним стратегічним мотивом до диверсифікації за умови дотримання принципу асинхронності коливань вважають протидію коливанням ринкової кон'юнктури (див. рис. 5) [5; 6, с. 139].

На виділення в окрему групу заслуговують *техніко-технологічні* мотиви. Одним з них є збереження виробничого потенціалу і намагання якнайповніше використати наявний потенціал. При великих коливаннях попиту на вироблену продукцію, особливо із затяжними спадами, досить проблематично використовувати, а в період зростання попиту – нарощувати виробничі потужності і ліквідовувати вузькі місця. Тому для ефективного використан-

ня наявного парку устаткування важливо мати стабільний попит на всю продукцію. Принцип асинхронності коливань дозволяє перекрити спад попиту на одні види продукції зростанням випуску інших видів продукції, на які в даний час є посилений попит.

З розвитком диверсифікації з'являються альтернативні варіанти використання сировинних ресурсів. Відповідно, є можливість диверсифікації постачальників – зменшити залежність від одного джерела постачання і знизити несистематичний ризик [15, с. 149]. При цьому виникають ширші можливості дотримуватися безперебійного графіка постачання сировини, комплектуючих і напівфабрикатів. Крім того, завдяки маніпулюванню виробничою програмою можна досягнути як найповнішого використання всіх видів ресурсів: матеріально-сировинних, фінансових, людських.

Витрати на впровадження нових технологій (вартість придбання, витрати на встановлення і демонтаж старого устаткування) до певного моменту перевищують економічний ефект від їх використання порівняно з наявними. Відповідно, ще одним позитивним моментом диверсифікації є можливість використовувати передові технології у виробництві нових видів продукції.

До економічних мотивів належать такі:

- ❑ перенакопичення капіталу в традиційних галузях і пошук нових сфер для капіталовкладень;
- ❑ збереження цілісності виробничого ланцюга і налагодження тривалих зв'язків з постачальниками і споживачами готової продукції;
- ❑ можливість проведення гнучкої заощаджувальної політики.

Фінансовими мотивами, які спонукають підприємців до диверсифікації, є розподіл можливих ризиків між активами з огляду на нестабільність зовнішнього середовища. Проте є певні застереження стосовно диверсифікації, зокрема з погляду використання фінансів: диверсифікація недоцільна, коли є стабільний попит і точні прогнози стосовно збереження також тенденції у майбутньому (наприклад, кількарічне державне замовлення великих обсягів, особливо ж коли підприємець несхильний ризикувати і проникати у нові сфери діяльності). Залежно від мети керівництва фірми за допомогою диверсифікації можна суттєво підвищити фінансові показники чи, навпаки, їх стабілізувати протягом певного періоду часу.

Найважливішими і найпомітнішими мотивами диверсифікації для суспільства є *соціальні* мотиви: завдяки стабілізації обсягів реалізації відпадає потреба у скороченні робочих місць, зберігаються кваліфіковані керівні кадри. Внаслідок переходу від монопродуктового середовища до ринку досконалої конкуренції знижуються ціни на продукцію, повніше задовільняються потреби споживачів, стимулюється розвиток науково-технічного прогресу, проведення інноваційної політики, фірми переорієнтовуються на соціально-маркетингову концепцію виробництва.

Якщо розглядати окреме підприємство, то його входження в об'єднання є не чим іншим як інтеграцією (злиттям) [5, с. 867]. В той же час сукупність підприємств – учасників об'єднання – можна вважати результатом диверсифікації, але об'єктом диверсифікації вже буде дане об'єднання підприємств. При цьому як інтеграцію, так і диверсифікацію варто розглядати в двох аспектах: на мікрорівні і макрорівні (див. рис. 6).

Висновки

1. На основі узагальнення наявних наукових поглядів конкретизовано понятійний апарат диверсифікації, зокрема один з її видів: товарна диверсифікація – це урізноманітнення товарів і товарообмінних операцій.

Стосовно товарів виробничого й індивідуального призначення, які придбаває, виробляє чи продає окремий суб'єкт господарювання, варто використовувати таке трактування. Товарна диверсифікація виробництва – урізноманітнення товарів і послуг окремим суб'єктом господарювання. Для означення урізноманітнення товарів і послуг в межах певного ринку (ринків) варто використовувати поняття “товарна диверсифікація ринку”.

2. В контексті таких визначень доцільно класифікувати види диверсифікації: а) за видами активів – товарна і фінансова; б) за стадіями кругообороту виробничого капіталу – по-

тачання, виробництва і збуту; в) за видами інтеграції господарської діяльності – вертикальна, горизонтальна і конгломератна.

ОКРЕМЕ ПІДПРИЄМСТВО (МІКРОРІВЕНЬ)

Диверсифікація		Інтеграція	
<p>ПЕРЕВАГИ Безпосередні</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Стабілізація коливань економічних показників. 2. Різке зростання фінансових показників (при орієнтації на короткострокову перспективу). 3. Повніше використання ресурсів. Непрямі <ul style="list-style-type: none"> 1. Краще завантаження виробничих потужностей. 2. Ширші можливості для отримання державного замовлення. 3. Можливість використовувати передові технології. 		<p>ВАДИ Безпосередні</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Можливе зростання собівартості. 2. Підвищується складність управління організацією. 3. Високі вхідні бар'єри на ринок. Непрямі <ul style="list-style-type: none"> 1. Додаткові витрати на проведення інноваційної діяльності. 2. Ризик не-сприйняття споживачами товарів диверсифікованої фірми. 3. Труднощі використання спеціалізованого устаткування 	
<p>ПЕРЕВАГИ Безпосередні</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Поєднання переваг спеціалізації і диверсифікації (низькі витрати з мінімізацією ризику). 2. Можливість отримання послуг консалтингового характеру. 3. Зменшення кількості конкурентів. 4. Проведення узгодженої спільної діяльності. 		<p>ВАДИ Безпосередні</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Повна чи часткова втрата самостійності учасників об'єднання. 2. Непорозуміння стосовно участі в економічних результатах діяльності об'єднання. 3. Обмеження антимонопольного законодавства. Непрямі <ul style="list-style-type: none"> 1. Недосконалість законодавства щодо регламентації взаємовідносин. 2. Можлива втрата комерційних таємниць учасника об'єднання. 	

СУСПІЛЬСТВО (МАКРОРІВЕНЬ)

Диверсифікація		Інтеграція	
<p>ПЕРЕВАГИ Безпосередні</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Створення конкурентного середовища. 2. Повніше задоволення суспільних потреб. Непрямі <ul style="list-style-type: none"> 1. Винайдення засобів вирішення глобальних проблем людства. 2. Рівномірний розвиток галузей суспільного виробництва. 		<p>ВАДИ Безпосередні</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Втрата переваг спеціалізації (масштабу виробництва). 2. Розпорощення коштів і малоефективні виробництва. Непрямі <ul style="list-style-type: none"> 1. Втрата конкурентних переваг національної економіки на світовому ринку. 2. Ризик постійного перебування національної економіки на стадії впровадження життєвого циклу товарів. 	
<p>ПЕРЕВАГИ Безпосередні</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Підвищення конкурентного статусу національної економіки. 2. Низькі ціни і ширша доступність товарів. 3. Рівномірний розподіл капіталів між галузями економіки. 		<p>ВАДИ Безпосередні</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Монополізація ринків. 2. “Ворожі” злиття і поглинання дрібніших фірм. Непрямі <ul style="list-style-type: none"> 1. Залежність національної економіки від діяльності окремих об'єднань. 2. Перепони в розвитку малого підприємництва. 3. Лобіювання законотворчих процесів. 	

Рис. 6. Переваги і вади диверсифікації й інтеграції з позицій окремого підприємства і суспільства

3. Товарна диверсифікація виробництва сприятиме розвитку конкуренції на всіх товарних ринках, якщо всі суб'єкти ринку диверсифікуватимуть своє виробництво і дотримува-

тиметься рівність їх умов постачання, виробництва, маркетингу (в першу чергу – однаковий рівень цін і споживчих властивостей товарів), входу/виходу з ринку, відсутність проявів недобросовісної конкуренції і змов між ними.

Література

1. Андрійчук В., Бауер Л. Менеджмент: прийняття рішень і ризик. – К.: КНЕУ, 1998. 316 с.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия /Пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб: Издательство “Питер”, 1999. – 416 с.
3. Басовский Л.Е. Маркетинг: Курс лекций. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 219 с.
4. Бланк И.А. Торговый менеджмент. К.: Украинско-Финский институт менеджмента и бизнеса, 1997. 408 с.
5. Брігхем Євген. Основи фінансового менеджменту: Пер. з англ. К.: Молодь, 1997. – 1000 с.
6. Вітлінський В.В., Наконечний С.І. Ризик у менеджменті. К.: ТОВ “Борисфен-М”, 1996. – 336 с.
7. Гаркавенко С.С. Маркетинг: Підручник для вузів. К.: Лібра, 1998. 384 с.
8. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1/ Редкол.: ... С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2000. – 864 с.
9. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 2/ Редкол.: ... С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2000. – 848 с.
10. Економічний словник-довідник: За ред. док. екон. наук, проф. Мочерного. К.: Феміна, 1995. 368 с.
11. Карлоф Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы: Пер. с англ. М.: Экономика, 1991. – 239 с.
12. Г.І. Кіндрацька. Основи стратегічного менеджменту: Навч. посібник. Львів: Кінтратрі ЛТД, 2000. 264 с.
13. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент /Пер. с англ. под ред. О. А. Третьяк, Л. А. Волковой, Ю. Н. Каптуревского. – СПб: Издательство “Питер”, 1999. – 896 с.
14. Котлер Ф. Основы маркетинга. Пер. с англ. – М.: “Ростинтэр”, 1996. – 704 с.
15. Международный менеджмент / Под ред. С.Э. Пивоварова, Д.И. Барканя, Л.С. Тарасевича, А.И. Майзеля. СПб: Издательство “Питер”, 2000. 624 с.
16. Нікбахт Е., Гроппеллі А.Фінанси / Пер. з англ. В.Ф. Овсієнка та В.Я. Мусієнка; К.: Основи, 1993. – 383 с.
17. Ноздрева Р.Б., Цыгичко Л.И. Маркетинг: как побеждать на рынке. М.: Финансы и статистика, 1991. 304 с.
18. Пересада А.А. Інвестиційний процес в Україні. К.: “Видавництво Лібра” ТОВ, 1998. 392 с.
19. Порттер, Майкл, Э. Конкуренция.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом “Вильямс”, 2002. – 496 с.
20. Порттер Майкл Е. Стратегія конкуренції / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський – К.: Основи, 1998. – 390 с.
21. Товароведение и организация непродовольственными товарами: Учеб. для нач. проф. образования / Под. ред. АН. Неверова, Т.И. Чалых. – М.: ИРПО; Изд. центр “Академия”, 2000. – 464 с.
22. Ansoff, H.I. Corporate Strategy, an Analytic Approach to Business Policy for Growth and Expansion.
23. Markowitz H.M. Portfolio selection // Journal of Finance. 1952. March. P. 77-91.
24. Nowakowski M. Konstrukcja i zarzadzanie portfelem akcji z uwzglednieniem problemu «krotkiej sprzedazy». Radom Politechnika Radomska im. Kazimierza Pulaskiego w Radomiu, 1998.
25. Pagny F., La strategie des produits dans l'entreprise (Dunod, Paris, 1972).

Язвінська Н. В

Національний технічний університет України «КПІ»

ОЦІНКА МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація

В статті запропоновано механізм, який дозволяє оцінити об'єктивний рівень міжнародної конкурентоспроможності підприємства; визначити фактори, за рахунок яких підприємство може посилити свої ринкові позиції; прогнозувати динаміку конкурентоспроможності підприємства і його конкурентів; створити підстави майбутньої сильної конкурентної позиції підприємства.

Summary

In this article we propose a procedure, which allows evaluate objective level of international competitive ability of enterprise, determine factors for strengthening of enterprise marketing positions, forecast dynamic of the competitive ability for enterprise and its business rivals, create basis for future strength competitive position for enterprise.

Ключові слова: міжнародна конкурентоспроможність підприємства, оцінка міжнародної конкурентоспроможності підприємства, конкурентні переваги, джерела конкурентних переваг, international competitive ability of enterprise, evaluation of international competitive ability of enterprise, enterprise competitive advantages, sources of enterprise competitive advantages.

Вступ

Будь-яка компанія прагне досягнення стійкої конкурентної позиції на ринку. Стійкою конкурентною позицією на ринку може вважатися така позиція, яка убезпечує компанію від дій конкурентів. Розробка конкурентної стратегії, яка б дозволила компанії досягти такої позиції на міжнародному ринку базується на можливості оцінити поточний рівень міжнародної конкурентоспроможності підприємства. Саме ця оцінка є відправною точкою для побудови ефективної конкурентної стратегії підприємства, реалізація якої дозволяє цьому підприємству зняти вигідну конкурентну позицію та забезпечити її стійкість, що є необхідними умовами оптимального подальшого розвитку цього підприємства на міжнародному ринку — посилення його ринкових позицій та підвищення його ринкової сили.

Багато науковців намагалося визначити умови конкурентоспроможності підприємства проте отримані результати значною мірою різняться між собою. Так А.П. Градов вбачає передумови конкурентоспроможності підприємства в наявності у нього порівняльних переваг перед конкурентами [4], а Р.А. Фатхутдинов визначає конкурентоспроможність підприємства конкурентоспроможністю товарів, які воно виробляє [3]. Прихильники ринково-орієнтованого підходу визначають конкурентоспроможність як можливість дотримання умов, що забезпечують успіх в конкурентній боротьбі, вихід на нові ринки збуту, тощо [2].

Ряд західних науковців пропонують в якості критерію конкурентоспроможності підприємства розглядати ступінь інноваційності використовуваних цим підприємством технологій [7], або випередження конкурентів за будь-якими компетенціями підприємства — технологічними, стратегічними, особливостями у плануванні, маркетинговій діяльності (чи її частинах) чи в роботі персоналу [8].

Цікавою є західна модель неоднорідності компанії, згідно якої конкурентоспроможність компанії утворюється завдяки вдалому поєднанню базових та інституціональних (таких, що дозволяють завоювати популярність) ресурсів [6].

Цінні рекомендації щодо побудови міжнародної конкурентоспроможності компанії надає

Майкл Портер [1].

Різноманітність поглядів та підходів до визначення конкурентоспроможності підприємства певним чином визначається багатоаспектистю цього поняття, проте це зумовлює те, що на сьогоднішній день не існує зручної, придатної до практичного використання методики визначення інтегральної оцінки конкурентоспроможності підприємства на внутрішньому та зовнішніх ринках.

В сьогоднішніх умовах всеобщої глобалізація набуття підприємствами міжнародної конкурентоспроможності є пріоритетною задачею. Швидкий зрост ваги та динамічний розвиток глобальних галузей, які мають єдине поле конкуренції по всьому світі, збільшують актуальність дослідження міжнародної конкурентоспроможності підприємств та шляхів її створення та підвищення. Саме в таких галузях отримання конкурентної переваги знаходить особливо важливий зміст в зв'язку з можливістю його всесвітнього застосування. Підприємства таких галузей першочергово потребують розробки не просто конкурентної стратегії, а глобальної конкурентної стратегії, тобто знаходження і впровадження єдиного підходу до продажу товару в багатьох країнах та випередження конкурентів з дуже різноманітними стартовими можливостями.

Основою для розробки такої стратегії є визначення поточного рівня міжнародної конкурентоспроможності підприємства, аналіз його динаміки та виділення стійких конкурентних переваг підприємства на яких можна будувати стратегію, та чинників, що складають загрозу для майбутньої конкурентоспроможності підприємства та потребують корекції. Розробка ефективної міжнародної конкурентної стратегії підприємства базується на можливості об'єктивної оцінки та аналізу рівня його міжнародної конкурентоспроможності.

Постановка завдання

Таким чином, метою даної статті є запропонувати методику, яка дозволяє провести аналіз міжнародної конкурентоспроможності будь-якого українського підприємства розробника програмного забезпечення; оцінити об'єктивний рівень його міжнародної конкурентоспроможності; визначити його стійкі конкурентні переваги, за рахунок використання яких підприємство може посилити свої ринкові позиції; прогнозувати динаміку конкурентоспроможності підприємства і його конкурентів; створити майбутні стійкі конкурентні переваги задля підтримання сильної конкурентної позиції підприємства.

Результати

Аналіз існуючих підходів до оцінки та створення конкурентоспроможності підприємства, проведений дослідження та синтез отриманих результатів дозволили визначити наступне. Конкурентоспроможність підприємства базується на конкурентних перевагах підприємства та вмінні їх використовувати для посилення ринкових позицій підприємства.

Конкурентні переваги підприємства є джерелом розробки та результатом реалізації конкурентної стратегії підприємства. Саме сукупність конкурентних переваг підприємства визначає свободу його ринкових та конкурентних дій, а отже обумовлює можливості варіювання конкурентної поведінки даного підприємства задля отримання максимального ефекту. В свою чергу, одною зі складових даного ефекту є посилення існуючих та створення нових переваг над конкурентами – конкурентних переваг. Таким чином конкурентні переваги підприємства є вихідною умовою, а їх примноження (не лише в кількісному, але й в якісному плані) – критерієм успішності прибуткового функціонування даного підприємства.

Розглянемо детальніше природу конкурентних переваг та джерела, з яких можна створювати конкурентні переваги.

Як показано раніше, сукупність конкурентних переваг підприємства існує у часі та управляється підприємством безперервно. Тож конкурентні переваги можна розглядати як поточні, тобто ті, які є на даний момент часу у підприємства та майбутні – які підприємство планує отримати на певний момент часу у майбутньому.

З іншого боку конкурентні переваги підприємства можна розглядати як конкурентні переваги товару, який виробляє дане підприємство та конкурентні переваги власне самого

підприємства. Конкурентні переваги товару базуються на його властивостях, які сприймаються споживачем.

Конкурентні переваги власне підприємства мають зовнішні та внутрішні джерела. Зовнішні конкурентні переваги підприємства включають зовнішні можливості для даного підприємства, переваги галузей в яких працює дане підприємство та переваги країни в якій базується дане підприємство. Зовнішні можливості підприємства формуються під дією зовнішніх факторів маркетингового середовища і можуть проявлятися у вигляді законодавчих, правових, регуляторних, загальноекономічних та інших. Переваги галузей в яких працює підприємство базуються на різних темпах розвитку та середніх нормах прибутковості у різних галузях, різному ставленні до різних технологій, підвищенні або зниженні ступеню затребуваності продукції тої чи іншої галузі тощо. Переваги країни базування підприємства можуть проявлятися як насамперед на зовнішніх так і на внутрішніх ринках.

Внутрішні переваги власне підприємства містять внутрішні можливості підприємства, компетенції та know-how підприємства а також його ресурси. Внутрішні можливості підприємства можуть обумовлюватися наявністю та використанням насамперед організаційного, менеджерального, технологічного потенціалу підприємства.

На основі описаного вище визначено набір характеристик за якими можна оцінити рівень міжнародної конкурентоспроможності підприємства розробника програмного забезпечення. До набору цих характеристик входять характеристики: конкурентоспроможності товару; зовнішні можливості підприємства, що складаються з зовнішніх можливостей власне підприємства, можливостей галузі та можливостей країни базування підприємства; внутрішні можливості підприємства, що складаються з організаційних, менеджеральних, технологічних, фінансових, операційних, спеціальних можливостей, компетенцій та ресурсів підприємства.

Відібрани характеристики складають множину джерел конкурентних переваг підприємства розробника програмного забезпечення. В ході проведення оцінки з цієї множини буде виділено множину конкурентних переваг підприємства, а з останньої – множину стійких конкурентних переваг підприємства.

Стійкою конкурентною перевагою компанії вважається унікальна перевага цієї компанії над конкурентами. Стійка конкурентна перевага є недосяжною для конкурентів, тобто вона не може бути повторена конкурентами, скопійована або чимось замінена. Згідно формального визначення введеного Ніколем Хоффманом [9] – стійкі конкурентні переваги – це тривалі вигоди від застосування певної унікальної, утворюючої цінність, стратегії, яка одночасно не може бути застосована жодним з дійсних або потенційних конкурентів через неможливість продублювати вигоди від цієї стратегії.

Оцінка проводиться шляхом порівняння з найближчими конкурентами. Кількість конкурентів відібраних для порівняння (тобто врахованих) та взятих до уваги характеристик з множини джерел конкурентних переваг безпосередньо впливає на розмірність обчислень та на точність оцінки.

Припустимо відібрано n характеристик, які утворюють множину джерел конкурентоспроможності компанії даної галузі та m конкурентів даної компанії на міжнародному ринку.

На першому кроці обчислень оцінки за відібраними характеристиками складаються наступні вектори:

- ✓ Вектор образу еталону X , $i = 1..n$ (“еталон” = “ідеальний товар” + “ідеальна компанія”). На основі опитування споживачів та експертів кожній з характеристик присвоюється значення, яке найбільш бажане.
- ✓ Вектори об’єктивних значень характеристик O , $i = 1..n$. На основі дослідження реальних характеристик з множини джерел конкурентних переваг.
- ✓ Вектори суб’єктивних значень характеристик C , $i = 1..n$. Суб’єктивним значенням характеристики вважається те, як споживач сприймає дану характеристику. Вектор суб’єктивних значень також формується на основі опитувань споживача.
- ✓ Вектор вагових коефіцієнтів W , $i = 1..n$. Він відображує важливістьожної з відібраних характеристик. Сума координат цього вектору традиційно дорівнює 1.

Отримуємо наступну матрицю значень:

Характе- ристики	W	X	O₁	C₁	O_j	C_j	O_m	C_m
1										
2										
3										
...										
i										
...										
n										

W – вектор вагових коефіцієнтів характеристик

X – еталонний вектор

O_j – вектор об'єктивних значень характеристик j товару

C_j – вектор суб'єктивних значень характеристик j товару

Дану матрицю впорядковуємо таким чином, щоб вектори **O₁**, **C₁** відповідали нашій компанії. Тобто з m оцінюваних компаній-конкурентів перший – наша компанія. j=1..m, j=1 – це наша компанія, j=2..m – це наші конкуренти.

На другому кроці на основі побудованих векторів **X**, **O_j**, **C_j** визначаються вектори об'єктивних та суб'єктивних абсолютних відхилень характеристик кожного товару **O_j** та **C_j** відповідно.

$$\epsilon O_j = [\epsilon O_{ji}], i=1..n; \quad \epsilon C_j = [\epsilon C_{ji}], i=1..n;$$

Координати цих векторів (ϵO_{ji} та ϵC_{ji}) показують на скільки реальні характеристики відрізняється від відповідних характеристик еталону, і як наслідок – в яку сторону (вказує знак відповідної координати векторів відхилень) і на скільки слід корегувати реальну характеристику. Координати цих векторів вираховуються наступним чином:

$$\epsilon O_{ji} = (o_i - x_i) / (x_i + o_i); \quad \epsilon C_{ji} = (c_i - x_i) / (x_i + o_i);$$

В окремих випадках надлишковий ресурс (значення характеристики краше за значення еталону) може розглядатися як додаткова перевага. А конкурентний потенціал в такому випадку буде обумовлюватися існуючими конкурентними перевагами та вивільненою “циною” скорегованого надлишкового ресурсу.

На третьому кроці на основі побудованих векторів **W**, ϵO_j та ϵC_j визначаємо інтегральні оцінки конкурентної уразливості компаній I^O_j та I^C_j (інтегральна оцінка об'єктивної конкурентної уразливості компаній та інтегральна оцінка суб'єктивної конкурентної уразливості компаній відповідно). Вони вираховуються наступним чином:

$$I_J^O = \sum_{i=1..n} W_i | \epsilon O_{ij} | \quad I_J^C = \sum_{i=1..n} W_i | \epsilon C_{ij} |$$

Оцінки конкурентної уразливості компаній є оберненими показниками конкурентоспроможності компанії. Відповідно, чим менше значення оцінки конкурентної уразливості компанії, тим сильніша її конкурентоспроможність. Отже компанія яка має найменші показники конкурентної уразливості є найконкурентоспроможнішою на ринку.

За інтегральними оцінками конкурентної уразливості можна визначити:

1. Компанію–лідера.
2. Розстановку конкурентних сил компаній.
3. Конкурентів, які займають сильніші конкурентні позиції за нашу компанію.
4. Найближче коло конкурентів.

На четвертому кроці на основі побудованих векторів ϵO_j та ϵC_j будуємо матриці v^O , v^C

розмірністю $i \times 2$ наступним чином.

Для v^O :

$$\forall i = 1..n, v_{i1} = 1; v_{i2} = \varepsilon_{il}^o, \forall j = 2..m: |\varepsilon_{il}^o| < |\varepsilon_{ij}^o|$$

$$v_{il} = 0; v_{i2} = \min |\varepsilon_{ij}^o| - |\varepsilon_{il}^o|, \forall j = 2..m: |\varepsilon_{il}^o| \geq |\varepsilon_{ij}^o|$$

Для v^C – аналогічно.

Таким чином, кожен рядок матриці задається двома координатами, перша з яких визначає статус другої. Якщо перша координата дорівнює 1, то друга координаті відображує відхилення від еталону характеристики, за якою наша компанія має конкурентну перевагу. Якщо перша координата дорівнює 0, то друга координата відображує відхилення відповідної оцінки нашої компанії від найкращого значення даної оцінки.

Разом з побудовою матриці V отримуємо множину конкурентних переваг нашої компанії. До неї входять такі характеристики і, для яких відповідні $v_{i1} = 1$.

Вирахуємо суму вагових коефіцієнтів конкурентних переваг нашої компанії.

$$\gamma = \sum_{i: v_{i1}=1} W_i; \gamma \in (0,1)$$

Вирахувавши γ можна сказати чи маємо ми переваги за найважливішими характеристиками, тобто чи маємо ми якісну сумарну конкурентну перевагу, чи рівень нашої конкурентоспроможності визначається в першу чергу кількісними перевагами.

Цей висновок дає нам змогу визначитися інтенсивним чи екстенсивним шляхом розвитку прямує наша компанія, а отже спрогнозувати її потенціал конкурентоспроможності в довгостроковому періоді.

На п'ятому кроці будуємо множину стійких конкурентних переваг. Для цього визначену на кроці 4 множину конкурентних переваг нашої компанії перевіряємо за критеріями нездатності до імітації, копіювання, заміни. Використовуючи метод експертних оцінок отримаємо періоди виконання критеріїв дляожної з конкурентних переваг. Мінімальний з них буде періодом на який дана множина конкурентних переваг є стійкою.

Висновки

Таким чином побудована оцінка міжнародної конкурентоспроможності підприємства розробника програмного забезпечення дозволяє визначитися з розстановкою конкурентних сил на ринку та їх динамікою, оцінити рівень міжнародної конкурентоспроможності підприємства, оцінити стійкість його ринкової позиції, та часовий період на який ця позиція є “сталою”. В ході проведення оцінки чітко визначаються характеристики підприємства та товару, на яких базуються конкурентні переваги даного підприємства, а також стають наявними слабкі місця, що стоять на перешкоді збільшення конкурентоспроможності підприємства. При детальному аналізі в ході проведення оцінки за даною методикою також можуть бути відшукані нові можливості для посилення міжнародної конкурентоспроможності підприємства та забезпечення підприємству стійкої конкурентної позиції на ринку.

На практиці періодичність проведення оцінки міжнародної конкурентоспроможності підприємства за даною методикою визначається періодом “стійкості” множини конкурентних переваг, який визначається на п'ятому кроці побудови оцінки. Також підприємство саме визначає які з запропонованих характеристик з множини джерел конкурентних переваг використати для оцінки та з скількома і якими компаніями конкурентами проводити порівняння. Ці параметри безпосередньо впливають на точність оцінки та на розмірність обчислень, які виконуються в ході побудови оцінки.

Для полегшення виконання обчислень та збільшення можливостей використання даного методу оцінки міжнародної конкурентоспроможності підприємств на практиці він може бути автоматизований.

Література

1. Портер М. “Международная конкуренция” М.: Международные отношения 1993
2. Нестеренко И. Факторы, определяющие конкурентоспособность предприятия // Предпринимательство, хозяйство и право, 1997. - №12. –с.39 – 42
3. Фатхутдинов Р.А. Менеджмент конкурентоспособности товара.- М.. 1995
- 4_Зкономическая стратегия фирмы: Учеб. Пособие/ Под ред. АЛ. Градова -СПб,:Специалист, 2000
5. Омельяненко Т.В. Конкурентоспроможність фірми:парадигми ХХ сторіччя та Їхня діалектика в умовах вітчизняного бізнес-середовища // Стратегія економічного розвитку України: Наук. зб. Вип. 4. - К,: КНЕУ, 2001
6. Oliver, Christine. 1997. «Sustainable Competitive Advantage: Combining Institutional and Resource-Based Views.» Strategic Management Journal 18 (October): 697-713.
7. Glazer, Rashi. 1991. «Marketing in an Information Intensive Environment: Strategic Implications of Knowledge as an Asset.» Journal of Marketing 54 (October): 1-18.
8. Day, George S. and Robin Wensley. 1988. «Assessing Advantage: A Framework for Diagnosing Competitive Superiority.» Journal of Marketing 52 (April): 1-20.
9. Nicole P. Hoffman. “An Examination of the “Sustainable Competitive Advantage” Concept: Past, Present, and Future.” Academy of Marketing Scince Review 2000.

Додатки

Ключові характеристики товару

Характеристика	Значення характеристики
Функціональність товару	може розраховуватись як співвідношення корисного ефекту від використання товару до сумарних витрат на його придбання та експлуатацію
Показники ключових властивостей товару	смак, зовнішній вигляд, зручність приготування, калорійність, вміст вітамінів та мікроелементів, термін придатності тощо для продуктів харчування; зовнішній вигляд, потужність, споживання електроенергії, тощо для побутової електроніки
Функціональні характеристики товару	наявність дистанційного керування, кількість телеканалів, наявність таймера відключення, можливість підключення до комп'ютера тощо для телевізора
Якість товару	
Показники, що стандартизуються	сертифікати якості за різними стандартами, технічні умови, тощо
Показники, що регламентуються	гарантований строк служби, надійність, гарантовані якості товару, тощо
Економічні показники	Включають загальну вартість придбання та експлуатації
Ціна	Вартість придбання
Сумарні додаткові витрати на купівлю та комплектацію(вартість доставки, монтування тощо)	Сумарна вартість придбання
Вартість повсякденної експлуатації	Вартість використання
Вартість ремонтів	Додаткова вартість використання
Доступність товару для споживача	Включає інформаційну та фізичну доступність товару
Інтуїтивна зрозумілість товару	Інформаційна доступність товару
Простота технічного супроводу	
Доступність консультивативної підтримки або навчальних програм	
Наявність у споживача інформації про товар	
Фізична доступність товару	
Безпека використання товару для споживача	
Додаткові послуги, що підвищують споживчу цінність товару	Включають різноманітні додаткові послуги, що підвищують споживчу цінність товару за рахунок збільшення його доступності та зниження споживчих ризиків.
Строк гарантії	
Строк гарантійного обслуговування	
Постгарантійне обслуговування	
Доставка	
Термін доставки	
Монтування	
·Можливість купівлі в кредит / Наявність лізингових угод	
Строк кредитування	
Повсякденна інформаційна підтримка	
Можливість заміни споживачем даного товару іншим	
Патентний захист даного товару	Включає існуючий патентний захист товару, як і можливість його створення і використання.
Відомість та "загальносприйнятість" даного виду товару	
Відомість марки	
Імідж марки	
Статус користувача	
"Мода" / Сучасні тенденції задоволення спорідненої потреби в даній товарній групі	
Ступінь задоволення товаром сформованих очікувань користувача	
Маркетинговий бюджет даного товару	

Джерела конкурентних переваг власне компанії

Зовнішні можливості	
Компанії	Законодавчі, правові, регуляторні, нормативні Економічні Можливість залучення кредиту Система оподаткування Кредитно-фінансова система Обсяг ринку Відносна доля на ринку Потенціал ринку Можливість росту ринку Динаміка розвитку ринку Попит на продукцію Розвиненість обслуговуючої інфраструктури Науково-технічний потенціал країни Трудові ресурси (доступність, кваліфікація, тощо)
Країни	Імідж країни на зовнішніх ринках Зовнішньоекономічні зв'язки Наявність і вага міжнародних економічних угод Наявність і "висота" торгових та митних бар'єрів Вага державного впливу на зовнішні ринки
Галузі	Місце даної галузі в сучасному світовому господарстві Статус країни, як спеціаліста в даній галузі Державне регулювання щодо даної галузі Наявність державної програми розвитку та підтримки даної галузі Наявність і вага дотацій на розвиток галузі Стабільність технологій в даній галузі
Внутрішні можливості	
Організаційні	Оптимальність організаційної структури / організаційна ефективність Відповідність персоналу Змотивованість персоналу
Менеджеральні	Кваліфікація менеджерального складу Управлінська ефективність / ефективність розв'язку поточних задач Управлінська гнучкість компанії (швидкість реакції на управлінські дії)
Технологічні	Доступ до найсучасніших технологій Ступінь освоєння сучасних технологій Науково-технічний потенціал компанії Наявність власних "know-how" Здатність до розв'язання неординарних технічних/технологічних задач Сроки необхідні для розробки нових товарів
Фінансові	Прибутковість (як різниця між ціною та собівартістю) Витрати
Операційні	Можливість доступу до цільового ринку Легкість доступу до цільового ринку Наявність каналів розподілення Маркетинговий бюджет Рекламний бюджет Ефективність системи просування Можливість зниження ціни Економія на масштабі Завантаження виробничих потужностей Можливість постійного моніторингу та узагальнення досвіду (база даних, система знань, та їх обслуговування)
Спеціальні можливості	виключний доступ до ресурсів доступ до патентів
Компетенції	Розуміння мотивацій споживачів Уміння налаштовувати і підтримувати довгострокові зв'язки зі споживачем Чітке визначення часу для нововведень Реакція на зміну попиту споживачів Частка творчої праці

Ресурси	Наявність інвестицій для розширення ринку
	Наявність патентного захисту
	Наявність матеріальної бази
	Наявність технічної бази
	Відповідність технічної бази сучасному рівню розвитку технологій
	Наявність нематеріальних активів
	Оціночна вартість наявних нематеріальних активів
	Інтелектуальні активи
	Імідж компанії
	Відомість компанії
	Унікальність конкурентної позиції
	Інформаційна система, її ефективність
	Інституціональні ресурси (спрямовані на досягнення популярності) та їх оцінка.

Зозульов О. В.,
канд. економ. наук, доцент,
Парфьонов О. С.

Національний технічний університет України «КПІ»

МЕТОДИКА ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОГО ТОВАРУ

Анотація

У статті розглядається методика, яка дозволяє розробити концепцію оптимального товару виходячи із потреб споживачів та рівня їх купівельної спроможності. Наводяться основні етапи методики та базові теоретичні положення, необхідні для викладання матеріалу.

Summary

In the article the technique is esteemed, which one allows to work out a concept of the optimum goods outgoing from needs of customers and level of their solvency. The milestones of a technique and base theoretical points, which one indispensable for presentation are resulted.

Ключові слова: маркетинг, товар, конкурентоспроможність, оптимізація характеристик; ФВА.

Вступ

Однією з умов конкурентоспроможності провідних промислових підприємств в сучасних умовах є спроможність виводу на ринок товарів, адекватних специфічним потребам вітчизняних споживачів та рівню їх платоспроможності.

Проблемі розробки нових товарів присвячені роботи таких авторів, як Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбена, А. В. Войчака, В. Я. Кардаша і ряду інших авторів. Однак залишається відкритим питання відносно інтегрованої методики розробки товару, починаючи від організації і проведення маркетінгового дослідження до оптимізації характеристик товару.

Якщо виходити з концепції маркетингу, що передбачає необхідність погодження економічних інтересів підприємств-виробників (в найпростішому розумінні - прибутку) і потреб клієнтів, чий вибір товару заснований в більшості випадків на аналізі значення функції

$$U = f\left(\frac{K}{\Pi}\right)$$

для альтернатив, що розглядаються, то й методика формування оптимального товару повинна розроблятися в цій же площині.

В процесі розробки і виведення на ринок нових товарів у розробників звичайно виникають такі питання, як:

- Які характеристики товару є для споживача найбільш важливими, а які - найменш важливими?
- Скільки споживач готовий платити за змінені характеристики нового товару?
- Скільки буде коштувати реалізація функцій (властивостей) товару?
- Якими властивостями, виходячи з цього, необхідно наділити товар що розробляється?

Постановка завдання

Виходячи з наведеного, доцільним є створення методики розробки товару, яка б базувалася на деталізованому алгоритмі, з метою використання його в практичній діяльності фахівцями-маркетологами.

Методологія

Теоретико-методологічною основою для запропонованої в даній статті методики розробки оптимального товару стали концепція мультиатрибутивного товару¹, методологія маркетингових досліджень² і теоретико-методичні основи проведення функціонально-вартісного аналізу³.

У ролі оптимізаційної моделі використовувалися засоби математичного програмування.

Результати дослідження

Розглянемо основні етапи методики, що пропонується. Вона передбачає проходження певних етапів.

Етап 1. Формування профіля цільового ринку. На цьому етапі необхідно визначити цільовий характер аудиторії, її основні характеристики.

Етап 2. Формування множини атрибутів (властивостей) товару. Виділяються ті атрибути (властивості) товару, які споживач потенційно розглядає в процесі оцінки товарів-альтернатив в рамках даної товарної категорії і приймає на цій основі рішення відносно купівлі чи некупівлі конкретної марки.

Етап 3. Для кожного атрибуту формуємо множину його значень. Виходячи з можливих варіантів виконання товару, зокрема варіантів реалізації його окремих характеристик, формуємо для кожного вибраного атрибуту множину його можливих значень.

Етап 4. Класифікуємо виділені атрибути відповідно до моделі Н. Кано. На даному етапі проводимо маркетингові дослідження, метою яких є класифікація атрибутів товару за Н. Кано.

В 1984 році японський вчений Норіакі Кано розробив концепцію створення привабливої якості⁴, і в її рамках дослідницьку анкету. Н. Кано вважав, що нова характеристика товару повинна підвищувати задоволення споживача, і поділив всі характеристики товару на три типи: обов'язкові, одновимірні (кількісні) і привабливі (сюрпризні). Різні характеристики по-різному впливають на рівень задоволеності споживача (рис. 1).

¹ Ламбен Жан-Жак. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. Пер. с франц. - М.: Наука, 1996. - 589 с.

² Старостіна А. О. Маркетингові дослідження: практичний аспект. К.: Вильямс, - 263 с.

³ Справочник по функціонально-стоимостному аналізу. /А.П. Ковалев и др. - М.: Фінанси и статистика, 1988. - 431 с.

⁴ Attractive Quality Creation

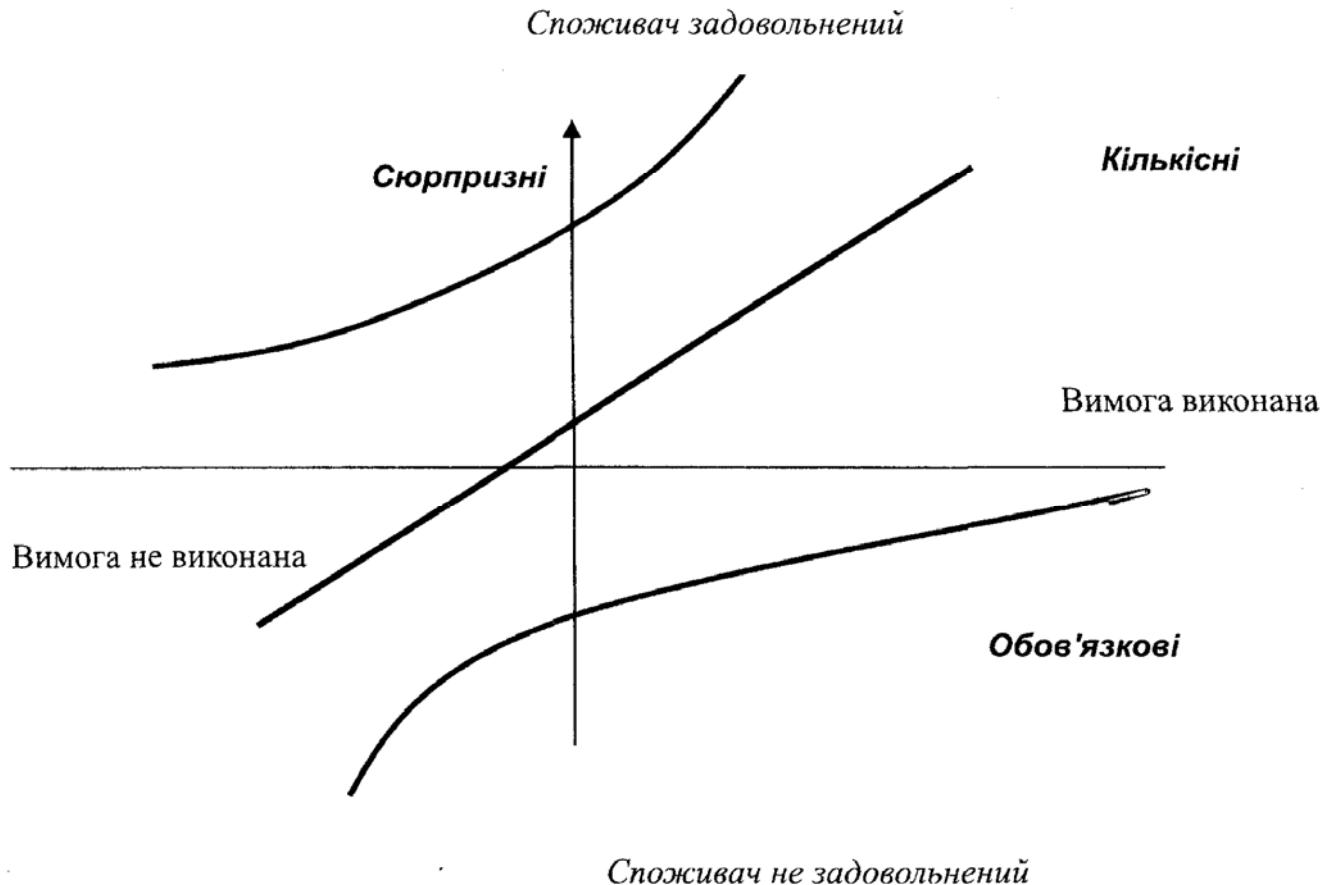


Рис. 1. Модель Н. Кано

Обов'язкові (*must-be*) характеристики - це атрибути товару, що задоволяють очікувані потреби. Якщо цих атрибутів немає, споживач не задоволений. У випадку їхньої присутності реакція буде нейтральною.

Одновимірні (*one-dimensional*) характеристики створюють тим більше задоволення споживача, чим краще вони реалізовані і чим більша їх кількість в товарі є. Таким чином, для даних атрибутів товару рівень задоволення споживача зростає по мірі кількісного зростання відповідного показника.

Наявності сюрпризних (*attractive*) характеристик в товарі споживач не очікує. Таким чином, якщо їх немає, споживач буде нейтральний і не висловить незадоволення. Але якщо вони є, то це значною мірою збільшує позитивне ставлення споживача до даної марки товару.

Дана класифікація дозволяє нам відібрати ті атрибути товару, якими компанія може маніпулювати, не виводячи загальну оцінку марки з боку споживача в зазделегідь провальну зону.

Етап 5. Визначення значущості відібраних атрибутів для споживача. Для споживачів з різноманітних ринкових сегментів одні і ті ж властивості товару можуть мати різне значення. Наприклад, час розгону автомобіля до 100 км/ч для споживачів, працюючих в правоохоронних органах, приватних охоронних структурах має величезне значення. А для сегменту «жіночий» автомобіль ця характеристика менш важлива. В цьому випадку перевага в об'єктивних властивостях товару не трансформується в конкурентну перевагу.

Для визначення значущості атрибутів товару в ході проведення маркетингових досліджень можуть використовуватися два підходи, що базуються на прямих і латентних методах.

Прямі методи ґрунтуються на різноманітних варіантах безпосередньої оцінки споживачем атрибутів товару. Це може бути питання з бальною оцінкою, шкалою важливості або вибірковою підмножиною. Застосовуючи залежно від типу питання, що сформулювалося, статистичні засоби обробки, ми одержуємо значущість (W_i) кожного атрибуту товару.

Даний підхід має ряд переваг, зокрема, простоту математичної реалізації, відносну легкість проведення в ході маркетингових досліджень, можливість тестування значної кількос-

ті атрибутів. Однак таким засобам притаманні істотні обмеження щодо істинності одержуваних результатів. Наведемо приклад. Нехай ми будемо досліджувати значущість для споживачів властивостей солодкої води (відсутність консервантів, штучних барвників і ароматизаторів). Як показує практика, більшість споживачів, раціонально оцінюючи значущість даного показника, вказує його як найбільш значущий. Однак статистика свідчить про те, що практично всі прохолодні солодкі напої, що продаються на ринку, містять зазначені компоненти. Значить, фактично, реальна значущість даного атрибуту товару інша. Саме наявність латентної корисності атрибутів товару направлено підхід, що базується на виявленні прихованої корисності атрибутів товару.

Найбільш розповсюдженим засобом виявлення латентної корисності атрибутів товару є сумісний аналіз (conjoint – від англ. consider, jointly - розглядати спільно). Даний засіб надає респонденту можливість оцінити характеристики товарів в найбільш природній і реальній обстановці. Респонденту пропонується оцінити запропоновані варіанти виконання товару. Існують декілька варіантів проведення цього аналізу⁵, що припускають застосування спеціальних математичних засобів⁶, дозволяючи отримати надійні оцінки важливості характеристик товару. Відчутним же обмеженням даного засобу є складність тестування значної кількості атрибутів⁷, деяка обчислювальна складність, що потребує купівлі спеціального програмного забезпечення.

Оптимальним, виходячи з цього, є проведення маркетингового дослідження із застосуванням прямих оцінок з подальшим тестуванням за допомогою сумісного аналізу вибіркової підмножини найбільш значущих з них.

На виході даного етапу методики ми одержуємо вектори, що містять корисності атрибутів товару для кожного респондента.

Етап 5. Визначення граничної ціни, яку готовий сплатити покупець за даний товар. В ході маркетингових досліджень шляхом експертних оцінок або безпосереднього опитування потенційних споживачів визначається верхній ціновий кордон для споживачів даного ринкового сегменту.

Етап 6. Визначення вартості виготовлення товару залежно від варіантів реалізації його атрибутів. На даному етапі для кожного рівня реалізації атрибуту товару визначаємо вартість реалізації (C_{ij}).

Етап 7. Формуємо функціонально-вартісну модель товару. З урахуванням даних, отриманих на попередніх етапах, формуємо функціонально-вартісну модель товару. Схематично дану модель подано на рис. 2.

Етап 8. Оптимізація товару, виходячи з наявних обмежень. Виходячи з того, що для товарів попереднього вибору притаманна компенсаторна модель вибору⁸, можемо розпочати формування оптимізаційного завдання.

8.1. У ролі обмежуючих чинників у нас виступає: а) вартість реалізації товару (P), тобто та гранична ціна, яку готовий сплатити споживач за товар, що задовольнить його за якістю; б) вартість реалізації на підприємстві атрибуту товару на одному з рівнів (C_{ij}).

8.2. Оскільки обов'язкові атрибути повинен мати в будь-який варіант реалізації товару, вартість їх реалізації необхідно відняти від граничної ціни товару. Одержано

$$P = P - \sum_{i=1}^{n_0} C_{ij},$$

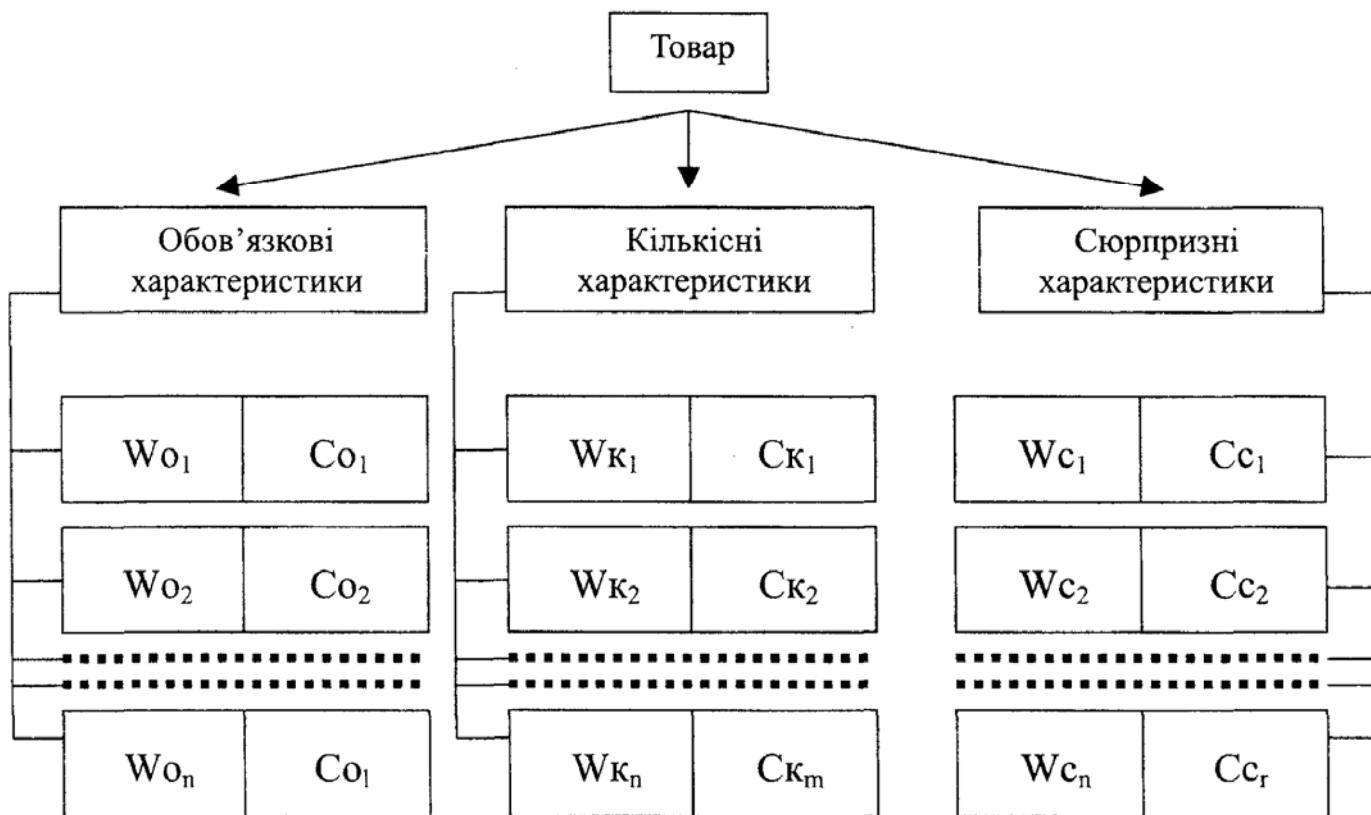
де n_0 – кількість обов'язкових атрибутів.

⁵ Зозулёв А.В. Поведение потребителей. – К.: Знання, 2004. – С. 287-289.

⁶ Зозульов О., Пуговкін Д. Методика використання гнучкого методу сегментації споживчого ринку. // Маркетинг и реклама. – 2002. - № 12 (76). – С. 20-22

⁷ Якщо тестирується 4 атрибути на трьох рівнях, то кількість варіантів виконання товару, що подається, становить $3^4 = 81$.

⁸ Зозулёв А.В. Поведение потребителей. – К.: Знання, 2004. – С. 211-216.



Позначення: Wxi – значущість конкретного атрибуту товару для споживача, Cxi – вартість реалізації атрибуту на даному рівні.

Рис. 2. Функціонально-вартісна модель товару

8.3. Формуємо оптимізаційну модель. Зведемо її до вигляду задачі лінійного булевого програмування. Умову задачі можна подати в наступному вигляді:

$$\begin{aligned} & \sum w_{ij} \bullet x_i \rightarrow \max \\ & \left\{ \begin{array}{l} a_{11} \cdot x_{11} + a_{12} \cdot x_{12} + \dots + a_{1j} \cdot x_{1j} + \dots + a_{i1} \cdot x_{i1} + \dots + a_{ij} \cdot x_{ij} \leq P \\ x_{11} + x_{12} + \dots + x_{1j} = 1 \\ \dots \\ x_{l1} + x_{l2} + \dots + x_{lj} = 1 \\ x_{l+11} + x_{l+12} + \dots + x_{l+j} \leq 1 \\ \dots \\ x_{i1} + x_{i2} + \dots + x_{ij} \leq 1 \\ x_{ij} \in B(0,1) \end{array} \right. \end{aligned}$$

де: $a_{ij} = C_{ij}$, i – кількість атрибутів товару; j – кількість варіантів (рівнів) реалізації атрибуту, 1 – кількість кількісних атрибутів, $(i-l)$ – кількість сюрпризних атрибутів, x - вектор, де $x_i = 0 \vee 1$ - присутність (1) або відсутність (0) атрибуту у варіанті реалізації това-

ру, w_{ij} – важливість i -го атрибуту на j -му рівні.

Як видно з оптимізаційної моделі, оскільки кількісні атрибути мають бути присутніми хоча б на одному з рівнів, для них сформульована вимога рівності одиниці (може бути тільки на одному з рівнів). Для сюрпризних атрибутів товару сформульована вимога меншості або рівності одиниці. Це означає, що атрибут може бути присутнім на одному з рівнів виконання або ж бути відсутнім через існуючі обмеження.

Як ілюстрацію розглянемо цю задачу на прикладі п'яти атрибутів на двох рівнях. Нехай два з них обов'язкові, два кількісні, а один сюрпризний. У цьому випадку приходимо до оптимізаційної задачі такого вигляду:

$$\begin{aligned} \sum w_i \cdot x_i &\rightarrow \max \\ \left\{ \begin{array}{l} a_{11} \cdot x_{11} + a_{12} \cdot x_{12} + a_{21} \cdot x_{21} + a_{22} \cdot x_{22} + a_{31} \cdot x_{31} + a_{32} \cdot x_{32} \leq P' \\ x_{11} + x_{12} = 1 \\ x_{21} + x_{22} = 1 \\ x_{31} + x_{32} \leq 1 \\ x_{ij} \in B(0,1) \end{array} \right. \end{aligned}$$

Висновок

Запропонована методика допомагає розробити товар, який максимально задовольняє потреби споживача за умови обмежень по бюджету на його створення. Наданий у статті алгоритм може бути використаний фахівцями-маркетологами на підприємствах з метою надання інженерам-конструкторам необхідних даних, виходячи з потреб ринку щодо властивостей товару. Метод може бути програмно реалізованим, що значно посилить його утилітарність. Подальше удосконалення методу, на думку авторів, пов'язане з введенням констант, що відображають відносні конкурентні переваги товару.

Література:

1. Ламбен Жан-Жак. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. Пер. с франц. - М.: Наука, 1996. - 589 с.
2. Старостіна А.О. Маркетингові дослідження: практичний аспект.-К.: Вильямс, - 263 с.
3. Кардаш В.Я. Маркетингова товарна політика: Навч. Посібник. – К.: КНЕУ, 1997. – 156 с.
4. Войчак А.В. Маркетинговый менеджмент. - К. : КДЕУ, 1996. - 254 с.
5. Справочник по функціонально-стоимостному аналізу. /А.П. Ковалев и др. - М.: Фінанси и статистика, 1988. - 431 с.
6. Зозулёв А.В. Поведение потребителей. – К.: Знання, 2004. – С. 287-289.
7. Зозульов О., Пуговкін Д. Методика використання гнучкого методу сегментації споживчого ринку. // Маркетинг и реклама. – 2002. - № 12 (76). – С. 20-22.

Коваль З.О.

Національний університет "Львівська політехніка"

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ РЕЙТИНГОВОЇ ОЦІНКИ НАДІЙНОСТІ ПОСЕРЕДНИКІВ

Анотація

Проаналізовано можливості використання рейтингових систем надійності посередників як перспективного напряму попередження ризику у сфері взаємин підприємства із споживачами продукції. Запропоновано систему показників та етапи здійснення рейтингової оцінки надійності посередників.

Summary

In this article we analyzed the possibility of using of the systems of the reliability of mediators as the long-term direction of warning of risks in the industry of relationships between enterprise and consumers of the product. We offered the system of indexes and the stages of realizing of mark of the reliability of mediators.

Ключові слова: рейтингова оцінка, надійність посередника, управління взаємозв'язками підприємства із споживачами продукції, надійність взаємозв'язків.

Вступ

Взаємини підприємства із споживачами продукції завжди пов'язані з ризиком. Якщо при організації цих взаємин використовуються посередницькі послуги, рівень ризику значно зростає. Це пояснюється існуванням проблем неплатежів, недобросовісності та недисциплінованості посередника. Тобто виникає проблема ненадійності взаємозв'язків із посередниками. Під надійністю взаємозв'язків із посередниками будемо розуміти властивість елементів системи, тобто виробників і посередників, виконувати задані функції, зберігаючи в часі значення встановлених показників у заданих межах, які відповідають заданим режимам і умовам, тобто ймовірність того, що всі домовленості, контракти, договори не порушуються протягом визначеного проміжку часу. Вважаємо, що таке трактування поняття „надійність” дає змогу використовувати рейтингову оцінку надійності посередника як напряму попередження ризику у збутовій діяльності підприємства-виробника.

Перша рейтингова система оцінки була запроваджена у США у 1967 р. і спочатку представляла собою перепис організацій промислової індустрії. У Франції з 1994 р. рейтингову оцінку підприємств здійснює управління класифікації і кваліфікації в промисловості [1], а у 90-х рр. в Росії було створено перше в країні незалежне рейтингове бюро (НРБ – Лімітед) при Державній фінансовій академії [2]. В Україні з 24 листопада 1994 року здійснюється недержавний реєстр українських підприємств Торгово-промисловою палатою [2]. Проте у більшості регіонів України реєстру підприємств, а також їх рейтингової оцінки немає. Незважаючи на те, що у більшості країн результати рейтингових оцінок уже давно стали своєрідною реклами можливостей підприємства, вітчизняні підприємства не мають можливості за допомогою рейтингу оцінити надійність ділового партнера. З огляду на це, пропонуємо сформовану нами систему показників та етапи здійснення рейтингової оцінки надійності посередників (РОНП).

Постановка завдання

Формування системи показників рейтингової оцінки надійності посередників, яка дасть змогу:

- ✓ оцінити надійність посередників, надійність взаємин із ними та надійність їхніх взаємин із споживачами;
- ✓ на основі результатів рейтингової оцінки здійснити оптимальний вибір посередників, ка-

- налів розподілу продукції підприємства та методів організації ефективних і надійних взаємин із ними;
- ✓ мінімізувати рівень ризику у сфері взаємин підприємства із посередниками та споживачами;
 - ✓ на основі об'єктивної інформації приймати рішення з формування портфеля замовлень та здійснювати управління ним.

Методологія

Рейтинг комплексно характеризує діяльність підприємств і полягає у встановленні узагальненої оцінки їхнього фінансового стану за стандартним набором показників, що дає змогу розглядати їх під єдиним кутом зору. Це інструмент, призначений для порівняльного аналізу динамічно розвинених систем. Він передбачає визначення належності підприємства до класу, розряду, категорії. Методики рейтингової оцінки [3] представлені у таблиці 1:

Табл. 1. Характеристика методик рейтингової аналізу

Типи методик	Зміст методик рейтингової оцінки
Номерні	Формування певних таблиць, у яких здійснюється ранжування підприємств за певними критеріями (ренкінги).
Бальні	Інтегральна оцінка фінансового стану підприємства в балах, що присвоюється їм за кожним оцінним показником. Кожному показнику експертами присвоюється певний бал. За сумою балів визначають належність підприємства до певної групи.
Регресійні	Визначається відношення факторних показників окремих підприємств до середнього їхнього значення за сукупністю. Аналізується взаємозв'язок між показниками ефекту діяльності як результативної ознаки і факторними показниками, на основі яких здійснюється оцінка рейтингу.
Індексні	Визначаються оцінні показники та вагові коефіцієнти для кожного з них. Встановлюються складові рейтингу, їхня важливість, розраховуються загальний рейтинговий індекс кожного підприємства та здійснюється їх табличне ранжування.

Аналіз публікацій [1-3] та власні дослідження дозволяють стверджувати, що будь-яку із наведених методик рейтингового аналізу можна використовувати для оцінки надійності посередників. Проте найбільш оптимальним варіантом, на нашу думку, буде застосування для розв'язання поставленого завдання бальної методики, оскільки вона дає змогу максимально врахувати інтереси споживача інформації (результати оцінки). Бальна методика дозволяє охопити велику кількість критеріїв оцінювання [4], на відміну від номерних методик, для яких характерні обмежене коло аналізованих факторів і слабка деталізованість. Регресійна методика спрямована на одержання об'єктивної оцінки і не враховує важливість кожного з показників для споживача інформації. Індексна методика з усіма її явними перевагами є оптимальною при здійсненні рейтингової оцінки діяльності банків та визначені лімітів кредитування, але відрізняється складністю у застосуванні, а також використанням недостатньої кількості для оцінки надійності посередників аналізованих показників. Вибір бальної методики пояснюється доступністю її застосування, можливістю використання ситуаційного підходу до встановлення важливостей показників та прозорістю, тобто вона дає змогу відслідковувати значення кожного показника у динаміці. Застосування вказаної методики дає можливість не тільки за допомогою вираженого в балах рейтингу охарактеризувати фінансовий стан підприємства, а й визначити межі інтервалу коливання кожного показника, при яких доцільно укладати угоду з ним [2].

Результати дослідження

На основі аналізу значної кількості методик рейтингової оцінки підприємств було зроблено висновки:

- ✓ більшість рейтингових оцінок було розроблено для банків з метою оцінювання можливостей оплатити кредит позичальником;
- ✓ інші для інвесторів з метою оцінювання окупності вкладених коштів;
- ✓ у першому випадку за основу бралися показники платоспроможності;
- ✓ у другому основна увага приділялася показникам, які характеризують економічний потенціал та ефективність фінансової діяльності підприємства;
- ✓ практично немає рейтингових оцінок, якими могли б керуватись підприємства-виробники при прийнятті рішення щодо організації відносин з посередниками, здійснюючи формування мережі розподілу.

На основі результатів проведених досліджень рейтингових оцінок суб'єктів господарювання було встановлено, що жодна з них не дає можливості оцінити рівень організації взаємозв'язків посередника із споживачами. Врахування цього є одним із завдань при розробці РОНП. Проте, здійснюючи управління взаєминами із споживачами підприємству-виробнику потрібно не тільки зважено обирати ділового партнера з метою попередження ризику, але й оцінювати надійність взаємозв'язків підприємства-виробника із ними та надійність своїх взаємин із споживачами при використанні послуг того чи іншого посередника. Така думка ґрунтується на тому, що не завжди надійність посередника свідчить про надійність взаємин із ним, а також надійність його взаємин із споживачами. Тому метою подальших досліджень є розробка такої методики РОНП, яка б дала змогу оцінити надійність посередника з позиції підприємства-виробника. Першим кроком у реалізації цієї мети є формування системи показників та етапів здійснення РОНП. Для того, щоб запропонована РОНП змогла стати напрямом попередження ризику у сфері збути, при її розробці будемо базуватись на твердженні: надійність взаємозв'язків підприємства-виробника із споживачами перебуває у прямій залежності від показників надійності посередника, надійності його взаємозв'язків із посередником та надійності взаємозв'язків посередника із споживачами.

Пропонуємо наступну послідовність етапів здійснення РОНП:

1 етап. Вибір об'єктів РОНП. На цьому етапі необхідно врахувати мету, яку ставить перед собою підприємство-виробник, плануючи свою збути діяльність. Відповідно до цієї мети буде встановлено географічні межі вибору об'єктів дослідження та проаналізовано можливості співпраці з ними.

2 етап. Визначення показників системи РОНП [1, 2, 4-6] та їхніх важливостей. З огляду на вищезазначене у РОНП будуть використовуватися три групи показників:

1) показники оцінки надійності посередника:

- ✓ структури та стану капіталу (коєфіцієнти: позичкових засобів, співвідношення позичкових та власних засобів підприємства, фінансової незалежності, довгострокового залучення позичкових засобів, фінансового лівериджу, коєфіцієнт постійного активу, реальної вартості майна, зносу);
- ✓ стану обігових коштів (коєфіцієнти: забезпеченості матеріальних запасів власними обіговими коштами, маневреності власного капіталу, оборотності обігових коштів);
- ✓ економічної ефективності (коєфіцієнти: рентабельності активів, продажу, власного капіталу, ефективності управління);

2) показники оцінки надійності взаємозв'язків посередника:

- ✓ ліквідності (коєфіцієнти: абсолютної, поточної, загальної ліквідності);
- ✓ платоспроможності (коєфіцієнти: платоспроможності, заборгованості, оборотності дебіторської заборгованості, покриття довгострокової заборгованості);
- ✓ ефективності взаємозв'язків посередника з підприємствами (коєфіцієнти: виконання угод, виконання договірних зобов'язань, обґрунтованості укладених угод);

3) показники оцінки надійності взаємозв'язків посередника із споживачами:

- ✓ конкурентоздатності (коєфіцієнти: конкурентоздатності, частки ринку);
- ✓ гнучкого реагування на попит (коєфіцієнти: гнучкого реагування на попит, еластичнос-

ті попиту від ціни);
 ✓ ефективності взаємозв'язків посередника із споживачами (коєфіцієнти ефективності товарообігу).

3 етап. Присвоєння бальної оцінки кожному показнику РОНП залежно від їхніх значень, обчислених на попередньому етапі, та допустимих меж коливань цих значень.

4 етап. Визначення інтегральних показників надійності у кожній групі, як відношення суми добутків бальних оцінок кожного з показників групи та їхньої значущості до суми значущостей кожного показника цієї групи. Кінцевим результатом рейтингової оцінки є список, у якому підприємства-посередники класифіковані відповідно до рівнів надійності. Місце у списку не є свідченням надійності, а лише вказує на рівень надійності кожного посередника відносно інших. Таким чином, за результатами РОНП об'єкти досліджень можна розділити у п'ять груп, факт належності до яких стане базою для вибору підприємством-виробником відповідної стратегії управління взаємозв'язками із конкретним посередником:

1 група - „абсолютна надійність посередника” – передача товару посереднику під реалізацію, встановлення довготривалих партнерських взаємозв'язків, більш високі роздрібні знижки, угоди на пільгових умовах, премії нарахування за спільну рекламу та експонування товарів;

2 група - „висока надійність посередника” – передача товару посереднику під реалізацію, використання надбавок до загальної суми винагород за покращання ефективності роботи каналу розподілу;

3 група – „середня надійність посередника” – передача товару посереднику під заставу або гарантію банку; створення підприємством-виробником відділу, який намічає спільні комерційні цілі, рівень необхідних товарних запасів, розробляє рекламні кампанії, методи розподілу, плани використання торговельних площ;

4 група – „низька надійність посередника” – передача товару посереднику після попередньої оплати, пошук посередника із вищими рівнями надійності;

5 група – „відсутня надійність” – пошук посередника із вищими рівнями надійності, а за відсутності альтернативи - створення виробником власної мережі розподілу продукції.

Висновки

Підприємству необхідно здійснювати аналіз надійності торговельних посередників, не тільки обираючи їх для співпраці, а й з метою систематичної перевірки їх фінансової стійкості. Зокрема, цю процедуру можна проводити за допомогою створення спільної інформаційної мережі виробників та їхніх посередників. Такі мережі дозволять не тільки одержувати необхідну інформацію, щодо надійності посередників, взаємин із ними та із споживачами, але й безпосередньо укладати в режимі реального часу угоди купівлі-продажу.

Запропоновані система показників та етапи здійснення РОНП є новим але перспективним напрямком у багатьох аспектах, а саме: попередження ризику у сфері збуту, вибору оптимальної стратегії управління взаєминами із посередниками, рекламиування посередниками своєї надійності. При цьому необхідно враховувати, що шляхи мінімізації ризиків завжди пов'язані з певними витратами, які не завжди приносять прибутки, тобто не є ефективними, тоді як оцінка та забезпечення надійності взаємин з посередниками і споживачами завжди сприятиме зменшенню рівня комерційного ризику та підвищенню ефективності цих взаємозв'язків [1]. Проте, необхідно враховувати, що вибір недобросовісного партнера не завжди є виною самого підприємства. Дуже часто криза неплатежів є наслідком загальноекономічної кризи. Тому перспективи подальших досліджень бачимо у встановленні впливу макроекономічних показників на надійність взаємин підприємства із споживачами та посередниками, а також в удосконаленні запропонованої РОНП.

Література

1. Дідик Л.М. Рейтингова оцінка підприємств // Фінанси України. – 1999. – №5. – С. 27-34.
2. Игнатов Е., Прокофьева Л. Рейтинговая оценка надёжности партнёра // Деньги и кре-

дит. – 1992. – №2. – С. 44-47.

3. Батковський В.А. Рейтингова оцінка діяльності банків // Фінанси України. – 2004. – №5. – С. 145-150.

4. Залманова М.Е. Закупочная и распределительная логистика: Учеб. пособие. – Саратов: Изд-во СПИ, 1992. –70 с.

5. Синецький Б.И. Основы коммерческой деятельности.- Учебное пособие.- Юристъ. - Москва.-2000

6. Семенченко Н. Проблема ризику та концепція надійності в сфері збуту продукції // Економіст. – 2004. - №2. – С. 68-69.

Комяков О.О.

канд. економ. наук, доцент

Національний технічний університет України "КПІ"

ДО ПИТАННЯ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ РОЗПОДІЛУ

Анотація

У статті розкривається зміст процесу розробки стратегії розподілу. Виявляються проблеми, що виникають у цьому процесі і можливі підходи до їх вирішення.

Summary

The process of the distribution strategy, the problems revelation and problems solving are view in this article.

Ключові слова: стратегія розподілу, стандарти обслуговування, методи розподілу.

Вступ

Актуальність обраної теми дослідження обумовлена тим, що в діяльності багатьох українських підприємств питанням розподілу приділяється мало уваги. Системи управління, що склалися, як правило, відображають еволюційний процес формування структур збуту відповідно до можливостей і вимог локальних ринків. Найчастіше вони несуть у собі відбиток існуючої раніше централізованої системи розподілу.

Відсутність чітких стратегічних установок у сфері розподілу, стихійне за своїм характером, формування каналів розподілу в процесі збутової діяльності неминуче ведуть до втрати можливості найбільш повної реалізації економічних інтересів виробника, ослаблення контролю чи стійкості фінансових потоків.

Серед фахівців, що займаються цією тематикою, не спостерігається єдиного підходу до визначення змісту стратегії розподілу. Ряд фахівців включає до неї визначення цільових сегментів ринку і цілей збуту [1.201]. Інші – наполягають на тому, що першочерговою задачею є виявлення рівня обслуговування, яке необхідно забезпечити даною стратегією [4.182]. Це, на наш погляд, відбиває недостатній теоретико-методичний рівень розробленості даної теми.

Постановка задачі

Метою даної роботи є спроба системного підходу до розробки стратегії розподілу як основи формування ефективної системи збуту товарів. Системний підхід дозволяє в комплексі пов'язати глибоко вивірені стратегічні устремління виробника у сфері розподілу із загальними цілями бізнесу з одного боку, та з вимогами цільових ринків з іншого.

Результати дослідження

Стратегія розподілу – це системна управлінська діяльність, спрямована на досягнення цілей збуту, що стоять перед підприємством, на основі ефективного використання усіх видів ресурсів і можливостей маркетингового середовища. У процесі розробки стратегічних рішень у сфері розподілу, як правило, стикаються із низкою проблем, характерних для даної сфери управлінських рішень.

По-перше, може виникнути протиріччя між стратегічними устремліннями та реально існуючою системою розподілу. Остання, як правило, відбиває еволюційний характер процесу формування каналів збуту. Тактичні розуміння найчастіше превалують над стратегічними в силу того, що керівництво підприємств у міру розширення виробництва прагне до встановлення співробітництва з уже працюючими на базовому ринку посередниками. Вибір схем розподілу в цьому випадку визначається не устремліннями самого виробника, а в більшій мірі готовністю до співробітництва фірм-посередників, здатних зайнятися реалізацією відповідних товарів.

По-друге, особливістю стратегічних рішень у сфері розподілу є їхній вплив на інтереси юридично незалежних осіб. З одного боку, ця обставина може значно ускладнити сам процес прийняття рішень. З іншого, це означає, що не існує єдиної, універсальної стратегії розподілу. Розроблена й успішно застосована якою-небудь фірмою стратегія з дуже хорошим комерційним результатом не може спрацювати настільки ж успішно навіть для підприємства аналогічного профілю.

По-третє, стратегічні рішення з розподілу можуть мати неоднозначні наслідки для підприємства в цілому й окремих видів діяльності. Наприклад, ухвалення рішення про збільшення частки ринку може бути пов'язане з більш повним його охопленням. Одночасно це може привести до збільшення витрат на розподіл, зниження цін та прибутку. І навпаки, використання лише деяких каналів розподілу дозволить збільшити прибуток, але не дозволить цілком покрити всі цільові ринки. Тому будь-які спроби упорядкування існуючої системи розподілу можуть наштовхнутися на сильну протидію з боку інших підрозділів і вишого керівництва.

По-четверте, особливістю стратегічних рішень у сфері розподілу є те, що їхнє впровадження найчастіше може розтягнітися на роки. А їхній перегляд, з погляду оперативності впровадження, найчастіше просто неможливий. Унаслідок цього потрібна особлива виваженість і обережність.

І останнє. Може виникнути управлінська плутанина, зв'язана з тим, що сам процес розподілу може виявитися «безхозним». Відділ збуту частіше зосереджує свою увагу на взаєминах з комерційними партнерами. Відділ маркетингу зосереджує свої зусилля на просуванні товару, проведенні досліджень і розробці нових товарів. Тому повинно бути чітко визначено, хто відповідає за розробку стратегії розподілу, хто й у якому ступені бере участь у цьому процесі. З огляду на «граничний» характер рішень по розподілу може виявитися доцільним створення змішаної групи з представників різних підрозділів.

При розробці самої стратегії розподілу, в якості першого кроку варто ув'язати прийняті рішення з глибоко вивіреними стратегічними устремліннями на даному ринку з роллю, яку він хоче грati на ньому. У цілому тут можна виділити два напрямки.

Перше – захоплення і збільшення частки ринку. Воно може здійснюватися за допомогою виведення на ринок нових товарів, виходом на нові сегменти ринку, поглинанням компаній-конкурентів. Для розробників стратегії розподілу це означає необхідність пошуку нових методів розподілу, створення нових каналів і пошук нових партнерів по збуту.

Друге – це стратегія оборони, захист існуючих позицій на ринку. Вона може здійснюватися за допомогою «раціоналізації» різних напрямків діяльності. Для відповідальних за стратегію розподілу це означає необхідність об'єднання ринкових сегментів, реорганізацію збутового апарату, перехід до інших схем розподілу.

Другим кроком є ув'язування стратегії розподілу з базовими стратегіями маркетингу. При цьому важливо забезпечити високий рівень конкурентоспроможності. Останнє можна досягти по двох напрямках:

- ❑ домагатися більш низьких витрат, виробляти дешеві (щодо основних конкурентів) товари;
- ❑ спеціалізуватися на задоволенні потреб більш вимогливих клієнтів.

Одночасний рух в обох напрямках неможливий. У першому випадку для розробників стратегії розподілу задача полягає в пошуку таких схем розподілу, що забезпечать продаж товарів з найбільш низькими витратами. Можливо, варто приділити особливу увагу створенню стратегічних альянсів, установленню нових форм співробітництва, створенню власної фірмової мережі з гарантованою торговою націнкою. «Спеціалізація» означає задоволення особливих потреб покупців. Для розробки стратегії розподілу це означає розробку таких стандартів обслуговування, які б відображали або високу якість товару, або нестандартний набір властивостей і послуг, що реально цікавлять споживачів.

Третій крок. Облік етапу життєвого циклу товару. На фазі виведення товару на ринок задача полягає в залученні до розповсюдження торговців. Великі збутові мережі, як правило, виявляють особливу обережність стосовно товарів, що не довели своєї ефективності, не продемонстрували комерційного успіху. У цьому випадку акцент повинен бути зроблений на створенні селективної чи ексклюзивної системи розподілу.

На етапі росту варто звернути увагу на можливість переходу до стратегії інтенсивного розподілу, до розширення збутової мережі, росту числа торгових точок. Варто звернути увагу на пошук нових каналів масового збуту, проникнення в нові сегменти ринку, створення власної системи збуту.

На етапі зрілості варто раціоналізувати існуючу систему розподілу. Можливі наступні стратегічні підходи: вихід з непривабливих сегментів ринку; перегляд існуючих зон обслуговування; скорочення чи припинення використання деяких (менш ефективних) каналів розподілу; створення спільніх систем збуту; уведення нових форм обслуговування і заходів для стимулювання збуту нової техніки і менеджменту продажу.

Стадія спаду вимагає інших стратегічних підходів: скорочення числа торгових точок; використання лише деяких каналів розподілу.

Розробка власне стратегії розподілу повинна містити в собі вибір:

- ❑ методів розподілу;
- ❑ типу розподілу;
- ❑ методу просування в процесі розподілу;
- ❑ системи ціноутворення в процесі розподілу;
- ❑ стандартів обслуговування, що відображають рівень обслуговування, очікуваний цільовими ринками;
- ❑ схема товароруху.

Ряд фахівців включає у вищенаведений перелік визначення цільових сегментів ринку і цілей збуту [1.207]. Ми вважаємо, що ці рішення повинні прийматися раніше і на більш високому рівні. Визначення цільових сегментів ринку і цілей збуту щодо кожного з них є основою для прийняття вищезазначених стратегічних рішень. Прийняті рішення повинні відбивати:

- ❑ характеристики й особливості цільових ринків;
- ❑ поставлені цілі розподілу;
- ❑ позиції виробника на ринку;
- ❑ рівень складності товару й умов його експлуатації;
- ❑ рівень витрат і цін на товари.

Метод розподілу

Приймається рішення щодо того, через кого і як продавати. Повинні бути проаналізовані всі можливі методи розподілу:

- ❑ прямий;
- ❑ непрямий;
- ❑ спільний;
- ❑ мережевий;
- ❑ змішаний.

Головна умова вибору – забезпечити довгострокову, стійку конкурентну перевагу сфор-

мованих каналів розподілу. Ми розділяємо точку зору, відповідно до якої одиницею конкуренції є не окремо узята компанія чи організація, а система розподілу в цілому [3.960].

Прямий – означає, що Ви плануєте створення власної збутової мережі. Це доцільно за наступних умов:

- ☒ кількість споживачів невелика і вони розташовані на відносно невеликій території;
- ☒ кількість пропонованого товару досить велика, а ціна продажу набагато перевищує витрати на виробництво що відшкодує високі витрати по створенню власної збутової мережі;
- ☒ потрібно високоспеціалізоване сервісне обслуговування;
- ☒ виробляється вузькоспеціалізований за призначенням чи за технічними умовами покупця товар;

Непрямий – означає, що Ви зираєтесь вдатися до допомоги різного роду посередників. Це доцільно за наступних обставин:

- ☒ горизонтальний ринок, на якому є безліч географічно розкиданих споживачів у кожному секторі економіки;
- ☒ необхідність частих термінових поставок невеликих партій товарів;
- ☒ різниця між ціною продажу товару і витратами на його виробництво невелика;
- ☒ відсутність знання та досвіду продажу товару на ринку.

Спільній розподіл – будеться на основі стратегічного альянсу чи кооперації. Вибирається, як правило, невеликими підприємствами у випадку:

- ☒ відсутності стійкої репутації чи власної престижної торгової марки;
- ☒ прагнення вийти на ринки де відсутня власна збутова мережа, а вимоги посередників виглядають надмірними;

Мережевий – обирається в тому випадку, якщо у виробника є можливість виробництва високоякісного товару, але відсутня можливість для ефективного збуту через традиційні канали.

Остаточний вибір методу розподілу буде визначений при оцінці і доборі альтернативних каналів розподілу.

Тип розподілу

Визначається характер покриття ринку. Виділяють три типи розподілу: інтенсивний, селективний і ексклюзивний. Інтенсивність розподілу відображає кількість торгових посередників, використовуваних на визначеному рівні каналу розподілу. Чим інтенсивніший розподіл, тим щільніша збутова мережа. Це забезпечує максимальну доступність товару для споживача і максимальні обсяги продажів. Але при цьому знижується керованість збутової мережі. Ексклюзивний розподіл дає можливість регулювати кількість і визначати вид посередників. Він забезпечує більш гнучкий контроль над низкою функцій, що підтримують «високий образ» товару (демонстрація товару, післяпродажне обслуговування). Недолік – пов’язаний з обмеженим доступом при швидкому розширенні ринку.

Інтенсивний розподіл застосовують звичайно до товарів повсякденного попиту, селективний – до товарів особливого попиту обмеженої числа клієнтів. При виборі інтенсивності розподілу необхідно врахувати наступні фактори: місце розташування виробника; характер попиту на товар; етап життєвого циклу товару; рівень його технічної складності; рівень сервісу при продажі, і післяпродажному обслуговуванні.

Метод просування в каналах розподілу.

Мова йде про те, яким чином здійснювати комунікаційний вплив з боку виробника і хто виступає об’єктом такого впливу. Виробник може вибрати один із трьох варіантів: пропагування; протягування; комбінований підхід.

Перший підхід найбільш економічний, але виробник втрачає можливість стежити і контролювати проходження товару через канали розподілу. Другий підхід використовується коли посередники не готові взяти на себе функції просування. Змішаний підхід дозволяє розподіляти зусилля виробника по просуванню товарів між цільовими ринками і системами розподілу. Але даний підхід найбільш витратний.

Схема ціноутворення в процесі розподілу. Дозволяє контролювати ціни на різних ступенях

нях розподілу.

Запропонована система цін і знижок повинна забезпечувати прибутковість бізнесу посередників не за рахунок частки прибутку в ціні товару, а в більшій мірі за рахунок підвищення оборотності.

Виробник, що володіє слабкою ринковою силою, буде встановлювати відпускні ціни і подальший процес ціноутворення «віддасть у руки» посередників. Інший підхід заснований на твердому контролі всіх ланцюжків розподілу. Виробник встановлює прейскурантні ціни на рівні кінцевих споживачів і систему знижок для посередників різних рівнів розподілу. Компромісний варіант припускає установлення відпускних цін і рівня рекомендованих торгових націонок.

Стандарти обслуговування

Варто розробити власні стандарти обслуговування, враховуючи, з одного боку, порівняльну значимість різних послуг (передпродажних, продажних і післяпродажних), виявлену при аналізі цільових ринків, з іншого боку – порівнюючи обсяг і кількість можливих послуг з витратами по їхньому наданню і можливому рівню цін. У будь-якому випадку, рівень послуг не повинен бути нижче рівня, що надається Вашими основними конкурентами. Посередники, що будуть залучатися, повинні мати змогу дотримуватися визначених стандартів. Розгляд партнерів по розподілу, як своїх клієнтів вимагає встановлення стандартів по їх обслуговуванню. Стандарти повинні бути визначені кількісно. Це дозволить довести їх до партнерів і здійснити наступний контроль за їх дотриманням. Визначені стратегією стандарти обслуговування будуть покладені в основу вироблення критеріїв оцінки альтернативних каналів і можливих партнерів по розподілу. При прямому розподілі вони будуть покладені в основу наступної оцінки діяльності збутового апарату.

Схема товароруху

Віддає перевагу найбільш дешевому та зручному варіанту доставки товару покупцю з урахуванням умов транспортування, складування і збереження. Найважливішою задачею є мінімізація витрат товароруху при визначеному рівні (стандартах) обслуговування. При цьому необхідно визначити:

- ❑ хто буде займатися виконанням логістичних операцій;
- ❑ розробити маршрути доставки, що враховують потенціал збути окремих районів;
- ❑ визначити норми продажу і гнучку шкалу заохочень для продавців і посередників.

I останнє зауваження.

Послідовність викладених вище пунктів стратегії розподілу не відбиває їхньої черговості. Ряд авторів наполягає на тому, що першочерговою задачею є виявлення рівня обслуговування, який необхідно забезпечити даною стратегією [див. 4,182]. Наша позиція полягає в тому, що в процесі формування стратегії розподілу задача полягає у визначені рівня обслуговування, що виробник «задає» для себе і своїх партнерів по системі розподілу. При цьому, спираючи на виявлений у процесі діагностики збути рівень обслуговування бажаний (очікуваний) цільовими ринками.

Висновки

Прийняття стратегічних рішень в області розподілу повинно бути ув'язане з загальною стратегією підприємства на базовому ринку, з іншими елементами комплексу маркетингу. Воно повинно спиратися на глибоко вивірені позиції виробника на ринку, виявлений етап життєвого циклу товару.

Розробці стратегії розподілу повинна передувати діагностика збути, у рамках якої буде отримана об'єктивна оцінка існуючої системи розподілу, виявлений рівень обслуговування, очікуваний цільовими ринками, поставлені цілі збути.

Головна умова вибору стратегічних рішень у сфері розподілу – забезпечення довгострокової, стійкої конкурентної переваги сформованої системи збути.

У сфері менеджменту повинні бути чітко визначені обов'язки по розробці та прийняттю стратегічних рішень у сфері розподілу. Це повинна бути сфера постійної уваги з боку вищого керівництва.

Література

1. Войчак А.В. Маркетинговий менеджмент. Підручник. – К.: КНЕУ, 1998.– 268с.
2. Войчак А.В. Сучасні тенденції розвитку каналів розподілу // Маркетинг в Україні №2, 2000р., с. 42-44.
3. Котлер Ф. и др. Основы маркетинга: Пер. с анг.– 2-е европ. изд.– К.; М.; СПб.: изд. дом «Вильямс», 1998 – 1056 с.
4. Штерн Л.Е. и др. Маркетинговые каналы, 5-е изд.: Пер с анг.– М.: издат. дом «Вильямс», 2002,– 604 с.
5. Шляков В.Ю. Проблеми збутової системи підприємства: погляд зсередини // Маркетинг в Україні., №2, 2000р., с.26-30.

Кубишина Н.С.

канд. економ. наук, доцент

Національний технічний університет України "КПІ"

ІННОВАЦІЯ В КОНЦЕПЦІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Анотація

В статті розглядається маркетинг інноваційної діяльності як комплекс взаємозв'язаних елементів. Важлива роль відводиться маркетинговим дослідженням при розробці нового товару.

Summary

Marketing of innovation activity is reviewed in this article as complex of interconnected elements. The marketing research's are playing the important role in the strategy of the new products development/

Ключові слова: інновація, інноваційний маркетинг, маркетингові дослідження, розробка нових товарів, інноваційні моделі.

Вступ

Сучасна ринкова економіка характеризується динамічністю та нестабільністю процесів, які відбуваються в Україні. Економіка України має підвищений інтерес до випуску конкурентоспроможної продукції, зміцнення конкурентних позицій вітчизняних підприємств як на національному так і світовому ринку. Суб'єктам господарювання для досягнення комерційного успіху на ринку необхідно адаптуватися до цих змін. Засобом розвитку та адоптації підприємств виступає інновація, яка генерує внутрішні можливості підприємства з вимогами ринку. Термін “інновація” нині активно використовується у ринковій економіці України, як самостійно, так і для позначення таких понять : “інноваційна діяльність”, “інноваційний процес”. Вперше він був запропонований Й. Шумпетером , який означає зміну з метою впровадження та використання нових видів споживчих товарів, нових виробничих і транспортних засобів, ринків та форм організації в промисловості. Різним аспектам даної проблеми присвячені роботи вітчизняних та зарубіжних авторів. Серед зарубіжних авторів можна відмітити Р.Фостер ,Ф.Ніксон, Б.Санто, які розглядають поняття “інновації” в залежності від об'єкта і предмета свого дослідження. Так, Ф.Ніксон трактує інновацію, як сукупність технічних, виробничих і комерційних заходів, що приводять до виникнення нових і покращених промислових процесів та устаткування . [4] На думку, Б.Санто, інновація-це суспільний техніко-економічний процес, який через практичне використання ідей та винаходів приводить до створення кращих виробів, технологій, а інколи і до отримання додаткового доходу. [6] Цікавими підходами стосовно видів інновації та виділення критеріїв класифікації видів

інновацій є погляди вітчизняних авторів, таких як: В.Г. Мединського, Л.Г. Шуршукою, П.Г. Перерви. В їх роботах інновації розглядаються як результат науково-дослідної, дослідно-конструкторської, маркетингової, підприємницької, організаційної діяльності. Значний внесок у методологію інноваційної діяльності у контексті переходу до ринкових умов зробили В. Я. Кардаш, О.І. Лапко.[1,2], які розглядають інновацію як кінцевий результат інноваційної діяльності, що знайшов втілення у вигляді нового або вдосконаленого продукту, впровадженого на ринку, нового або вдосконаленого технологічного процесу. На нашу думку, в економічній літературі недостатньо висвітлена проблема інноваційної діяльності, яка повинна опиратися на результати маркетингових досліджень. Практичне значення її заключається в підвищенні ефективності виробництва, зміцнення позицій підприємств в умовах глобалізації економіки.

Постановка задачі

Метою даної статті є розробка теоретичних аспектів планування та управління інноваційною діяльністі на основі проведення маркетингових досліджень. На наш погляд, доцільно розглянути інноваційну діяльність, зв'язок її з маркетинговою діяльністю, дати тлумачення поняттю “інноваційний маркетинг”, розкрити особливості організації інноваційної діяльності, запропонувати методику проведення маркетингових досліджень розробки нових товарів, що дозволить уникнути втрат при прийнятті інноваційних рішень.

Методологія

Теоретичну та методологічну основу статті склали розробки вітчизняних та зарубіжних вчених з питань формування інноваційної стратегії, оцінки ефективності інноваційних проектів підприємств, а також на законах та нормативних актах, що регламентують інноваційну діяльність в Україні, офіційних статистичних актів. В статті використані методи логічного узагальнення та техніко-економічного аналізу для уточнення понять інноваційної діяльності підприємства, методи статистичного аналізу, графічного аналізу та системний підхід для розробки інноваційних стратегій.

Результати дослідження

Етап реформування промисловості України характеризується впровадженням інноваційної діяльності за рахунок розвитку науки, високих технологій та прискореного впровадження науково-дослідних розробок. Аналізуючи галузеву структуру діяльності України можна зазначити, що більш активно ця діяльність здійснюється у галузях, орієнтованих на кінцевого споживача за кордоном (чорна металургія – 30% підприємств, які займаються інноваційною діяльністю, з загальної кількості підприємств галузі,) або на внутрішньому ринку (харчова промисловість – відповідно 18 та 26%). Слід зазначити, що інноваційний розвиток держави залежить не тільки від високорозвиненої науки, багатогалузевої промисловості, але в більшій мірі від “інноваційної мотивації”, здатності динамічного реагування на вимоги ринку. Інноваційна діяльність як сукупність процесів зародження нововведень вимагає специфічних знань про ринкове середовище, де будуть реалізовуватись нововведення. Перш за все, виключне значення набуває маркетинг. Ринок диктує свої умови, і інновації можуть з'явитися тільки там, де для них є умови. По-перше – наявність підкріпленого купівельною спроможністю попиту/ наявного чи потенційного/ або можливості формування попиту / для принципово нових товарів та послуг/, який визначає потреби ринку до сприймання інновації певного типу. По друге, можливість втілення досягнень науки і техніки в товари, які здатні задовільнити потреби споживачів. По третьє - економічна можливість та доцільність для підприємства розробляти інноваційний продукт, а саме, мова йде не про виробництво і збут, а розглядається виробництво та маркетинг з урахуванням запитів споживача. Таким чином, складові успіху інноваційної діяльності включають в собі: виробничий потенціал, ринковий потенціал та інноваційний потенціал.

Розробка стратегії маркетингу щодо просування інновацій на ринок базується на основі результатів маркетингових досліджень. Маркетингове дослідження проводиться для отри-

мання необхідної інформації, а саме: вивчення короткострокового попиту та дослідження мотивів поведінки споживачів. Перш за все, проводиться аналіз впливу маркетингового середовища на діяльність підприємства. При аналізі факторів макро середовища виділяються загрози та можливості, які впливають на продукт. При розгляді мікро середовища увага звертається на споживачів (розробляється гіпотеза сегментування ринку та позиціонування товару) та конкурентів. На основі проведеного аналізу визначається управлінська проблема, з якою зіткнулося підприємство та розробляються альтернативні шляхи. Суттєве місце займає розробка комплексу маркетингу(продуктова, цінова стратегія; стратегія збути та розподілу ; стратегія просування товару.) Всі ці стратегії пов'язані з інноваційною діяльністі. Переход України до ринкової економіки потребує пошуку нових підходів до *стратегії розробки нових товарів*, яка має стати складовою промислової стратегії. Безумовно, головним об'єктом уваги кожного підприємства є впровадження на ринок нової продукції. Її новизна визначається порівнянням особливостей з існуючими на ринках товарами. У швидко мінливому ринковому середовищі підприємства повинні приймати управлінські рішення стосовно продуктової стратегії. Для більшості підприємств України новизна товару – це модифікація існуючого товару, ніж абсолютна функціональна зміна (варіація чи диференціація), для інших – розробка нових товарів. Своєчасне прогнозування нового товару , на наш погляд, завдання інноваційного маркетингу. Інноваційний маркетинг – нове явище , зумовлене ринковими відносинами в інноваційній сфері. В останні роки в економічній літературі з'являються визначення інноваційного маркетингу. Під ним розуміють сукупність заходів ,які служби маркетингу спільно з іншими підрозділами здійснюють за створення та виведення на ринок нових (оновлених) товарів, або збільшення обсягів реалізації [2]. На наш погляд ,**інноваційний маркетинг**-процес планування та управління нової продукції та впровадження її на ринок. Специфіка його полягає в ринковому процесі матеріальної реалізації нововведень. Основні принципи інноваційного маркетингу – орієнтація на високі технології, потреби ринку; пошук новизни, пов'язаної з новими сегментами, новими ринками. В даному зв'язку , стратегічними можливостями для підприємства являються : створення нових ринків, розширення долі існуючих ринків, проникнення на нові ринки, перепозиціонування товарів. Слід зазначити, що вихід продукції на ринок можливий тоді, коли товарам притаманні не тільки конкретні об'єктивні характеристики, але й ринкові (ціна, якість, конкурентоспроможність, імідж та популярність). Це в свою чергу переплітається з життєвим циклом товару. За останні роки значно скоротився життєвий цикл товарів . Якщо він в середньому становив 8-12 років(в машинобудуванні –20 років), то зараз при сучасному науково-технічному прогресу скоротився до 2-3 років (електронна продукція навіть 12-18 місяців) [1]Інновація, як новий засіб задоволення потреби, повинна довести свої переваги в порівнянні з іншими способами задоволення цієї потреби. Визнання споживачем нововведення корисних властивостей споживчої вартості і її переваг над її альтернативними властивостями здійснюється через ринок. На ринку новизна запропонованої корисності споживачу виступає як поєднання властивостей, спрямованих на задоволення загальної потреби споживача . Важливою задачею в роботі підприємства є визначення ролі і місця інноваційної діяльності. Інноваційна діяльність являє собою складову частину товарної політики підприємства. Товарна політика є ядром маркетингових рішень, навколо якого формуються інші рішення, пов'язані з умовами придбання товару і методами його просування від виробника до кінцевого споживача. Товарна політика - це маркетингова діяльність, пов'язана з плануванням і здійсненням сукупності заходів і стратегій по формуванню конкурентних переваг і створенню таких характеристик товару, що роблять його постійно корисним для споживача і тим самим задовільняють ту чи іншу його потребу, забезпечуючи відповідно прибуток фірмі. Виходячи із вищесказаного, можна зробити висновок, що інноваційний процес починається з маркетингу і супроводжується на кожному етапі розробки нового товару аж до після продажного обслуговування. Вплив маркетингу на здійснення кожного етапу розробки нового товару представлено схематично(Рис. 1). З малюнку видно, що етапу розробки товару передує етап маркетингових досліджень ринку і виробничих можливостей. І це положення не нове, однак для України в практику входить тільки останнім часом. Як свідчить досвід зарубіжних країн роз-

робка нових товарів ґрунтуються на маркетингу, основою якого є маркетингові дослідження. На кожному етапі виявляється потреба в інформації, до якої доцільно віднести: аналіз нововведення конкурентів та науково-технічні розробки.

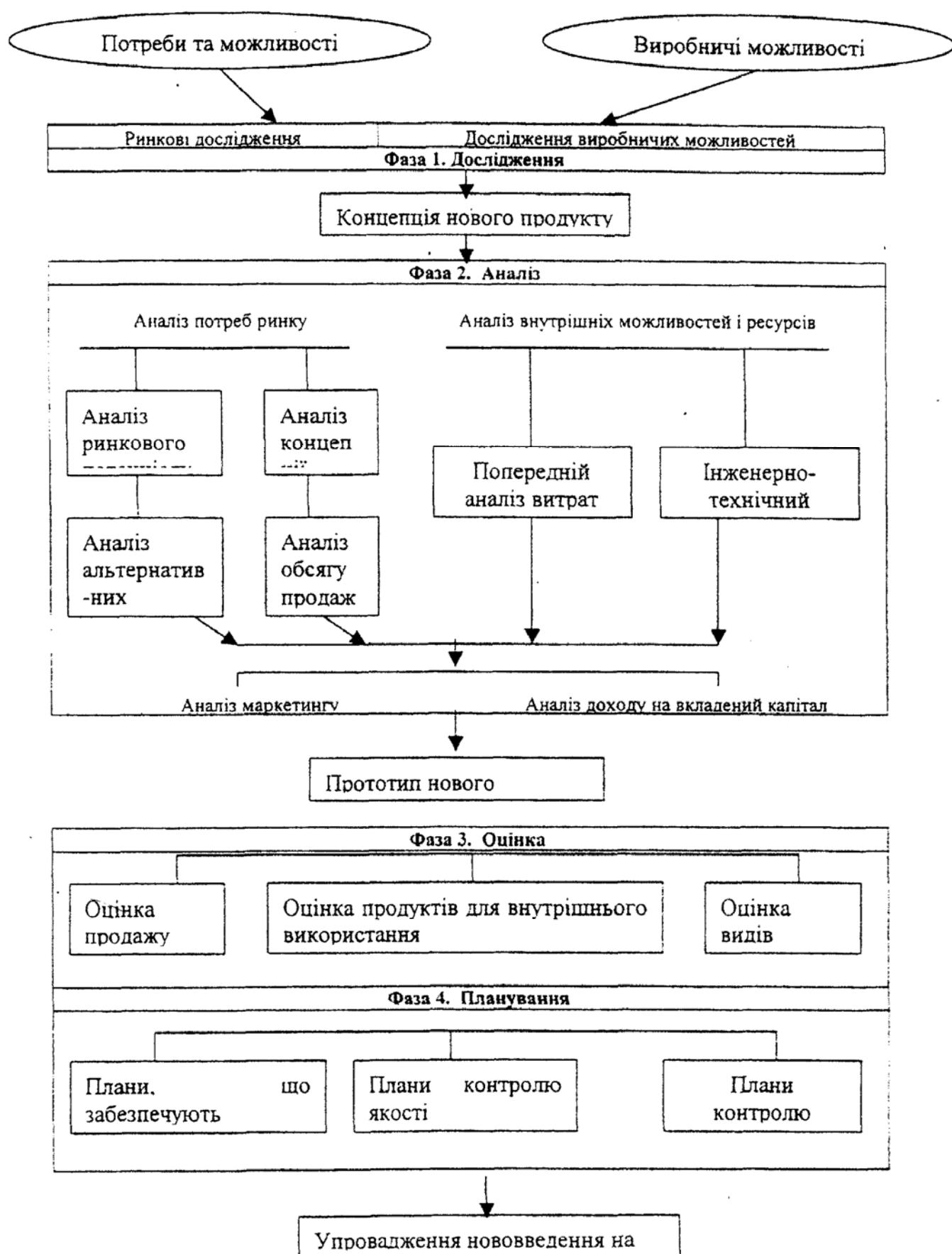


Рис. 1. Система розробки та впровадження нового товару на ринок

Незалежно від того, який з видів інноваційного продукту застосовує фірма /підприємство/ у своїй діяльності, зміст етапів інноваційного процесу не змінюється (рис. 2).

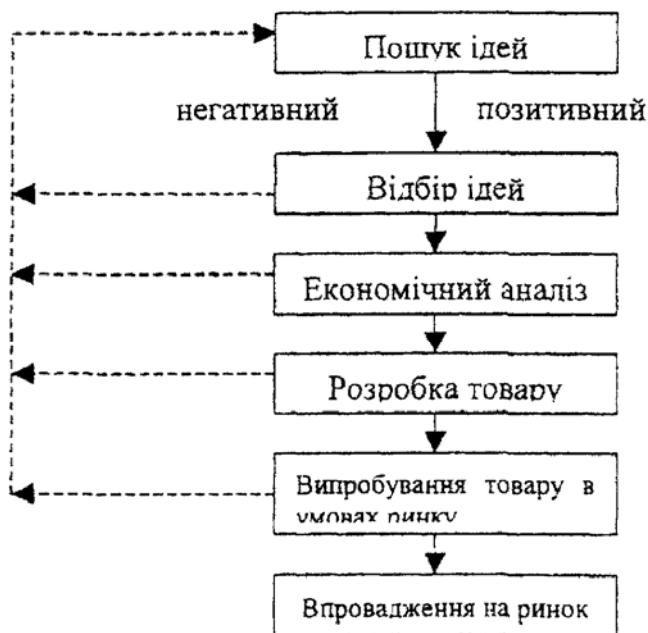


Рис. 2. Основні етапи розробки товару — новинки

Етапи процесу інновації товару за своїм змістом являють собою процес планування нового товару. Завданням його є пошук та розробка альтернативних варіантів товарної політики, обґрунтування їх можливих шансів та ризиків. Для ефективної результативності необхідно приділяти увагу базовим проблемам інновації товару, до яких відносяться: етап пошуку та генерування ідей; оцінка ідей; етап реалізації ідей.

Для планування нового товару застосовуються різні методи. до них відносяться : методи функціонального аналізу, які застосовуються для аналізу виявлення можливих удосконалень; методи прямо чи опосередковано адресовані до споживача, які незадовільні існуючою потребою; логіко-систематичні методи; інтуїтивно-творчі .Розглянемо їх детальніше.

1.Аналіз проблем починається зі спостереження поведінки споживачів. Кожна проблема пов'язана з застосуванням товару та може привести до ідеї удосконалення. Такий підхід часто застосовують при аналізі промислових ринків, де часто існують організовані групи споживачів.

2.Метод інвентаризації характеристик має таку ж саму мету, але звертає увагу на властивості самого товару. Передбачає складання переліку головних характеристик і їхнє варіативність з метою виявлення нової комбінації, що веде до поліпшення.

3.Морфологічний аналіз передбачає виявлення головних структурних змін товару з наступним попарним аналізом з метою виявлення цікавих комбінацій. При цьому попарні виміри оцінюються з точки зору потенціальної цінності нового товару.

4.Техніка анкети властивостей і характеристик товару використовується для пошуку творчих ідей щодо поліпшення товару. Усі властивості, характеристики й ознаки об'єкту (до якого може бути віднесений товар) узагальнюються і викладаються письмово. Створення нової ідеї здійснюється шляхом зміни чи заміни однієї чи декількох ознак об'єкта і їх наступного об'єднання у вигляді нової комбінації властивостей.

5. Метод вимушених відносин (сполучень) трохи схожий з технікою анкети властивостей. Ідея народжується як результат узагальнення знання про предмети, що спочатку не входили до однієї групи. Техніка анкети властивостей та методів вимушених сполучень базується на комбінації існуючих товарів, що обмежує їх використання.

До пошуку ідей творчими методами відносимо; мозковий штурм та синектику. Однак, слід зауважити, що пошук ідей на промисловому ринку відрізняється , бо головним джерелом являється сам клієнт(табл.1).

Важливо, щоб фірма завжди мала у своєму розпорядженні досить повний портфель ідей

нових товарів, щоб протистояти конкуренції в середовищі, пронизаному інновацією .Другий етап інноваційного процесу - відбір, селекція ідей про товар .Мета другого етапу інноваційного процесу - профільтрувати запропоновані ідеї нових товарів, виключивши ті, котрі несумісні з ресурсами чи задачами, або для фірми просто непривабливі.

Процес відбору ідей включає дві стадії: перевірка відповідності принципам, вимогам фірми; перевірка шансу ідеї в ринкових умовах. Простим і ефективним методом є **оціночна сітка**, який: 1) забезпечує простий і систематичний облік усіх важливих факторів; 2) виходить з інтересів і можливостей фірми .*Метод оціночної шкали* дозволяє з певною ймовірністю здійснювати чисельну оцінку ідеї нового товару

Табл. 1. Пошук ідей нових промислових товарів

Потреби промислового клієнта	Можливості Обмежені	і виробника Широкі
Відчутні потреби	Домінує ініціатива клієнта	Спільна ініціатива
Латентні потреби	Жодної ініціативи	Домінує ініціатива виробника

Третім етапом є розробка концепції товару. Під концепцією товару розуміють систему базисних уявлень підприємства - виготовлювача про створений товар і його ринкові можливості. Концепція товару виходить з того, що новий (проектований) товар повинен відповісти потребам, що сформуються на момент, коли продукт вийде на ринок. При цьому діють дві концептуальні вимоги : прогнозувати і активно формувати нові потреби; скорочувати термін між висуванням ідеї і виходом з новим товаром на ринок. При розробці концепції головну увагу слід приділяти не виробничим проблемам, а прогнозуванню попиту. Акцент робиться не тільки на досягнення нових технічних і економічних характеристик але насамперед на створення “товарів ринкової новизни” . Перевірка задуму нового товару здійснюється шляхом випробування його на відповідній групі цільових споживачів. Останнім пропонують кілька варіантів задуму товару у вигляді нейтрального тексту чи рекламного повідомлення. На підставі висловлювань споживачів із приводу товарів підприємство виділяє найбільш вдалий варіант. Четвертий етап інноваційного процесу - економічний аналіз нового товару пов’язаний з дослідженням витрат, обумовлених його розробкою, впровадженням на ринок і продажем, а також з оцінкою прибутку і ризику, які супроводжують виробництво нового товару. Для цього використовують метод аналізу беззбитковості, що дозволяє встановити точку беззбитковості , яка характеризує мінімальний обсяг продукції, що випускається, при якому прибуток від продажу дорівнює витратам виробництва. Після прийняття рішення ,що новий товар принесе прибуток ,необхідно розробити прототип чи зразок нового товару. Для маркетолога першочерговим завданням являється задача забезпечення комерційного успіху на ринку, тобто створення сукупності властивостей, які б мали не тільки його функціональне призначення, але робили товар привабливим в очах споживача, тобто мати споживчу якість. Формування *технічних параметрів* пов’язано з наділенням нового товару такими функціональними властивостями, що будуть задовольняти виявлені потреби покупця. Розробкою технічних параметрів займаються група НДДКР і група маркетологів. Встановлюючи можливість втілення ідеї товару у виріб, рентабельний з технічної точки зору, розроблювачі повинні втілити в цей виріб і ринкові характеристики майбутнього товару. Формування *рінкових параметрів* здійснюється завдяки розробці дизайну товару, його форми, кольору, маси, упакування, ім’я і марки.

Відношення споживачів до товарів перевіряють за допомогою наступних методів. методів — простого рейтингу, парного порівняння і шкали оцінок.*Метод простого рейтингу* заснований на виявленні переваг споживача до нового товару. Споживачу пропонується кілька варіантів нового товару, до яких він повинен виразити своє ставлення — від самого кращого до

найменш кращого. Метод є простим, але не дозволяє оцінити ступінь переваги, його не можна застосувати до великої кількості об'єктів. Метод парного порівняння припускає, що споживачу пропонують варіанти нових товарів попарно. З кожної пари товарів споживач повинен вибрати один товар, який він вважає найбільш кращим. Цей метод полегшує задачу споживачу, тому що йому пропонуються для тестування варіанти лише з двох товарів, що спрощує виявлення подібності і розходження між товарами. Метод шкальних оцінок застосовується при необхідності тестування великої кількості нових товарів одного призначення. Для цього використовують систему шкал, у якій кожен бал означає певний рівень оцінки споживачем нового товару (наприклад, товар дуже гарний, гарний, задовільний). Цей метод дозволяє не тільки встановити рейтинг у перевагах споживача, але і кількісно його оцінити.

Ринкові умови характеризуються більш визначенім станом зовнішніх і внутрішніх факторів середовища товару. Головна мета тестування — одержання інформації про відношення покупців до товару. Ринкові перевірки можуть носити характер контрольного і стандартного тестування. Результати такого тестування застосовуються для прогнозування обсягу продажів у регіональному і національному масштабах, а також для встановлення проблем, що відносяться до виробництва й організації маркетингу нового товару. На підставі результатів тестування нового товару приймається рішення про виробництво цього товару і впровадження його на ринок. Слід мати на увазі, що серйозне виробництво товару найбільш витратний етап інновації товару як витрат по організації виробництва, так і витрат по організації маркетингу. Впровадження товару на ринок може здійснюватися поступово чи бліц-фірм, останній спосіб більш прийнятний для невеликих фірм. Наявність у фірми розвиненої дистрибуторської мережі і міжнародних каналів збуту може дозволити фірмі впровадження товару відразу на національний і міжнародний ринки з урахуванням їх особливостей. Вибір цільового ринку визначає склад майбутніх покупців нового товару. Він проводиться з урахуванням профілю, структури перспективних покупців, оцінка яких була проведена на етапі тестування нового товару. Якщо для товарів виробничо-технічного призначення група потенційних покупців, як правило, відома і визначається при висновку контракту про виробництво цього товару, то для товарів широкого вжитку базу цільового ринку складають наявні покупці-прихильники фірми, її послідовники, що можуть виступити лідерами в придбанні цього нового товару фірми і створити цьому товару позитивний імідж для інших покупців.

Висновок

Перспективним напрямом підприємств України в умовах ринкової економіки являється інноваційна діяльність, яка передбачає розробку нових товарів. Інноваційний процес тісно пов'язаний з маркетинговою діяльністю, особливо впливають ретельно проведені маркетингові дослідження, які в свою чергу обґрунтують вибір інноваційного розвитку та дозволяють підвищувати ступінь обґрунтованості рішень. Інноваційний процес починається з маркетингу та супроводжується ним на кожному етапі розробки нового товару до після продажного обслуговування.

Література

1. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання / під ред. О. Лапко /- К.: ІТЕП НАНУ, 1999.
2. Кардаш В.Я., Павленко І.А., Шафалюк О.К. Товарна інноваційна політика. Підручник.-К.: КНЕУ, 2002.
3. Медынский В.Г., Шаршукова Л.Г. Инновационное предпринимательство.-М.6 Инфра-М, 1997.
4. Никсон Ф. Роль руководителя предприятия в обеспечении качества и надежности.-М.: Из-во стандартов, 1990.
5. Перерва П.Г. Управление маркетингом на машиностроительном предприятии. -Харьков: Основа, 1993.
6. Санто Б. Иновация как средство экономического развития. - М.: Прогресс, 1993
7. Старостина А.А. Маркетинговые исследования. Москва-Санкт-Петербург-Киев;Из-

дательский дом, 2001

8. Шумпетер Й. Теория экономического развития.- М.: Прогресс, 1982

9. New product Management for the 1980 s (New York: Booz, Allen& Hamilton, 1982)

Тульчинська С.О.
канд. економ. наук, доцент

Кириченко С.О.

Національний технічний університет України „КПІ”

ФУНКЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

Анотація

У статті розглядаються функції маркетингової діяльності транспортних підприємств та особливості маркетингової діяльності у сфері пасажирських перевезень.

Summary

This article tells about function of marketing activity of transporting enterprises and about peculiarities of marketing activity in the transporting field of Ukraine.

Ключові слова: функції маркетингу, управління маркетинговою діяльністю, транспортний комплекс, транспортні підприємства, послуга.

Вступ

В обстановці, у якій перебуває сучасна економіка України, нагальною потребою стає формування та запровадження ринкового економічного механізму, покликаного забезпечити динамічну рівновагу між попитом і пропозицією, головною складовою якого має бути маркетинговий підхід як основа сучасного управління ринковими процесами, як визнана світовою практикою форма усунення протиріч між виробництвом і споживанням. Причому саме маркетинг на різних ступенях еволюції ринкових відносин виступав як конкретизована форма механізму взаємозв'язку виробництва й споживання.

В умовах вільного ринку, основи якого закладаються в Україні, організація маркетингової діяльності як одна із функцій управління та методу підвищення ефективності виробництва вимагає особливої уваги, оскільки має забезпечити: орієнтацію на енергійну й швидку дію та постійний контакт із споживачем; заохочення підприємливості виробників і надання їм певної автономії; простоту та ефективність форм управління та скорочення управлінського персоналу; одночасне поєднання в управлінні свободи та жорсткої відповідальності.

Особливо слід наголосити на актуальності наукового аналізу процесів, що відбуваються у транспортній системі України, у зв'язку з орієнтацією на органічне входження її економіки у систему світового господарства. Об'єктивні умови сучасних трансформаційних процесів в Україні зумовлюють її націленість на динамічне входження у світову економічну інтеграцію з провідними західноєвропейськими державами. У свою чергу, цей процес неминуче приведе до зростання товарообмінних операцій між співпрацюючими сторонами, значного збільшення пасажиропотоків.

У таких умовах з усією очевидністю посталася проблема заміни старих методів управління новими.

Постановка завдання

Визначити функції маркетингової діяльності у сфері пасажирських перевезень транспортної галузі, шляхи управління маркетинговою діяльністю транспортних підприємств з урахуванням їх специфіки, сучасні управлінські концепції транспортних підприємств, методи прогнозування транспортних послуг, етапи маркетингової діяльності транспортних підприємств, а також пошуки нових взаємовідносин з клієнтами.

Методологія

Вирішення цих проблем, як і інших суттєвих аспектів формування ринкової економіки, знайшли висвітлення в економічній літературі, яку фахівці умовно поділяють на три групи. До першої належать перекладені російською мовою праці іноземних авторів стосовно різних напрямів маркетингової діяльності зарубіжних фірм, такі як: І. Ансоффа, П. Друкера, Ф. Котлера, Ж-Ж. Ламбена, А. Маслоу, М. Портера та інших зарубіжних авторів.

До другої групи належать дослідження авторів країн СНД, що почали з'являтися у період перебудови та з початком ринкових перетворень. Різnobічним проблемам теорії і практики маркетингу присвятили свої праці Г. Л. Азоєв, Г. Л. Багієв, Є. П. Голубков, В. І. Дорошев, П. С. Зав'ялов, Г. Д. Крилов, В. Д. Маркова, В. В. Радаєв та інші автори.

Методологічні та організаційно-економічні аспекти маркетингової діяльності стосовно умов української економіки знайшли відображення у роботах вітчизняних економістів І. М. Акімової, В. А. Войчака, С. І. Гаркавенка, Ю. М. Гончарова, Ю. Б. Іванова, А. В. Зозулеви, А. І. Кредісова, В. В. Мови, В. П. Оніщенка, А. Ф. Павленка, В. П. Пеліщенка, П. Г. Перерви, Є. В. Ромата, А. О. Старостіної, Д. М. Черваньова та ін.

У той же час ступінь висвітлення теоретичних концепцій, наявних методичних і науково-практических розробок дає підстави стверджувати, що теоретико-методологічні засади дослідження інтегрованого транспортного маркетингу і обґрунтування організаційно-економічних напрямків його забезпечення, незважаючи на їх актуальність, поки що не знайшли належного висвітлення у наукових працях економістів.

Результати дослідження

Основна відмінність маркетингу від інших функцій підприємства полягає у тому, що маркетинг спрямований на організацію та здійснення процесу обміну між транспортною фірмою та споживачами її послуг – клієнтами. Тому функція маркетингу – це створення, формування та розвиток попиту [2, 54].

Маркетингова діяльність є складним та важливим елементом управління транспортним комплексом у ринкових умовах. Елементи маркетингу торкаються діяльності кожного працівника, який спілкується з пасажирами. Тому незважаючи на складні економічні умови функціонування транспорту, підприємства та організації мають постійно займатися накопиченням інформації про становище ринку транспортних перевезень, аналізом становища надання послуг, методів і прийомів збути, системи ціноутворення, засобів стимулювання збути, реклами тощо.

У контексті викладеного можна визначити функції маркетингової діяльності у сфері пасажирських перевезень на транспорті, що відрізняються від притаманних кожному типу управління обов'язків (планування, організація, матеріально-технічне забезпечення, координування, облік, контроль тощо). До них належать:

- ☒ аналіз навколошнього середовища, у якому діє підприємство чи організація;
- ☒ дослідження ринку пасажирських перевезень;
- ☒ вивчення та аналіз послуг споживачів (пасажирів);
- ☒ планування послуг, максимально зорієнтованих на пасажирів;
- ☒ ціноутворення;
- ☒ прогнозування розвитку ринку пасажирських перевезень та збути послуг;

■ реклама.

Необхідно враховувати, що структура функціональної насиченості маркетингової діяльності підприємства залежить від низки інших факторів, зокрема чисельності його персоналу, складу основних фондів, розвинутості організаційної структури управління та ін. Принципове значення мають також рівень децентралізації управлінських структур, делегування повноважень низовим ланкам, і ступеня їх відповідальності формальні і неформальні відносини у колективі, умови праці, становище внутріфірменого маркетингу тощо.

На практиці значної ваги набуває визначення контролюваних (внутрішніх) факторів, які безпосередньо впливають на вибір цілей, структури та організації маркетингової діяльності. До цієї групи належать фінансові, економічні, виробничі, кадрові, постачальні та інші фактори. Внутрішні впливають на вибір структури маркетингу, тип його організації, сегментування ринку (групові, туристичні, дитячі, сезонні та інші види перевезень).

До зовнішніх (неконтрольованих) факторів належать: стан економіки (рівень інфляції, добробут населення, податки, обмеження на ціни і тарифи), рівень технології та здійснення наукових досліджень, конкуренти, засоби маркетингової інформації та ін.

У зарубіжній та вітчизняній літературі останнім часом акцентується увага на інтеграційній господарській функції маркетингу. Її суть полягає у тому, що діяльність усіх підрозділів підприємства повинна визначатися стратегічними маркетинговими цілями. Інтеграційна функція маркетингу дозволяє здійснювати координацію усіх так званих підфункцій, підвищувати ефективність взаємодії усіх цілеспрямованих дій для забезпечення синергетичного успіху є послуга по доставці пасажирів до місця призначення [2, 56].

Управління маркетинговою діяльністю транспортних підприємств, що здійснюють перевезення, має цілеспрямований характер і спрямоване на:

- досягнення найбільшого попиту на свою продукцію, оскільки це дає можливість здійснити максимальну реалізацію послуг для одержання прибутків, необхідних для розвитку підприємства;
- максимальне задоволення послуг споживачів (пасажирів) – оформлення білетів за замовленням, у залізничні вагони СВ, місця бізнес-класу на авіарейси, організація залів очікування підвищеної комфортності тощо;
- надання широкого асортименту вибору послуг – оформлення білетів, доставка на вокзали та аеропорти, ксерокопіювання, телефон, обмін валют і т. ін.
- підвищення якості послуг з одночасною доступністю цін та забезпеченням гарантій.

Специфіка транспортного комплексу полягає у тому, що основою продукцією у сфері пасажирських перевезень є послуги по доставці пасажирів до місця призначення. Відмінною особливістю транспортних послуг, що впливає на всю маркетингову діяльність, є те, що транспортну продукцію не можна накопичувати, зберігати, а потім реалізувати у певний час у потрібному місці по мірі сприятливих коливань попиту. Це означає, що транспортна продукція у вигляді послуг реалізується одночасно з її виробництвом. При цьому немає значення, коли буде здійснена оплата – до чи після перевезення (переміщення пасажира із пункту відправлення до пункту призначення) [6, 135].

Як і кожна інша продукція, надання послуг по перевезенню пасажирів мають якісні особливості, оскільки пасажир купує послугу не заради її вартості, а заради корисності. Запити пасажирів задовільняються не тільки і не стільки самим перевезенням, але й наданням додаткових послуг, що підвищують якість поїздки, роблять її менш обтяжливою та приємнішою. Із викладеного випливає, що товар, з яким перевізники виходять на ринок, по-перше, завжди повинен бути надійним комплексом послуг, а, по-друге, він має реалізуватися у самому процесі виробництва.

У конкурентному середовищі в транспортному комплексі України, що народжується у процесі ринкових трансформацій, важливим економічним фактором стає якість послуг, що надаються пасажирам. Поряд із ціною і надійністю перевезення при маркетинговому управлінні на транспорті якість стає визначальним фактором у змаганні за пасажира. При цьому слід враховувати і той фактор, що здійснювані в Україні реформи призвели до істотної майнової стратифікації населення. Залежно від матеріального становища все помітніше

стали виявлятися різні вимоги щодо вибору транспорту на паралельних напрямах з урахуванням співвідношення ціни послуг, що надаються, та їх якості. Дуже часто вирішальну роль відіграє саме якість послуг.

Надійним маркетинговим інструментом на підприємствах і фірмах транспортного комплексу у цих умовах стають маркетингові дослідження ринку послуг, що надаються пасажирам. Вони дозволяють з'ясувати:

- ❑ настільки конкурентоспроможною є та чи інша послуга?
- ❑ чи відповідає вона теперішнім і перспективним вимогам потенційних пасажирів та яку максимальну ціну вони готові сплатити за неї?
- ❑ які нові якості слід надати послугам, щоб вони задовольняли пасажирів?
- ❑ який час і впродовж якого періоду послуга буде користуватися найбільшим попитом та яка у неї перспектива?
- ❑ які послуги, в якому обсязі та у який час необхідні потенційним пасажирам?
- ❑ коливання вартості послуги залежно від часу і місця її надання та ін.[1, 37].

Неабиякий вплив на якість послуг, їх конкурентоспроможність справляє наявність додаткової корисності – зручності у зв’язку з придбанням квитків (відсутність черг, швидкість та чіткість оформлення), комфорт у залах очікування на автостанціях, вокзалах та аеропортах, зручність під час посадки та у процесі здійснення поїздки.

Як свідчить досвід країн з розвинutoю ринковою економікою, якісним показникам на всіх видах транспорту там надають винятково великого значення. Цього, на жаль, не можна сказати про транспортний комплекс України, де значення якісних факторів та їх вплив на збільшення обсягів перевезень поки що недооцінюються.

Економісти, що спеціалізуються у галузі транспортного маркетингу, вважають, що з урахуванням специфіки транспортних підприємств варто розробити єдину систему якості на таких засадах:

- ❑ якість має стати складовою частиною системи управління пасажирськими перевезеннями;
- ❑ якість має охоплювати усі стадії обслуговування пасажира;
- ❑ у реалізації програм якості повинні брати участь працівники усіх рівнів з метою впливу на підвищення якості власною працею;
- ❑ головним орієнтиром у роботі підприємств має стати пасажир;
- ❑ якість має розглядатися диференційовано з точки зору бажань пасажирів різних категорій;
- ❑ постійно оцінювати вплив якості на витрати;
- ❑ приділяти постійну увагу показникам внутріфірменного маркетингу та його впливу на якість обслуговування пасажирів. [1, 39].

Ефективність реалізації системи якості може бути забезпечена за умов, що всі працівники, причетні до обслуговування пасажирів, будуть чітко знати мету, яку треба досягти, знати, які вимоги висувають пасажири, як вони оцінюють рівень послуг та яка від них економічна ефективність. Обов’язковою складовою системи якості обслуговування пасажирів усіх видів транспорту є створення інфраструктури, що відповідала б сучасним вимогам на всіх етапах надання послуг пасажирам – від продажу квитків до прибуття на місце призначення.

Перехід транспортного комплексу до ринкових відносин, тобто входження його як підсистеми у ринок, викликає необхідність створення маркетингової системи у відповідних виробничо-господарських структурах. Тому, на думку багатьох економістів, сучасна управлінська концепція полягає у тому, що вся діяльність транспортних підприємств базується на знанні споживацького попиту і його майбутніх змін [8, 17]. Це означає, що система маркетингу ставить надання транспортних послуг у повну залежність від попиту. При цьому служби маркетингу мають стати своєрідним мозковим центром, джерелом інформації та рекомендацій не тільки ринкової, але й виробничої, науково-технічної і фінансової політики підприємств. В таких умовах роль маркетингових підрозділів значно зростатиме.

Впродовж останніх років внаслідок нестабільності пасажирських потоків, викликаних, як уже відзначалося, економічними та іншими факторами, маркетинговим підрозділом досить

складно вивчати потреби та прогнозувати попит населення на пасажирські перевезення.

На наш погляд, найкраще прогнозування попиту забезпечується шляхом постійного вивчення потреб пасажирів. Першим кроком у визначені реального попиту на перевезення є його аналіз за рік, що передував року проведення досліджень. Якщо ж цих даних недостатньо, то беруть показники за кілька попередніх років.

Для прогнозування транспортних послуг можна порекомендувати використати один із таких методів. По-перше, це аналіз тренда. Попит на перевезення і послуги прогнозується на основі аналізу показників минулого року з урахуванням процентів збільшення або зменшення. Враховується заповнення різних категорій вагонів пасажирських потягів, авіалайнерів та міжміських і приміських автобусів упродовж конкретних проміжків часу на певних маршрутах тощо.

Оскільки цей метод не є найбільш надійним, то для здійснення прогнозів варто залучати досвідчених спеціалістів. Це обумовлено ще й тим, що прийняті рішення по прогнозуванню реалізації послуг на основі цього методу значною мірою будуть залежними не тільки від практичного досвіду, індивідуальних знань та інтуїції осіб, що приймають рішення, але й від їх можливих суб'єктивних оцінок.

Другим, надійнішим методом є досвід самих пасажирів – споживачів транспортних послуг. Його перевагами є ще й те, що він ґрунтуються на аналізі майбутніх намірів, побажань, рекомендацій пасажирів та, що особливо важливо, на їх ставленні до аналогічних послуг на конкурентних видах транспорту.

Третім є метод нарощення, що полягає у прогнозуванні послуг на конкретних сегментах ринку: напрямах, маршрутах, категоріях і місцях формування пасажиропотоків. Інакше кажучи, зусилля тут зосереджується на зборі даних з окремих сегментів ринку з подальшим їх об'єднанням.

Четвертий метод – екстраполяції, тобто перенесення темпів, пропорцій і динаміки змін попиту на перевезення пасажирів, виявлених у минулому в процесі аналізу, на майбутній перспективу. Екстраполяція дозволяє прогнозувати тенденції вірогідних змін заповнення пасажирських вагонів, авіалайнерів та автобусів, зміни у реалізації проїзних квитків за категоріями і класом у певні пори року. Найчастіше цей метод застосовується за наявності стабільних факторів соціально-економічних відносин. Достовірність таких прогнозів багато у чому залежить від якості аналізу попереднього періоду, а також від повноти виявленіх факторів впливу на попит у пасажирських перевезеннях.

Незалежно від обраного методу, у процесі аналізу попиту на пасажирські перевезення особливу увагу слід приділяти вивченю вимог потенційних пасажирів та переваг, яких вони дотримуються. До них у першу чергу належать новизна послуг, їх якість, асортимент, співвідношення ціни послуги та корисності ефекту від її надання. Слід також враховувати звички та смаки клієнтів, надійність та гарантії послуги.

Досвід функціонування транспортного комплексу України показує, що потенційні пасажири віддають перевагу тому виду транспорту, де більш повно виконуються їх вимоги і побажання, де забезпечується надійність, гарантії та зручності купівлі послуги, а також оптимально співвідносяться якість, споживчі якості та ціна транспортних послуг.

Початковим етапом маркетингової діяльності транспортних фірм і компаній, як і інших галузей, є вивчення ринкової кон'юнктури. Незважаючи на різноманітність програм комплексного вивчення ринку, у різних компаній, фірм і підприємств, як правило, виділяються три обов'язкових попередніх етапи перед формуванням концепції розвитку:

- ❑ виявлення ринків пасажирських перевезень і прогнозування потенційного попиту;
- ❑ оцінка ступеня монополізації ринку і потенційних можливостей транспортних компаній – конкурентів;
- ❑ визначення обсягів незадоволеного попиту та прогнозування масштабів власних перевезень.

Виявлення ринків є одним з ключових моментів дослідження, оскільки воно пов'язане із збором інформації, її накопиченням та доведенням у прийнятній формі до споживача. Основною метою вивчення ринкової ситуації є визначення своїх перспективних ринків перевезень та кількісна оцінка існуючих там можливостей реалізації послуг. У світовій практи-

ці авіаційних, залізничних, автомобільних компаній найпоширенішими є дві форми організації досліджень по виявленню ринка: власними силами транспортних компаній та з допомогою фірм-консультантів, які спеціалізуються на вивченні попиту. Вибір здійснюється залежно від економічної доцільності і необхідності збереження комерційної таємниці. Часто поєднуються обидві організаційні форми, коли навіть за наявності власних маркетингових структурних підрозділів виникає необхідність укладення контрактів із спеціалізованими фірмами для дослідження окремих проблем.

Але незалежно від форм проведення ринкових досліджень, вся одержана інформація використовується для формування власних "банків даних". Обробка і систематизація одержаних даних дозволяє побудувати багатофакторні економіко-математичні моделі аналізу і прогнозувати попит на той чи інший вид пасажирських перевезень.

Наступним етапом комплексного вивчення ринку пасажирських послуг є оцінка ступеня його монополізації та освоєння. При цьому аналізується, по-перше, організаційний розподіл ринку, а по-друге, з'ясовуються умови конкуренції, викликані стихійним характером взаємодії між підприємствами даного виду транспорту, так і інших. Дослідження діяльності компаній – конкурентів на регіональних ринках – здійснюються за допомогою різних методів. Найпоширенішим серед них є аналіз комерційної статистики перевезення пасажирів, вантажів, пошти різними компаніями, їх технічних, фінансових можливостей та кредитоспроможності, вивчення транспортної інфраструктури всього регіону. Одержані дані дозволяють скласти своєрідне "досьє" на кожне транспортне підприємство даного регіону.

Завершальним етапом досліджень має стати оцінка масштабів незадоволеного попиту. Саме цей незадоволений суспільний попит на залізничні, авіаційні, автобусні та інші перевезення може стати джерелом основних прибутків транспортних підприємств і визначати обсяг можливих продажів транспортних послуг. Така оцінка є однією з основних. Дуже суттєвим фактором є уникнення можливих прогнозних помилок, оскільки неправильна оцінка попиту на пасажирські перевезення загрожує значними фінансовими витратами, а у деяких випадках може привести навіть до фінансового краху підприємства.

На думку деяких спеціалістів, маркетинг транспортних послуг є двобічним завданням [7, 2]. З одного боку, він дозволяє досить детально вивчити ринок, визначити, коли і що потрібно із транспортних послуг. З іншого боку, методи маркетингу дозволяють впливати на становище ринку шляхом реклами, регулювання цін, інформаційного забезпечення тощо.

Важливим напрямком маркетингової діяльності став пошук нових форм взаємовідносин з клієнтами, особливо постійними. Сучасні комп’ютерні технології дозволяють на базі даних про кожного авіапасажира формувати індивідуальні маркетингові програми. Їх використання дозволяє на взаємовигідній основі змінювати стабільні відносини із споживачами послуг авіації. Стимулювання більшої кількості повторного придбання квитків здійснюється кількома методами:

- запровадженням тривалих призових програм, які дозволяють надавати пасажирам права безкоштовного добового перебування у готелях міст, де здійснюються посадки авіалайнерів, введення кредитних пластикових карток, що забезпечують їх власникам систему додаткових пільг тощо;
- введенням у практику такого маркетингового прийому, як "програми постійного пасажира". Ці заходи передбачають надання цілій низки пільг постійним клієнтам рейсівдалекої відстані, включаючи право на безоплатний політ.

Насправді ж ці безкоштовні квитки є можливістю уникнути непридбаних місць. Якщо ж до цього додати ще вартість харчування та інших пільг під час трансконтинентального рейсу, то вони в цілому будуть коштувати не більше 50 у. г. о. Але клієнт сприймає їх як дуже вагомі.

Отже, маркетингові індивідуальні програми підвищеного продажу зарієстровані на вибір тих пасажирів, які готові більше заплатити заради отримання додаткових переваг [4, 62].

Цікавий досвід, який варто було б запозичити українським авіаторам, накопичили зарубіжні авіакомпанії, причому не тільки країн із стабільною ринковою економікою, але й тих, де ринкові відносини перебувають у стадії формування. Прикладом може стати провідна

російська приватна авіакомпанія "Трансаєро", одним з важливих ринків якої є Україна. Крім кредитної пластикової картки Visa-Menatep-Transaero, що забезпечує систему додаткових пільг для пасажирів авіакомпанії, вона ввела нову програму Трансаєро – клуб [5, 235]. Власники карток мають право літати зі знижкою до 100%, тобто безкоштовно. Кількість польотів та вибір маршрутів не обмежені, забезпечуються деякі інші пільги: пріоритетне придбання квитків навіть на дуже завантажені рейси, збільшена норма безоплатного перевезення багажу, додаткове страхування тощо. Умови карток Трансаєро-клуб незмінні на уесь період їх дії, так що навіть збільшення тарифів не вплине на власників карток клубу.

Наведені приклади методів прямого маркетингу у сфері пасажирських авіаперевезень здебільшого поки що не є традиційними для України і навіть здаються дещо настирливими. Проте в умовах посилення конкуренції на внутрішньому та особливо міжнародному ринках авіаперевезень саме такі кроки спроможні переконати потенційних пасажирів у широкій увазі до них з боку авіакомпаній.

Серед багатьох варіантів визначення призначення маркетингової системи, що побувають у зарубіжній та вітчизняній економічній літературі, є й така думка, що головна суть маркетингових заходів – досягнення максимальної споживацької задоволеності, а не максимально можливого рівня споживання [9, 10].

Дане твердження не позбавлене сенсу у тому розумінні, що головною продукцією транспортного комплексу є послуги – пасажирські перевезення. Як результат матеріального виробництва вони мають цілу низку особливостей. Пасажир може оцінити їх не в момент оплати, а лише після прибуття у пункт призначення. У створенні та реалізації послуг бере участь значна кількість працівників транспортних підприємств. Тому разом з ускладненням використовуваних технологій, форм організації виробничих та невиробничих структур в умовах становлення ринкових відносин адекватно ускладнюються і маркетингові функції. Маркетингова стратегія усуває бар'єри між функціями підрозділів підприємства, сприяє координації планів та їх реалізації.

Слід також зауважити, що в сучасних умовах посилюється поліформізм виробничих структур і громадських інституцій. Як наслідок, істотних змін зазнають традиційні об'єкти маркетингового впливу: колективи, групи, організації, зростає особиста свобода їх членів. Відмова від адміністративно-командних методів, розвиток ринкових відносин сприяють підвищенню розкішності "економічної поведінки" і вимагають глибокого пізнання ринкових законів, зокрема визначення права вибору з боку клієнтів.

Висновки

Використання маркетингу має привести до докорінної зміни управлінської концепції на транспорті внаслідок того, що основною ланкою стає управління виробничо-господарською діяльністю по виробництву і реалізації послуг відповідно до ринкового попиту. Тому об'єктом маркетингових послуг у сфері пасажирських перевезень в Україні стає виробництво послуг і їх реалізація як єдине ціле. Особливу роль у маркетинговій практиці має відіграти вивчення самого пасажира – його запитів, бажань, ціннісних орієнтацій. При цьому важливо не тільки визначити загальні принципи, якими він керується, а його справжні наміри з урахуванням реального розшарування населення та реальної обстановки в Україні, оскільки в умовах поглиблення диференціації населення найголовнішу роль у попиті на послуги можуть відігравати оригінальні побажання кожної соціальної групи населення.

Практична значимість проведеного дослідження полягає в обґрунтуванні зв'язку між маркетинговою орієнтацією підприємств транспортного комплексу на якісне задоволення потреб населення у пасажирських перевезеннях та досягненням ними стійких ринкових позицій та конкурентних переваг.

Одержані результати мають сприяти становленню нових принципів управління маркетинговою діяльністю у транспортній галузі. Їх суть, на відміну від класичних економічних концепцій, полягає у тому, що транспортні підприємства і фірми матимуть перевагу не у

сфері виробництва, а у маркетинговій спрямованості їх стратегії. Досягти цього можна за рахунок формування банку даних щодо попиту на пасажирські перевезення; точності визначення оцінки динаміки попиту на пасажирські перевезення за допомогою матричних методів; можливостей формування сприятливого іміджу підприємств, широкомасштабних рекламних компаній тощо.

На відміну від практики країн з розвинutoю ринковою економікою, де маркетингова діяльність поширилася внаслідок надлишкового виробництва товарів і послуг та зростаючих вимог споживачів, у нашій країні поки що спонукальними мотивами маркетингової діяльності здебільшого є перехід від централізовано-планової економіки до ринкової.

Маркетингові дослідження ринку транспортних послуг, їх вивчення та прогнозування стають надійними важелями управління галузями у ринкових умовах, дозволяють підприємствам налагоджувати більш тісні кооперативні зв'язки та переходити на нову систему ситуаційного планування. Активний вплив маркетингових заходів на транспортний ринок та формування споживацьких переваг і потенційних потреб у пасажирських перевезеннях у багатьох випадках дає змогу вирішувати проблеми неплатоспроможності та уникнення банкрутства.

Література

1. Аксенов И.М. Основы маркетинговых услуг в сфере пассажирских перевозок. - К.: КМУЦА, 1998. – 123 с.
2. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. Маркетинг. – М.: ОАО “Экономика”, 1999. – 703 с.
3. Галабурда В.Г., Деружинський В.Е. Транспортный маркетинг. Изд. 2-е, перераб. и доп. – М.: Транспорт, 1994. - 174 с.
4. Командровская В.Е., Колесник М.В.. Методы установления отношений с постоянными пассажирами на воздушном транспорте// Проблеми підвищення ефективності і інфраструктури. – К., 1998 – с. 62.
5. Кредісов А.І., Панченко Є.Г., Кредісов В.А.. Менеджмент для керівників. – К., 1999. – с. 235.
6. Перепелюк А.В., Эйтутис Г.Д. Основы маркетинга на железнодорожном транспорте. - Днепропетровск: Континент, 1996. – 180 с.
7. Резер С.М. Маркетинг транспортного обслуживания// ВИНТИ. Транспорт, наука, техника, управление. – 1998. № 4. – с. 2.
8. Томилов В., Хакунов Т. Маркетинговая конкуренция формування оптимальной структуры управления предприятием // Маркетинг – 1999 - №3 – с. 17.
9. Эглит Я.Я.. Маркетинг на транспорте. Учебн. пособ. – СПб. –1996. – с. 10.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Афанасьев М.В.

канд. економ. наук, профессор

Чемчикаленко Р.А.

Харківський національний економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ Й ВІДБОРУ ІННОВАЦІЙ НА РАННІХ СТАДІЯХ ЇХ ЖИТТЕВОГО ЦИКЛУ

Анотація

Розглядаються питання ефективності систем оцінки й відбору інновацій на ранніх стадіях їх життєвого циклу. Запропоновано заходи по підвищенню рівня об'єктивності проведення відбору інноваційних пропозицій.

Summary

Questions of efficiency of systems of an estimation and selection of innovations at early stages of their life cycle are considered. Some actions on increase of a level of objectivity carrying out of selection of innovative ideas are offered.

Ключові слова: інновація, оцінка інновацій, ефективність, рання стадія

Вступ

Як уже не раз відзначалося фахівцями в галузі інноватики, підприємства на практиці відчувають не тільки необхідність запровадження інновацій, але і зростаючу потребу в управлінні інноваційними процесами. При цьому особливо актуалізується здатність вчасно мінімізувати ризик неправильного вибору і запізнювання реалізації інноваційних ідей.

Серйозною ж перешкодою у вирішенні зазначененої проблеми є відсутність в Україні як законодавчо затверджених методик для оцінки інноваційно-інвестиційних проектів, так і теоретичних доробок вітчизняних й зарубіжних фахівців в сфері попередньої оцінки інноваційних пропозицій на ранніх стадіях їх життєвого циклу (котра, на думку авторів, триває від виникнення необхідності в інновації до вибору інноваційного проекту). При цьому, незважаючи на значну кількість публікацій стосовно проведення процедур оцінки й відбору інновацій, вибір методичного інструментарію здійснюється або на користь методик, затверджених за часів функціонування планово-економічної системи, або на користь рекомендацій, напрацьованих у країнах з ринковою економікою (частково або повністю запозичених), або ж зовсім не враховує особливості притаманні певним етапам реалізації новацій, що й обумовлює актуальність даного дослідження.

Постановка задачі

Аналізуючи обрану проблему необхідно відзначити, що в теперішніх нестабільних умовах існування вітчизняних підприємств нелегко знайти спосіб практичної, реальної оцінки ефективності впровадження новацій, який би одержав загальне визнання як економічно вірний, логічно обґрутований і одночасно придатний для використання в практиці підприємств. Спроби знайти такий спосіб терплять фіаско насамперед тому, що дуже важко однозначно відповісти на наступні питання: чи правильно оцінювати інновації як окремі заходи, єдині групи однорідних виробів чи видів виробництва, чи можливо і потрібно абсолютно точно передбачити результат проведення НДДКР, чи можна, з огляду на соціально-економічні наслідки впровадження нових виробів, задовольнитися при аналізі ефективності лише визначенням співвідношення матеріальних витрат і матеріального ефекту, якою мірою необхідно використовувати принципи маркетингу в процесі відбору тощо.

Подібних питань може бути багато. Відповіді на них значною мірою розходяться і тому особливо важливо визначитися з тим, які методики в сучасних умовах мають практичну цінність, а які – ні. Таким чином метою написання даної роботи є визначення основних недоліків існуючого методологічного апарату в сфері оцінки й відбору інноваційних пропозицій та розробка практичних порад щодо їх усунення.

Методологія

В процесі дослідження використано: метод синтезу для визначення основних недоліків в процесі відбору інноваційних пропозицій, синтезу й аналізу – для визначення шляхів їх усунення, а також – методи аналізу ієархій та адитивно-мультиплікативної згортки для розрахунку комплексного критерію відбору інноваційних ідей.

Результати дослідження

Як показує досвід багатьох вітчизняних і зарубіжних дослідників в різних сферах науки, значна частина успіху досліджень складних систем, якою, безперечно, є як сама інновація, так і процес її відбору, обумовлюється врахуванням їх особливостей. Тому перш ніж розпочати аналіз існуючого методичного апарату щодо оцінки й відбору інноваційних пропозицій необхідно відзначити, що ефективність інновацій, а отже й алгоритми, показники й критерії щодо її оцінки й відбору мають відрізнятися не тільки за глибиною чи ступенем деталізації аналізу, але й за своєю суттю на різних етапах їх реалізації, що викликано, насамперед, складністю й непередбачуваністю отримання потрібного результату, комплексним характером, значним рівнем залежності від інтелектуального потенціалу розробників в наслідок чого інноваційні процеси іноді нагадують «гру» з невідомим результатом.

Виходячи з цього в основу використовуваних на практиці методів дослідження перспективності інноваційних пропозицій має бути покладено наряду з такими принципами як: цілетворення (коли визначають не тільки головну мету, але і набір підцілей, а прийняті рішення оцінюють з погляду їхнього оптимального сполучення); системності; невизначеності (враховують систематичні і випадкові фактори, що впливають на процес, причому ігнорування випадкових факторів знижує вірогідність аналізу); адаптивності; міцності (припускає врахування не тільки підвищених норм споживання різних ресурсів у процесі інноваційної діяльності, але і створення страхового запасу ресурсів, що беруть участь у процесі, на випадок виникнення непередбаченої ситуації); важливості; принцип заповнення вакууму (цінність і практичність не завжди визначаються абсолютною технічною новизною. Іноді промисловість потребує не нових, а необхідних технічних рішень); принцип відриву показників (розробка може не відрізнятися оригінальністю, але давати значно кращі експлуатаційні характеристики); принцип мінімуму капітальних вкладень; екологічності [1, С. 220], також і принцип комплексності оцінки отримуваного ефекту від реалізації майбутньої інновації як сукупності окремих його видів (науково-технічного, соціального, в т.ч. екологічного й економічного). Використання ж останнього принципу дає можливість стверджувати, що всі перелічені види ефекту для різних стадій циклу мають різну значимість. Якщо на перших стадіях найбільш важливий науковий ефект, то на наступних стадіях зростає

роль економічного, соціального й екологічного ефекту. У зв'язку ж зі зміною значущості окремих видів ефекту за стадіями життєвого циклу інновацій, на думку авторів дослідження, об'єктивно мають існувати й певні особливості їх оцінки відповідно на ранній, середній і заключній стадії їх реалізації. Проте в науковій літературі це твердження ще не прийнято в якості аксіоми, оскільки паралельно існує думка про необхідність використання лише кінцевих результативних критеріїв реалізації інновацій як основи задоволення потреб споживача й виробника інновації. Враховуючи ж імовірнісний (іноді навіть ілюзорний) характер досягнення вищевказаних результатів, а також високий рівень „смертності” інноваційних ідей, що спричиняє масове припинення існування інноваційних проектів ще до виходу на ринок і дифузії, можна стверджувати необхідність відокремленого аналізу різних стадій життєвого циклу інновацій. Хоча запровадження такого заходу з одного боку ускладнює процес оцінки, з іншого – сприяє заощадженню часу на невиконання зайвих процедур аналізу непридатної для реалізації ідеї. Враховуючи ж той фактор, що уже до кінця етапу попереднього проектування визначається до 75% вартості інновації, хоча загальні витрати до цього моменту звичайно не перевищують 5% [2, С. 172] зрозумілим і цілком доречним є аналіз саме „довиробничої” стадії.

Так при визначенні ефективності теоретичних робіт, які складають основу ранніх стадій життєвого циклу інноваційного продукту, досить часто використовуються традиційні показники ефективності функціонування систем (рентабельність фондоємність, коефіцієнт використання проектної потужності), розрахунок яких з прийнятним рівнем достовірності майже неможливий, оскільки невідома як внутрішня, так і зовнішня реакція на проект, що значно впливає на можливість його комерціалізації.

Одним із можливих напрямків щодо вирішення цієї проблеми є перехід від формально-кількісного аналізу до надання переваги змістовним ознакам наукових досліджень, до яких спеціалісти відносять ступінь новизни, можливість широкого застосування результатів досліджень у різних галузях економіки, рівень якості, коефіцієнт стану й ступінь можливості реалізації, легкість розуміння ідеї, наглядність чітких переваг даної продукції в порівнянні з наявними на ринку аналогами, висока вірогідність представленої інформації, наявність наміру у споживачів купити товар, можливість заміни в споживача наявних виробів новим товаром, можливість задоволення новим товаром потребу споживача, розмір передбачуваної частоти покупок, надійність, перешкодозахищеність, якість управління, імовірність відмовлення, ефективність, стійкість функціонування і т.д. [3, С. 25; 4, С. 63]. Авторами ж даної роботи пропонується розширити цей перелік за рахунок таких нестандартних критеріїв як чіткість викладення ідеї, її краса, системність, простота розуміння, логічність обґрунтування, що в поєднанні з формуванням експертних рад на основі поєднання практичного досвіду працівників підприємств і ґрутових теоретичних знань представників галузевої й академічної науки дозволить не тільки прискорити процес відбору інноваційних ідей за рахунок їх простоти, але й зробити його більш доступним для розуміння вищому керівництву. Останній фактор заслуговує на особливу увагу оскільки в Україні вище керівництво безпосередньо зайняте в процесі відбору інновацій часто не володіє спеціальними знаннями в галузі інвестиційно-інноваційної діяльності і тому не може гідно використати свій практичний досвід й вибрати найбільш ефективний варіант.

Проте використання лише якісного аналізу інновацій притаманне багатьом експертним системам відбору новацій також має свої численні недоліки, серед яких перш за все необхідно відзначити суб'єктивність оцінки й виникаюча на цій підставі неточність прийняття управлінських рішень. Наступний кількісний аналіз має уточнювати результати якісного аналізу інноваційної пропозиції проведеного з врахуванням стану внутрішнього й зовнішнього середовища виробника й користувача інновації.

В той же час кількісне діагностування, використовуване в практиці управління, в тому числі й інноваційними процесами, па підприємствах операє в основному статистичними оцінками, визначаючи стан об'єкта в певний момент часу, що не дозволяє за «слабкими сигналами» випереджуючи керувати інноваційними процесами в виробничо-економічних системах [5, С. 11]. Одним із можливих шляхів вирішення даної проблеми є постійне ви-

користання маркетингового інструментарію в процесі оцінки й відбору інновацій, оскільки як вважають спеціалісти в галузі дослідження інноваційних процесів, успіх новацій перш за все залежить від ступеню врахування інтересів існуючих і майбутніх споживачів. Але при цьому потрібно не тільки чітко дотримуватися орієнтації на потреби ринку (існуючі й можливі) обґрунтовані результатами маркетингових досліджень, але й забезпечувати цю орієнтацію організаційно й процедурно, що в наявній науковій літературі не знайшло гідного відображення. Так існуючі маркетингові багатомірні методи (такі як модель Розенберга, модель з ідеальною точкою, вимірів ступеня задоволення споживача тощо), котрі спираються як на когнітивну (сприйняття характеристик продукту), так і на мотиваційну (приdatність продукту для задоволення потреб) компоненту оцінки продукту не враховують власну можливість споживачів в задоволенні своїх потреб в наслідок браку знань, необхідних для використання інноваційного продукту повною мірою, що призводить до зайвої витрати коштів (яких у вітчизняних підприємств і так обмаль).

З метою ж усунення даного недоліку пропонується розширити структуру попереднього маркетингового аналізу перспективності інновацій за рахунок запровадження процедури аналізу рівня знань споживачів (професійних й буденних), що дозволить врахувати рівень їх реальних (обумовлений можливістю власного сприйняття) потреб і сприятиме зменшенню зайвих витрат на купівлю/розробку споживачем/розробником надмірних функцій нової продукції, а отже й підвищенню рівня її конкурентноздатності для цільового споживача.

Досить значною проблемою в процесі відбору інновацій є неврахування надзвичайного значення персоналу в процесі функціонування будь-якої ергатичної (людино-машинної) системи (до якої ми відносимо й інновацію), що також поки що не знайшло гідного відображення в роботах фахівців, знятих вирішенням проблемних питань в галузі інноватики. Сама ж економічна психологія та її застосування вже в наші дні склалися в особливу галузь економічного знання – так звану „поведінкову економіку”. Значний внесок в цьому напрямку було внесено Д. Канеманом і А. Тверські [6, С. 88 - 89], котрі встановили факт того, що людина не здатна оцінити майбутні доходи в абсолютному вираженні, а оцінює їх порівняно з певним звичним рівнем доходів або з тим їх рівнем, який склався. Більше того: якщо людина приймає послідовність рішень в умовах ризику і невизначеності, то вона оцінює вигоду і збиток від кожного кроку, але жодного разу не інтегрує їх у єдину вигоду або збиток і ніколи не оцінює вплив усієї послідовності рішень на свій добробут. Виходячи з положень Д. Канемана і А. Тверські можна сформулювати вимогу щодо врахування впливу інновації на добробут споживача інновації, а також необхідність використання єдиного комплексного показника перспективності інноваційної пропозиції, оскільки, як показали дослідження вищевказаних авторів, можливість об'єктивного узагальнення різноспрямованих показників (економічних, технічних, соціальних, екологічних) ефективності інновації, що оцінювали окремо, надто ускладнена.

Вирішенню даної проблеми оцінки інновацій присвячено чимала кількість наукових праць більшість з яких спирається на визначення інтегрального рівня конкурентноздатності інноваційного продукту, але всі вони мають деякі недоліки. Найбільш досконалими серед них є методики комплексної оцінки конкурентноздатності інноваційної продукції запропоновані Ю.П. Морозовим та Г.О. Тацціяном [7, 8]. Не применшуочи достоїнств зазначених методик необхідно зазначити, що використані в них методи розрахунку комплексного показника не враховують як імовірнісний характер отримання розрахованого результату (стосується роботи Морозова), так і можливість спотворення результату розрахунку: як звищеннем реального значення критерію у випадку неможливості технічної та комерційної реалізації ідеї, так і заниженням його значення в разі використання мультиплікативної згортки в класичному варіанті.

На думку авторів даного дослідження, порядок розрахунку комплексного показника привабливості інноваційної пропозиції (K_{Pi}) має враховувати не тільки вагомість (q_i) показника (x_i), але й вірогідність його отримання (p_i), а також і коефіцієнт зведення й нормування (s_i):

$$K_{Pi} = s_i q_i p_i x_i * s_2 q_2 p_2 x_2 * (s_3 q_3 p_3 x_3 + s_4 q_4 p_4 x_4 + s_5 q_5 p_5 x_5 + s_6 q_6 p_6 x_6),$$

де $i = 1$ – можливість комерційної реалізації інноваційної ідеї; $i = 2$ – можливість техніко-технологічної реалізації; $i = 3$ – швидкість реалізації інноваційної ідеї; $i = 4$ – розмір економічного ефекту; $i = 5$ – розмір екологічного ефекту; $i = 6$ – розмір соціального ефекту.

Використання такої варіації адитивно-мультиплікативної згортки дозволить уникнути прийняття технічно чи комерційно неможливого, а також не відмовитись від проектів, які не впливають на зміну соціального чи екологічного факторів.

Висновки

Таким чином наукова новизна й практична цінність даного дослідження полягає в: удосконаленні критеріального апарату попереднього відбору інновацій, а також пропозиції застосування до експертних рад підприємств працівників галузевої та академічної науки, що дасть можливість підвищити ефективність попереднього аналізу за рахунок більш повного використання потенціалу фахівців, що мають значний практичний досвід і володіють теоретичними знаннями в потрібній сфері; запроваджені процедури аналізу рівня професійних і повсякденних знань споживачів, що сприятиме економії коштів у споживача і розробника за рахунок вилучення з інновації надлишкових функцій; удосконаленні методики розрахунку комплексного показника привабливості інноваційної пропозиції, що дозволить досконаліше розраховувати ефект від їх реалізації.

Література

1. Экономика знаний / В.В. Глухов, С.Б. Коробко, Т.В. Маринина. – СПб.: Питер, 2003. – 528 с.
2. Титов А.Б. Маркетинг и управление инновациями. – СПб.: Питер, 2001.- 240 с.
3. Дружинин В.В., Конторов Д.С. Проблемы системологии (проблемы сложных систем) / Пред. акад. В.М. Глушкова. – М.: Сов. Радио, 1976. – 287 с.
4. Гольдштейн Г.Я., Катаев А.В. Маркетинг: Учебное пособие для магистрантов. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1999. - 107 с.
5. Забродский В.А., Кизим Н.А. Диагностика финансовой устойчивости функционирования производственно-экономических систем. – Х.: Бизнес Информ, 2000.- 108 с.
6. Довбенко М. Теорія перспектив // Економіка України. – 2004. - №6. – С. 87 – 91.
7. Морозов Ю.П. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 446 с.
8. Тащиян Г.О. Исследование конкурентоспособности научоемкой продукции машиностроительной продукции ОАО «Юрмаш» // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. - №5. – С. 17 – 36.

Березовський К.В.
канд. економ. наук, доцент
Національний технічний університет України „КПІ”

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В УКРАЇНІ

Анотація

У статті розкриваються особливості інвестиційної політики та її вплив на підприємницьку діяльність в умовах розбудови ринкової економіки. Аналізуються основні напрями удосконалення інвестиційного процесу з метою збільшення потоку вітчизняних та іноземних інвестицій в економіку України.

Summary

The main subject of this paper is investment policy in Ukraine and its influence on business activity within emerging market economy. The enhancement of investment process and its basic trends are analyzed regarding possible increase of both its domestic and foreign components.

Ключові слова: інвестиції, підприємництво, інвестиційна політика, інвестиційні проекти

Вступ

У перехідний період формуються моделі інвестиційної політики, управлінської та політичної культури: створюються нові інститути, розробляється новий порядок координації дій різних суб'єктів інноваційної діяльності, нарешті, змінюються і самі агенти економічного процесу.

Створення інвестиційного ринку в процесі розбудови ринкової економіки – проблема не менш важлива, ніж створення товарного ринку, оскільки товари – це похідний продукт від інвестицій (чи національних, внутрішніх; чи іноземних, зовнішніх). Структурна переорієнтація економіки на основі сучасних досягнень НТП також реалізується через інвестиції. Інвестиційний ринок можна назвати ключем до швидкого та ефективного економічного та соціального розвитку України, а інвестиційна політика є важливою складовою економічної політики держави. Тому слід різко посилити роль держави в активізації інвестиційної діяльності, мобілізації фінансових джерел інвестування.

Постановка задачі

Метою дослідження є аналіз та обґрунтування активізації інвестиційних процесів в Україні, визначення головних напрямів ефективної інвестиційної політики для здійснення структурної перебудови в економіці, стабілізації банківської системи та раціонального структурного регулювання капіталовкладень.

Методологія

Для вирішення поставлених завдань методологічною основою послугували загальнонаукові та спеціальні методи, зокрема, системного та порівняльного аналізу, статистичних групувань, логічний підхід, метод програмно-цільового управління.

Результати дослідження

За своєю природою інвестиційна політика держави не може мати інших цілей, окрім тих, що визначаються економічною ситуацією та загальними для національного господарства завданнями.

Завдання інвестиційної політики – не тільки впливати на інвестиційну діяльність суб'єктів ринку, а й безпосередньо стимулювати виробничу, ділову та підприємницьку діяльність для створення конкурентоспроможного середовища, що забезпечується формуванням цілісної інфраструктури ринкового господарювання та відповідною податковою і організаційно-правовою політикою.

Джерела капіталу, що вкладається в фінансування інвестицій, можуть мати різні форми власності, що гарантує ефективність функціонування ринкової економіки. Нераціональне використання інвестиційних ресурсів для національної економіки є завжди втратою, і не тільки для власника капіталу, а й для всього суспільства в цілому. У випадку, коли джерела інвестиційного капіталу є іноземною (приватною або державною) власністю, інвестиції – не співробітництво, його форми, концепції, тенденції повинні бути ефективними та корисними щодо вітчизняної економіки.

Модель, яка сьогодні створилась в Україні, є досить обґрунтованою. Досі у нас вона була переважно інвестиційною, а нині, ми вважаємо, слід підключити інноваційний фактор.

Слід усвідомлювати, що в інвестиційній політиці, незважаючи на відсутні досягнення, існує ціла низка проблем. Вони мають і внутрішній, і зовнішній характер. Внутрішні аспекти полягають у тому, що за роки кризи питома вага переробної промисловості зменшила-

ся удвічі, а критичне падіння капітальних вкладень у машинобудування становило 12 разів. Проте саме обробна промисловість, машинобудування є двигуном інноваційного розвитку. Нині ми маємо питому вагу машинобудування у промисловому виробництві на рівні 15-16 %, а на Заході це 45 %. Потрібні серйозні зміни в структурі, які забезпечують стале економічне зростання. У цьому напрямі необхідно здійснити значну роботу.

Існує модель розвитку на базі інвестування з-за кордону. Обсяг іноземних інвестицій у нас незначний, їхня ефективність дуже суперечлива. Збільшується вивезення доходів іноземних інвесторів. Скажімо, починаючи з 1997 року відбувається відлив портфельних інвестицій, який особливо посилився останніми роками. Тільки в 2002 р. він становив 2,1 млрд. доларів США. Разом з тим, вивезення доходів з України при цьому значно збільшилося. За даними національних рахунків, у 2002 р. дохід іноземних інвесторів становив 4 млрд. грн., а наші доходи з-за кордону становили 474 млн. грн., тобто з України вивозилось приблизно 3,2 млрд. грн. доходів іноземних інвесторів. Того ж року весь чистий прибуток в економіці України становив 3,2 млрд. грн., з яких 90 % припадало на торгівлю.

Прямі іноземні інвестиції передусім скеровуються у невиробничі галузі. Їхня питома вага у 2002 р. у машинобудуванні і харчовій промисловості не перевищувала 6 %. При цьому, за розрахунками, внутрішніх інвестиційних ресурсів для забезпечення зростання, яке ми запланували, не вистачає. У зв'язку з цим ми не можемо відмовитися від запозичень на світовому ринку, і тут потрібні серйозні перетворення у сфері державного регулювання цих інвестиційних потоків.

За будь-яких умов інвестиційна політика повинна залишатися основним інструментом регулювання процесу виробничого відтворення та розвитку матеріальної бази національної економіки. Вона має виступати основним важелем здійснення структурної перебудови в економіці України. Особлива роль інвестиційної політики в стабілізації банківської системи та створенні ефективно діючого фінансового ринку.

Головною метою інвестиційної політики є створення умов для ефективних інвестиційних процесів в Україні та раціональне структурне регулювання капіталовкладень.

Якщо дивитись на інвестиційні процеси із позиції стратегічних напрямів економічного розвитку України, то найголовніша ціль інвестиційної політики – забезпечення наявності передумов ефективної національної інвестиційної діяльності та пріоритетне значення притягливу капіталу в країну.

Слід враховувати також і те, що, як свідчить світова практика, іноземні капітали можуть бути позитивним вкладом в економіку приймаючої країни лише за умов, якщо нове підприємство переважатиме за своїм техніко-технологічним рівнем середні підприємства в цій країні, або має перевагу за рівнем продуктивності праці чи за експортною квотою, або за створенням нових потужностей в галузі досліджень і розробок.

Необхідна розробка такої комплексної програми заличення іноземних інвесторів, яка б надавала та створювала рівноправні економічні умови діяльності національним та іноземним господарським суб'єктам із принципів балансу їх взаємних інтересів. Але в певних затверджених законодавцями випадках пріоритети господарської (інвестиційної) діяльності повинні надаватися виключно національному підприємству, незалежно від форми власності, обов'язково враховуючи вищезазначені процеси світової економіки та їх вплив через іноземний капітал на економіку України.

Важка економічна ситуація викликана перш за все порушенням економічної координації, відсутністю чіткого розмежування господарських та ділових зв'язків на всіх рівнях, структурною кризою, непослідовністю проведення державою процесів приватизації, повільним розвитком інфраструктури, нехтуванням проблем, які спричиняють занепад виробництва. До цього, як відзначалось, можна додати недосконалість економіко-правових норм, особливо податкової системи, яка має негативний вплив взагалі на інвестиційну діяльність. І як наслідок усіх цих причин – нарстаюча декоординація, що відбувається на всіх рівнях ієархії управління, а із зазначеним – відтік капіталу з України та пов'язані з цим певні соціально-економічні наслідки, що погіршують інвестиційне середовище для зарубіжних капіталовкладень.

За цих умов найефективнішою координацією між усіма вищезазначеними сферами гос-

підприємства України повинна стати стимулююча координація. Вона мобілізує працю окремих ланок і всієї в цілому взаємопов'язаної системи. Організатором стимулюючої координації може бути тільки держава, а такі центральні координаційні функції під силу тільки інвестиційній політиці.

Зазначене підтверджує міжнародна практика, яка свідчить, що саме жорстока загальнонаціональна політика рационального використання інвестицій та скорочення витрат ресурсів на одиницю товарів вивела із економічної скрути країни, які на цей час є світовими лідерами (Японія, ФРН, Південна Корея та ін.).

Інвестиційну політику, на нашу думку, треба першочергово зосередити на трьох взаємопов'язаних та взаємокоординованих напрямах:

1) дінвестування; 2) пріоритетне інвестування; 3) інвестування із залученням іноземного капіталу.

Ці напрями визначають зовнішньоекономічну діяльність, а також шляхи трансформації економіки України в світове господарство.

Пріоритетне інвестування базується на визначені підприємств, які суттєво впливають на розвиток економіки України, та їх першочерговому забезпеченні інвестиціями.

Інвестування із залученням іноземного капіталу визначається умовами національної економіки, якій необхідне залучення різних форм іноземного капіталу, що надходить з різних джерел: іноземний державний капітал; іноземні інвестиції у вигляді позик та міжнародних кредитів; іноземний приватний капітал; підприємницький капітал у вигляді прямих та портфельних іноземних інвестицій.

Одночасно інвестиційному ринку, як складовій частині всього національного ринку, необхідно мати необхідний механізм відповідного захисту фонду нагромадження країни, що приймає іноземні інвестиції, щоб не допустити руйнівного перекачування національних ресурсів за кордон.

Тому концептуальні цілі інвестиційної політики щодо іноземного капіталу мають бути прорахованими і виваженими.

Політика залучення іноземних інвестицій повинна поєднувати і оптимально ув'язувати вирішення двох принципових питань: з одного боку, максимально сприяти залученню іноземних інвестицій, а з іншого – забезпечувати реалізацію інтересів української економіки.

Можна прогнозувати, враховуючи раніше зазначене, що найближчим часом в Україні об'єктивно посилюватиметься селективна тенденція щодо регулювання іноземних інвестицій за принципами поділу їх на дві категорії:

- ❑ „бажані” – перш за все зведення нових підприємств у галузях і районах, що мають господарський пріоритет для України як імпортера капіталу. Серед галузей, що особливо потребують іноземних фінансових ін’єкцій і найбільш важливі для економіки України, є паливна промисловість, машинобудування, електроенергетика, чорна та кольорова металургія, деревообробна, харчова, легка, хімічна і фармакологічна промисловість та сільське господарство;
- ❑ „небажані” – спрямовані виключно на скуповування вже існуючих підприємств, нерухомість; на інвестування невиробничих, непродуктових, псевдопосередницьких видів діяльності.

У стимулюванні залучення інвестицій перевага буде віддаватися фінансовим стимулам перед фіiscalьними, тому що вплив податків є безадресним, а фінансове стимулювання дозволяє державі концентрувати зусилля на досягненні конкретних цілей (хоча це і потребує певних економічних умов для реалізації).

Можна очікувати також домінування тенденції до більш широкого використання не фінансових заходів і, насамперед, у напрямі створення вільних та спеціальних економічних зон. При цьому слід відновити, а при необхідності і сформувати правове поле регулювання цих відносин.

Без сумніву, прямі іноземні інвестиції є одним з найбільш ефективних способів включення національної економіки у світове господарство, причому особливо важливо наголосити: саме виробничого включення, а не такого, що йде лише через організацію зв’язків у сфері обігу.

На цей час в Україні не існує єдиної стратегії розвитку інвестиційної політики, в тому числі за прямыми іноземними інвестиціями. Тим більш заходи, що здійснюються у вказаному напрямі, не узгоджені з самою стратегією проведення економічних реформ.

У протилежному випадку подібне положення з інвестиціями впритул наближає українську економіку до межі, коли виробництво знижуватиметься вже не тільки від скорочення споживчого ринку, неплатежів та інших факторів, пов'язаних з непослідовними і суперечливими перетвореннями в країні, але й від прямого скорочення виробничих потужностей.

Зупинимося на деяких головних напрямах удосконалення інвестиційного процесу.

Концептуальні цілі та критерії інвестиційної політики.

Необхідність прийняття концептуальних документів в умовах системної економічної кризи очевидна. Концепція повинна враховувати основну стратегічну мету реформування економіки, визначити гнучку систему національних пріоритетів, як регіональних так і галузевих, розробити заходи до визначення ступеня участі іноземних інвесторів у стабілізації і розвитку окремих галузей і територій.

Програма повинна конкретизувати мету, задачі та етапи її виконання, пов'язуючи все це з загальною програмою реформування економіки. Головна мета програми повинна полягати у створенні умов, що забезпечують збільшення потоку вітчизняних та іноземних інвестицій в економіку і підвищення ефективності їх використання. Ключова умова – кардинальне покращення в Україні інвестиційного середовища, яке поки що залишається несприятливим. Причому, окрім декларативного ствердження такої мети, якості цільового нормативу по залученню іноземних капіталовкладень можна й необхідно орієнтуватись на конкретне значення частки України у світовому обсязі прямих іноземних інвестицій. Таке завдання вельми важливе, особливо враховуючи обмежені можливості світового ринку капіталів та наявність гострої конкуренції між країнами (в тому числі „ближнього зарубіжжя“). Вона повинна передбачати достатньо радикальні і послідовні дії по поступовому оздоровленню національної економіки.

Результативність стимулювання інвестиційної діяльності може оцінюватись за обсягами інвестицій, що прогнозуються за рахунок усіх джерел фінансування. Необхідно також ефективно використовувати і ті мінімальні обсяги державних інвестицій, які повинні визначатися у відсотках від ВВП. В якості критерію залучення іноземних інвестицій повинна виступати їх питома вага в загальному обсязі капіталовкладень, прогнозні значення яких повинні бути визначені.

Регіональна інвестиційна політика.

Регіональна політика у цей час повинна спрямовуватись на підтримку провідних підприємств регіонів, структурну перебудову економіки останніх і максимальне використання їх природного, кадрового та виробничого потенціалів. Програма стимулювання інвестицій повинна включати, як складову частину, заходи по стимулюванню надходжень у регіони іноземного капіталу. Регіональні програми залучення іноземних інвестицій повинні бути скоординовані з довгостроковими програмами розвитку відповідних територій. Місцеві органи влади повинні мати право встановлювати пільговий податковий режим для тих підприємств та проектів, що використовують іноземний капітал і сприяють вирішенню важливих регіональних проблем. Причому відповідні положення не повинні носити виключно рекомендаційний характер.

У контексті регіональної інвестиційної політики в законодавчому плані потрібно визначитися перш за все із розробкою законопроектів, що регулюють створення і функціонування вільних (спеціальних, офшорних) економічних зон.

Державні інвестиції.

У відповідності з концепцією розвитку інвестиційної діяльності держава займає особливу роль у здійсненні інвестицій. По-перше, держава здійснює кредитування державних інвестиційних програм, що мають ключове значення для розвитку економіки. По-друге, прямі державні інвестиції доцільно направляти тільки в некомерційні об'єкти соціальної сфери. Потрете, для розвитку пріоритетних галузей слід стимулювати приватні (в тому числі іноземні) вкладення шляхом пайової участі держави в найбільш ефективних інвестиційних проектах.

Головний акцент в умовах гострого дефіциту державних коштів та традиційно низької ефективності їх використання треба зробити на розподілі інвестицій на конкурсних засадах: інвестори (в тому числі іноземні) – переможці конкурсу отримують державні бюджетні кошти у відповідній пропорції від вартості інвестиційного проекту.

Належить закріпити практику спільного (пайового) державно-комерційного фінансування інвестиційних проектів, у тому числі з зачлененням іноземного капіталу. Централізовані кредити можуть виділятися під проекти, що реалізуються у вигляді державних гарантій – шляхом викупу державою частини цінних паперів по проектах, які пройшли державну експертизу.

Роль ринку цінних паперів.

Ефективність стимулювання іноземних інвестицій в українську економіку багато в чому залежить від ступеня розвитку українського ринку цінних паперів, що тільки формується.

До основних негативних факторів українського фондового ринку, які заважають покращенню інвестиційного середовища, відносяться, зокрема, слабкий захист акціонерів, недостатня розвиненість відповідної інфраструктури, невизначеність і мінливість оподаткування діяльності з цінними паперами. Потенційні іноземні інвестори, безперечно, мають підстави для сумнівів відносно надійності своїх прав власності на придбані в Україні акції.

У зв'язку з цим необхідно передбачити комплекс заходів, спрямованих на захист основних прав акціонерів, який би включав удосконалення відповідної правової бази та контроль за виконанням законодавства на ринку цінних паперів.

Щоб активізувати інвестиційний процес в Україні, держава повинна також підтримувати становлення і зміцнення вторинного ринку цінних паперів та розвиток сучасної інфраструктури фондового ринку. Подальшого розвитку мають набути інвестиційні фонди, інвестиційні банки та інвестиційні компанії, що сприятиме „переливанню” капіталу з метою досягнення максимальної ефективності його використання.

Ринок державних цінних паперів.

Існує також проблема зачленення іноземного капіталу на український ринок державних цінних паперів. Як відзначалось вище, у частині бюджетного дефіциту, що фінансується на короткостроковій основі, іноземний капітал практично не використовується. Кошти, що зачленуються через ринок державних цінних паперів, надходять виключно із вітчизняних джерел, головним чином, від комерційних банків.

У цій ситуації однією з альтернатив скорочення участі комерційних банків у неінфляційному фінансуванні бюджетного дефіциту при низьких темпах внутрішніх накопичень і заощаджень є зачленення приватних іноземних інвесторів на ринок державних цінних паперів. Тут є два основних шляхи: випуск спеціалізованих цінних паперів для іноземних інвесторів і лібералізація доступу нерезидентів на ринок державних цінних паперів України.

Зачленення іноземних інвестицій передбачає, перш за все, розробку нормативно-правової бази лібералізації ринку, зокрема удосконалення банківського і валутного законодавства.

Значною підтримкою розвитку ринкових відносин в інвестиційній сфері є також широке розповсюдження практики лізингу особливо дорогого обладнання, що дозволяє зменшити фінансовий тягар інвестиційних видатків для інвесторів-замовників та стимулювати інвестиційний попит на відповідну продукцію вітчизняних і іноземних виробників.

Інтеграція інвестицій.

В умовах дефіциту коштів для інвестування підприємства змушені зачленати зовнішні фінансові ресурси шляхом продажу частки акцій. Таким чином, виникають передумови створення інтеграційних структур. Такі структури можуть включати до свого складу крім підприємства, в яке здійснюються інвестиції, також підприємство-інвестора та певні фінансові інститути і можуть бути базою великих між корпоративних підприємств, включаючи промислово-фінансові групи (ПФГ).

Як свідчить досвід розвинутих країн, промислово-фінансові групи забезпечують стійкість національної економіки та дозволяють вирішити проблеми інвестицій. Це особливо актуально для України, оскільки сфера інвестицій в період здійснення економічних реформ опинилася в найбільш скрутному становищі.

Важливо створити надійну систему страхування і перестрахування інвестиційних ризиків

(політичні, економічні, комерційні). Для цього слід: організувати страхову компанію за участю держави і забезпечити її вихід на міжнародні страхові ринки, залучити великі страхові компанії в поле діяльності страхового ринку України; розробити програму розвитку інфраструктури, що забезпечує пошук і супровождження іноземного інвестора на всіх етапах реалізації інвестиційних проектів.

Отже, створення і ефективне функціонування інвестиційного ринку, як джерела розвитку підприємницької діяльності в Україні, має спиратися на:

1) прогнозну оцінку (з подальшим її уточненням) необхідних для України обсягів іноземних інвестицій за основними напрямами їх використання;

2) врахування позитивних і негативних сторін залучення іноземних фінансових коштів;

3) узагальнення існуючих в інших країнах систем залучення іноземних інвестицій в розвиток національних економік та її провідних секторів задля можливого використання в Україні окремих ефективно діючих елементів такої системи;

4) обґрунтування комплексного механізму залучення іноземних інвестицій.

Саме викладений за такою схемою сучасний механізм залучення іноземних інвестицій може бути використаний в Україні задля фінансового забезпечення розвитку суб'єктів підприємницької діяльності.

Висновки

Результати проведеного дослідження дозволили виявити та узагальнити тенденції та особливості створення інвестиційного ринку, посилення ролі держави в активізації інвестиційної діяльності, мобілізації фінансових джерел інвестування. В процесі аналізу були визначені основні особливості інвестиційних процесів в Україні, які впливають на можливість та специфіку розробки комплексної програми залучення іноземних інвесторів, яка б надавала та створювала рівноправні економічні умови діяльності господарським суб'єктам.

Слід усвідомлювати, що в інвестиційній політиці, незважаючи на позитивні сторони, існує ціла низка проблем, які мають внутрішній та зовнішній характер. Розв'язанню цих проблем сприятимуть запропоновані у статті напрями удосконалення інвестиційного процесу в Україні.

Література

1. Закон України „Про інвестиційну діяльність”, від 18 вересня 1991 р.
2. Закон України “Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні”, від 16 січня 2003 р.
3. Инвестиции в Украине / Под ред. С.И. Вакарина (МВФ) – Киев: Конкорд, 1996. – 94 с.
4. Новиков В. Залучення іноземного капіталу для розвитку українських підприємств // Вісник НБУ. – 1997. – № 3. с. 46-50.
5. Пересада А.А. Основы инвестиционной деятельности. – Киев: “Издательство Либера” ООО, 1996. – 344 с.
6. Структурно-інвестиційна політика / М.Герасимчук, З.Борисенко та ін. – Інститут економіки НАН України, 1996. – 139 с.
7. Стратегічні перспективи реформ. – Голос України, 2004, 28 квітня, с. 5-8

Войтко С. В.,

канд. економ. наук, доцент

Національний технічний університет України "КПІ"

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ ТА ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ТА НАУКОМІСТКИХ ВИРОБНИЧИХ СТРУКТУР

Анотація

У статті проаналізовано основні статистичні дані у сфері впровадження інновацій в промисловості, розглянуто державну підтримку наукомістких підприємств та наведено окремі економічні показники. Зазначено фактори впливу на високотехнологічні сфери та основні умови розвитку них. Описано етапи формування високотехнологічних та наукомістких виробничих структур з огляду на вітчизняний досвід. Розглянуто місце інформаційних технологій у структурі промисловості

Summary

In the article main statistical data in sphere of innovation industrial application are analyzed, state support of scientific (high-tech) enterprises and some economical indices are viewed. Influence factors on high-tech spheres and main conditions of their development are determined. Stages of high-tech and scientific production structures according to home experience are resulted. Place of information technologies in industry structure is considered.

Ключові слова: інновація, наукомісткі галузі, високотехнологічні виробництва, інвестиційна діяльність

Вступ

Аналіз статистичних даних доводить, що обсяги освоєння промисловістю інноваційних видів продукції поступово збільшуються. Так, у першому кварталі 2004 року кількість найменувань такої продукції становила 1092 одиниць, у третьому – 3270 (зростання в 3 рази). Упродовж 1999-2003 рр. питома вага промислових підприємств, що впроваджували інновації до загальної їх кількості становила від 11,5 % до 14,8 %, а кількість освоєних нових видів продукції коливалася від 12,6 до 22,8 тис. найменувань. Із загальної кількості підприємств, що здійснювали інновації, 864 (73,2%) – створювали та впроваджували у виробництво нову продукцію або значно її удосконалювали. Зазначимо, що зростання ВВП в Україні розпочалася з 2000 року.

Проте показники інноваційної активності промислових підприємств мають дещо інші тенденції. У 2004 р. інноваційну діяльність у промисловості здійснювали 1180 підприємств, або 12,3 % їх загальної кількості, у 2003 році – 11,5 %, хоча в період з 1999 до 2002 років це значення становило не менше 13,5 % та сягало 14,8 % (2000 році).

В Україні у 2002 році нарахувалося майже 300 тис. суб'єктів господарської діяльності, з них 250 тис. – малі підприємства. У 2003 році кількість підприємств сягнула 318 тис., з них 272 тис. – малі підприємства (зростання кількості 6 % та 9 % відповідно). Зазначимо, що загальна кількість промислових підприємств у 2004 році становила дещо менше 10 тис. За статистичними даними, у 2002 році лише кожне 6 - 7 промислове підприємство впроваджує інновації. Такі ж тенденції збереглися у 2004 році [1]. Наведений вище аналіз зумовлює необхідність дослідження особливостей інноваційних процесів у вітчизняній економіці, закономірностей їх розвитку, зовнішніх та внутрішніх факторів впливу.

Державна підтримка інноваційних процесів

Для підприємницьких структур, що здійснюють виробничо-господарську діяльність в інноваційній сфері важливими є державна підтримка, можливість швидкої реакції на зміни у науково-технічній сфері, вищий рівень гнучкості порівняно з промисловими гігантаами, можливості досягнення світового рівня конкурентоспроможності, зростання споживчого попиту на високотехнологічні товари та послуги, наявність висококваліфікованих кадрів. Закон України “Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні” [2] сприяє виконанню поставлених вимог, підвищенню ефективності виробничо-господарської та науково-дослідної діяльності як вітчизняних інноваційно спрямованих підприємств, так і спільних компаній, що функціонують на території країни. У вказаному документі пріоритетними напрямами розвитку наукомістких виробництв визначено так: інформаційні технології, комп’ютерна техніка, літакобудування, авіакосмічна техніка, радіоелектроніка та інші.

Зазначимо, що до наукомістких технологій у світі належать біо- та медичні технології, оптоелектроніка, комп’ютери та телекомунікації, електроніка, гнучкі автоматизовані виробничі модулі, нові матеріали, аерокосмічні технології, озброєння, атомні технології [3, с. 12]. Перелік сфер діяльності, зазначених у Законі, та напрями, які світова спільнота відносить до високотехнологічних та наукомістких, є подібними. До речі, в Україні функціонують науково-дослідні інститути та підприємства, що тією чи іншою мірою причетні до цих сфер діяльності. Отже, існує науково-технічний потенціал, є відповідна законодавча база і продукція може бути конкурентоспроможною на світовому ринку високих технологій при виконанні низки умов. Основними такими умовами є наявність відповідного кадрового забезпечення (вища освіта, досвід роботи), фінансової підтримки (кредитування, лізинг), ринків збуту (продукт має користуватися попитом).

Україна з моменту здобуття незалежності мала значні можливості. Як зазначалося вище, реальне зростання ВВП розпочалося у 2000 році та продовжується досі. Зростання ВВП у 2003 році досягло 9,3 відсотка. За 2004 рік значення цього показника зросло до 12 %. ВВП на душу населення становить дещо більше тисячі доларів. Україна за темпами зростання є одним із лідерів серед країн СНД [4].

Наукомісткі галузі України. Обсяги виробництва телевізорів становили 3 млн 615 тис. у 1991 році та знизилися до 49,6 тис. у 1997 році (у 73 рази). У 2003 році відносно до 2002р. та 2002 році відносно 2001 року зростання становило 2,6 і 3,1 відповідно. Проте це у десятки разів нижче обсягів 1991 року. Причиною на таких змін є не тільки загальна тенденція спаду промислового виробництва в Україні, а й об’єктивні процеси у світовій економіці: міжнародна спеціалізація та кооперування; поширення транснаціональних компаній; розміщення складального виробництва у безпосередній близькості до ринків збуту продукції; стрімке здешевлення радіоелектронної апаратури (починаючи з 1995 року). Зазначимо, вітчизняні підприємства працювали не тільки на внутрішній ринок. Так, Львівський телевізійний завод «Електрон» виготовляв кожен п’ятий телевізійний приймач в СРСР, кожен другий надходив на внутрішній ринок.

Масове виробництво компонентів наукомістких, високотехнологічних виробів тільки у декількох країнах сприяло їх значному здешевленню та зумовило розвиток складальних виробництв. Сервіс сучасної електронної продукції поступово змінює співвідношення відновлюваної та невідновлюваної техніки на користь останньої. Гарантійні терміни на продукцію, що реалізується, співрозмірні з часом морального старіння і, як наслідок цієї тенденції, гарантійним сервісом через деякий час називатиметься заміна виробу, який вийшов з ладу, на новий. Фінансові потужності транснаціональних корпорацій, розвиток техніки та технології прискорюють зміну поколінь наукомістких, високотехнологічних виробів. Промислові гіганти спроможні за незначні відтинки часу трансформувати виробничі структури на виготовлення нових видів продукції, адаптувати свої можливості до потреб ринку, тим самим залишатися конкурентоспроможними на ринку, який швидко змінюється. В Україні присутні і здійснюють виробничо-господарську та комерційну діяльність філії зазначених компаній. Здебільшого, виробнича сфера цих структурних підрозділів пов’язана зі скла-

дальним процесом. І це на даному етапі певною мірою обґрунтовано, адже середня заробітна плата в Україні відносно висока: у грудні 2004 року вона становила 482 грн. Отже, доцільно розміщувати виробничі потужності в країнах з більш дешевшою робочою силою, аніж мати в структурі собівартості значну частку на зарплату та відповідні відрахування.

Етапи формування високотехнологічних та наукомістких виробничих структур

Перший етап – це “посередницький”. Комерційне підприємство експортує та реалізує на внутрішньому ринку високотехнологічну продукцію іншого підприємства, здебільшого іноземного, добре відомого у світі чи продукція якого є досить розрекламованою на території країни. З часом формується власна торговельна мережа, створюється система сервісних центрів, здійснюється рекламна компанія, споживач знайомиться з торговою маркою. Цей етап був характерним для економіки України початку 90-х років. При успішній комерційній діяльності у підприємства з'являються вільні кошти.

Другий етап – “сервісний”. На цьому етапі відбувається створення мережі сервіс-центрів з обслуговування реалізованих товарів. Етап характеризується можливістю дослідження внутрішньої структури продукції інженерами, вивчення основних принципів її функціонування. Поступово підприємство стає фінансово потужним і має змогу закупити та встановити на території країни нове, високотехнологічне обладнання чи обладнання, що було у вжитку, але яке ще може певний час функціонувати (відповідно вартість такого обладнання набагато нижча нового).

Після вищезазначеного розпочинається третій, “виробничий” етап, на якому формується відповідна виробнича структура в країні реалізації товарів. На цьому етапі досліджується техніка та технологія з точки зору виробничих процесів, набираються досвіду працівники, виховуються власні висококваліфіковані фахівці, виготовляється вітчизняна продукція та пропонується на ринок як під торговою маркою всесвітнього лідера, вироби якого до цього часу реалізовувало підприємство, так і під власними торговими марками. Якість переважно зберігається на рівні імпортованої продукції, адже використовуються «фірмові» технології та технологічне обладнання. Споживач відповідно реагує на продукцію, що розміщена на ринку, яка для нього, зазвичай, є “імпортною”. На підприємстві з'являються можливості (відповідне кадрове та фінансове забезпечення вже наявне) здійснювати власні дослідження у сфері тих технологій, якими займається підприємство. Таким чином започатковується “дослідницький” етап, на якому створюються і розвиваються науково-дослідні підрозділи, експериментальне виробництво тощо.

Достатність ресурсного забезпечення, наявність висококваліфікованих кадрів, значна частка ринку. Саме ці чинники зумовлюють перехід у “інноваційний” етап розвитку підприємства. Накопичується досвід, патентуються власні винаходи, створюються принципово нові вузли та комплектуючі вироби, формуються науково-дослідні підрозділи. На зазначеному етапі таку структуру (торговельна мережа, сервісні центри, дослідницькі відділи, виробничі підрозділи) можна характеризувати як наукомістке інноваційне підприємство, яке може самостійно здійснювати весь комплекс заходів від ідеї новинки і виробництва до реалізації готової продукції та її сервісу.

Місце інформаційних технологій як високотехнологічної та наукомісткої галузі у структурі промисловості

Темпи зростання інформаційних технологій можна оцінити за рейтингом NASDAQ 100, де 7 у першій десятці лідерів є компанії, діяльність яких пов’язана зі сферою програмного та апаратного забезпечення, комп’ютерної техніки [5]. Інші 3 із зазначеної десятки є складовою галузі інформаційних технологій чи її обслуговують (транснаціональні компанії з виробництва елементів цих систем).

Сьогодні вважається, що ця галузь є домінуючою, а чи так це? Варто розглянути цифри. За даними журналу Business Week, на 15,3% General Electric за капіталізацією випереджає Microsoft; за чистим прибутком 1-ше місце займає телекомунікаційна компанія; найбільші темпи зростання характерні для виробників деталей і готових виробів. З вищезазначеного можна прогнозувати поступовий спад у галузі інформаційних технологій. При розгляді показників діяльності крупних компаній, виручка яких за рік сягнула позначки понад 300

мільйонів доларів, спостерігається такий розподіл: виробники комунікаційного обладнання, комп'ютерної техніки і периферії становлять 37 %; інформаційні послуги і телекомунікації – 42 %; виробники деталей та вузлів мікроелектроніки – 12 %; software-компанії – 7 %; дистрибутори – 2 %. Аналізуючи ці дані, варто сказати, що близько 50 % доходів дають послуги високих технологій та стільки ж – товари цих сфер діяльності. На думку автора, співвідношення 50 % є індикатором початку кризи в галузі інформаційних технологій.

Україна активно розвиває сферу ІТ. Виробництво високотехнологічних виробів в основному представлено, як зазначалося вище, складанням та інсталяцією систем. Поступово підвищується попит на комп'ютерну техніку, потреби ринку країни, за оцінками спеціалістів, становлять близько 1 млн одиниць на рік. Крупними компаніями, які працюють в цій сфері, є Квазар-Мікро, Інком, S&T Soft-Tronik та інші.

Квазар-Мікро – провідний український постачальник ІТ-рішень та послуг в галузі інформаційних, комунікаційних та управлінських технологій, дистрибутор та виробник комп'ютерних систем. Корпорація Інком – великий національний системний інтегратор, який здійснює весь спектр рішень та послуг в інформаційних технологіях і комунікаціях. Спостерігаються процеси злиття компаній, в тому числі зі збереженням двох назв у новій компанії. Так, міжнародна корпорація S&T AG та Soft-Tronik створили «S&T Soft-Tronik», яка спеціалізується на виконанні проектів зі створення повномасштабних рішень для систем управління даними корпоративного рівня.

Розвиток інформаційних технологій зумовив процеси проникнення інформаційних технологій в інші сфери, наприклад, Інтернет-банкінг, SMS- банкінг, електронні гроші та Інтернет-магазини. До речі, до другої десяткі найпотужніших компаній світу входять кілька Інтернет-магазинів.

Висновки

Дві третини обсягу світового ринку наукомісткої продукції припадає на США і Японію, на Україну – десяті частини відсотка [6, с. 244]. Що ж може підвищити виробництво та реалізацію цієї продукції в нашій країні? Основними чинниками розвитку вітчизняних наукомістких, високотехнологічних товарів, підприємств, сфер діяльності є державна підтримка, відповідне ресурсне забезпечення, співпраця із закордонними компаніями відповідних напрямів, наявність ринків збуту. Ринок високих технологій поступово насичується продукцією власного виробництва. Дослідження закономірностей цього процесу дало змогу окреслити етапи формування високотехнологічних та наукомістких виробничих структур в Україні. Такими етапами є: посередницький; сервісний; виробничий; дослідницький; інноваційний. Подальших досліджень потребують особливості кожного етапу, їх взаємозв'язок та оцінка ефективності діяльності конкретного підприємства на кожному з етапів. Важливим є формування бази показників і критеріїв цієї оцінки.

Інтелектуалізація виробництва як четверта технологічна революція, власне, в окремих країнах добігає кінця. Світове господарство стоїть на порозі нового етапу, тому стратегічним завданням для України є прискорене проходження попереднього та забезпечення готовності до наступного.

Література

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Закон України “Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні” від 16 січня 2003 року за № 433-IV
3. Science and Engineering Indicators. 2000, National Science Board. – Wash., 2000. – Chapter 2, 7.
4. Сайт Міждержавний статистичний комітет Співдружності Незалежних Держав (CIS STAT) <http://www.cisstat.org/>
5. The NASDAQ Stock Market <http://www.nasdaq.com>

6. Інноваційна стратегія українських реформ / Гальчинський А.С., Геєць В.М., Кінах А.К., Семиноженко В.П. – К.: Знання України, 2002. – 336 с.

Косіцина І.О.

Національний технічний університет України “КПІ”

ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ

Анотація

У статті розглядається вплив інновацій, впроваджених у виробництво, на результати діяльності підприємств галузі.

Summary

The influence of innovations on the results of enterprises activity are covered in clause.

Ключові слова: інновації, промисловість, економічний розвиток, інноваційна модель.

Вступ

Тенденції розвитку сучасного світу спрямовані на швидку адаптацію до змін оточуючого середовища. Ці зміни мають характер прискорення, одже для підприємств є дуже важливим встигати за ними та мати гнучку структуру, яка дозволила б вчасно їх запроваджувати у виробництво. Зростання кількості нововведень вже стає нормою, але донедавна в Україні ця тенденція не мала чіткого прояву. Розвиток економіки дає можливість використовувати додатково отримані кошти підприємства не лише на обслуговування основного виробництва, а й на оновлення і технічне вдосконалення існуючого обладнання, розширення асортименту своєї продукції та науково-технічні дослідження.

Тематика дослідження розглядалась в роботах таких вчених, як: Кокорев А.О., Кольцова А.В., Кузік М.Г., Ноговіцин О., Пономарєва А.К. та ін. На теперішній час з'явилась можливість не лише теоретичних досліджень впливу інновацій, а й аналізу накопичених даних та їх практичного застосування.

Постановка задачі

Зважаючи на актуальність теми дослідження, окреслимо коло питань, що розглядаються: впровадження інновацій, їх вплив на розвиток промисловості та державна підтримка інноваційної діяльності.

Результати дослідження

Важливими проблемами розвитку української промисловості для забезпечення її конкурентоздатності у середньо- та довгостроковому розвитку є заміна застарілих основних засобів та впровадження інновацій. Проблема заміни морально та фізично застарілого обладнання ускладнюється тим, що промислові підприємства більшості галузей мають предметну спеціалізацію з жорсткими технологічними лініями, що не дозволяє ефективно застосовувати у виробництві існуючий науково-технічний потенціал. І лише промислова політика держави в напрямку запровадження інноваційної моделі розвитку промисловості створить умови для суттєвого підвищення ефективності використання науково-технічного потенціалу виробництва, вдосконалення його організаційно-функціональної структури відповідно до умов ринку, сприятиме активізації інноваційної діяльності промислових підприємств.

Обрана модель інноваційного розвитку промислової політики буде ефективною не сама по собі, а в поєднанні з особливостями національної економіки. Промисловий потенціал України є досить потужним, але деякі галузі потребують міжнародної співпраці (зокрема

космічна галузь) для успішного функціонування та розвитку. Необхідно відзначити, що незважаючи на наявні труднощі, продукція української промисловості експортується до 125 країн світу. На світових ринках збережено стійкі позиції таких галузей промисловості, як оборонна, суднобудівна, літакобудівна, енергетичне машинобудування, металургійна та хімічна. Україна належить до восьми держав світу, що мають необхідний науково-технічний потенціал для створення і виробництва найсучаснішої авіаційної техніки. Для збереження досягнутого рівня розвитку галузей промисловості необхідно створювати та підтримувати сприятливі умови для впровадження нововведень, саме це і повинно стати одним з основних напрямків промислової політики, тому що без своєчасного впровадження навіть найсучасніші технології морально старіють.

Останнім часом спостерігається деяка активізація інноваційної діяльності. За даними статистики кількість підприємств, що здійснювали нововведення порівняно з 2002 р. збільшилась на 6,5% і склала 1808 одиниць, або 18,0% загальної кількості промислових підприємств. За 2003 рік по промисловості впроваджено 1142 нових технологічних процесів, що на 19,6 % менше ніж за 2002 рік, з них 430 або на 8,3 % менше ніж за 2002 рік впроваджено нових технологічних процесів із маловідходною, ресурсозберігаючою, безвідходною технологією, освоєно 22847 найменувань нових видів промислової продукції, що на 17,3 % більше ніж за 2002 рік. У І півріччі 2003 році впроваджено прогресивних технологічних процесів – 768 (з них маловідходні, ресурсозберігаючі – 332), освоєно нових видів продукції - 4254 (з них нових видів техніки - 327), придбано нових технологій – 124 (з них права на патенти, ліцензії на використання об'єктів промислової власності – 22). Найбільш активно впровадження нових техпроцесів відбувалося в машинобудуванні - 414 або 53,9 % (з них маловідходні, ресурсозберігаючі 178 – 53,6%), освоєно нових видів продукції - 700 або 16,5% (з них нових видів техніки – 269 – 82,2%), придбано нових технологій 34 – 27,4% (з них права на патенти, ліцензії на використання об'єктів промислової власності – 4 – 18%).

Більша, ніж у середньому в Україні, частка інноваційних підприємств була у м. Києві, Кіровоградській, Харківській, Закарпатській, Київській областях та Автономній Республіці Крим (відповідно становила 37,6%, 23,2, 16,0, 13,5, 13,0 і 14,6%). У розрізі видів промислової діяльності серед підприємств, що займались виробництвом коксу та продуктів нафтопереробки, інновації здійснювало майже кожне четверте підприємство, у машинобудуванні, хімічній і нафтохімічній промисловості – майже кожне п'яте, у металургії та обробці металу – кожне восьме, у харчовій промисловості – кожне десяте підприємство. Разом з тим, в легкій промисловості їх частка становила 7,9%, в добувній, целюлозно-паперовій промисловості, видавничій справі і серед підприємств, що займались виробництвом деревини та виробів з деревини – менше 6%, електроенергії, газу та води – 1,0% підприємств.

Якщо порівняти темпи зростання промислової продукції, що наведені у табл.1 та рівень впровадження нововведень, можна стверджувати, що між ними існує залежність, яка є доказом впливу нововведень на кінцевий результат. Приклад машинобудування, де зростання нововведень було вагомим, має своє продовження у збільшенні обсягів промислової продукції на 28% та значній частці її реалізації. Та навпаки, виробництво та розподіл електроенергії, газу та води, що має малий відсоток інновацій, має зниження приросту обсягів промислової продукції.

Активізація інноваційної діяльності в Україні протягом останніх років супроводжується позитивними тенденціями у сфері надання прав на об'єкти промислової власності, що підтверджується статистичними даними про надходження та розгляд заявок. Протягом першого півріччя 2003 року зберігалась тенденція зростання кількості заявок на всі об'єкти промислової власності. Так, порівняно з відповідним періодом 2002 року, кількість заявок на винаходи зросла на 12%, на корисні моделі – на 28%, на промислові зразки – на 38%, на знаки для товарів і послуг – на 28% (при цьому на знаки, подані за національною процедурою – на 34%).

Табл. 1. Темпи приросту, зниження (–) обсягів промислової продукції за січень–грудень 2004 р.

	Приріст, зниження (–) січня–грудня 2004р. до січня–грудня 2003р. (у порівнянних цінах), у %
Промисловість	12,5
Добувна промисловість	4,1
Видобування енергетичних матеріалів	1,9
Видобування неенергетичних матеріалів	7,6
Обробна промисловість	14,6
з неї	
Харчова промисловість та перероблення сільськогосподарських продуктів	12,4
Легка промисловість	13,6
текстильна промисловість та пошиття одягу	14,0
виробництво шкіри та шкіряного взуття	12,5
Виробництво деревини та виробів з деревини	25,5
Целюлозно-паперова, поліграфічна промисловість; видавнича справа	25,9
Виробництво коксу та продуктів нафтопереробки	3,4
Хімічна та нафтохімічна промисловість	14,4
хімічне виробництво	11,0
виробництво гумових та пластмасових виробів	28,8
Виробництво інших неметалевих мінеральних виробів (будматеріалів, скловиробів)	19,3
Металургія та оброблення металу	12,0
Машинобудування	28,0
виробництво машин та устаткування	18,9
виробництво електричного та електронного устаткування	49,3
виробництво транспортного устаткування	24,6
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	-1,1

Науково-технічний потенціал Міністерства промислової політики України представлений більш як 400 науковими установами (НДІ, КБ, проектні та т.п. організації), з яких у 2002–2003 рр. комісією з державної атестації атестовано 253 наукові установи. За результатами державної атестації головними науковими організаціями за відповідними науково-технічними напрямами у сфері промисловості визначено 215 наукових установ, з них до категорій “А” (організації, що можуть визначати та впливати на державну науково-технічну політику) та “Б” (організації, що формують перспективну та науково-технічну політику галузі) віднесено 103 організації. Загальна чисельність працюючих в галузевих наукових установах на кінець 2002 р. складала більше 60 тис. осіб, що становить приблизно третину зайнятих у науковій сфері країни. Серед науковців галузей 11 академіків та член-кореспондентів НАНУ, 125 – академіків та член-кореспондентів галузевих академій, 193 – докторів наук та 1287 кандидатів наук, які спроможні вести на високому рівні як прикладні, так і фундаментальні дослідження.

Основними джерелами фінансування галузевої науки є кошти за виконання контрактів з іноземними країнами – 42%, замовлення підприємств і організацій України – 36%, власні оборотні кошти – 8%, бюджетні кошти – 14%. 39 наукових установ за клопотанням Мінпромполітики України включені до Державного реєстру наукових установ, яким надається підтримка держави. В основному ця підтримка зводиться до пільг зі сплати платежів за землю.

Державна програма розвитку промисловості на 2003 – 2011 роки, схвалена постановою Кабінету Міністрів України від 28 липня 2003 р. №1174, передбачає, що основною метою інноваційної моделі розвитку промисловості має стати поєднання науково-технічної та виробничої сфер. З урахуванням інтелектуального, виробничого і науково-технічного потенціалу України, до пріоритетних видів інноваційної діяльності віднесено:

- ❑ інформаційні технології та системи зв’язку – створення інформаційних і телекомуніка-

- ційних систем, приладів комплексної автоматизації, комп'ютерних засобів високої продуктивності; інформаційні технології контролю і управління промисловими об'єктами; сучасні комп'ютерні технології для вищих учебових закладів; цифрові широкосмугові системи розподілу інформації; світлосигнальна та інформаційна апаратура; волоконно-оптичні кабелі;
- ☒ технології спеціального призначення – системні засоби з технологічного проектування і супроводження виробництва по замкненому циклу; агрегати і системи нового покоління для комплектування літаків і ракет-носіїв; агрегати і системи для швидкісного та високошвидкісного залізничного транспорту; елементи систем протиповітряної оборони; системи локації у різних середовищах; оптоелектронні системи подвійного призначення; засоби діагностики авіаційної та ракетно-космічної техніки;
 - ☒ функціональні і конструкційні матеріали та вироби з них – матеріали та речовини малотоннажного хімічного виробництва; напівпровідникові матеріали на основі надчистотою силіцію, германію, арсеніду галію, сполук A2B6; сцинтиляційні матеріали, оптичні та конструкційні монокристали; нанотехнології, їх розроблення та застосування; кераміка та надтверді інструментальні матеріали; матеріали для перетворювачів енергії безпolum'яних та екологічно чистих джерел тепла; органічні люмінофори та барвники; біосумісні матеріали;
 - ☒ екологічні технології – розроблення екологічно чистих технологій, машин і устаткування для переробки та утилізації відходів, систем машин і обладнання для комунальної сфери, систем контролю стану і захисту навколишнього природного середовища;
 - ☒ біотехнології – виробництво біостимуляторів росту рослин, органо-мінеральних добрив комплексної дії, новітніх технологій виробництва антибіотиків, імунобіологічних препаратів, у тому числі імуноглобуліну різних видів, та засобів захисту тварин;
 - ☒ медичні діагностичні системи, профілактичні та лікувальні засоби – діагностичні та лікувальні програмно-технічні комплекси; лікарські засоби для лікування цукрового діабету, астми, серцево-судинних, онкологічних, інфекційних хвороб; психотропні та наркологічні препарати; препарати на основі продуктів переробки донорської крові; педіатричні форми лікарських засобів; вакцини;
 - ☒ ресурсозберігаюче устаткування та вдосконалення традиційних технологій промислового виробництва – обладнання для видобутку вугілля з крутіх і тонких пластів; способи утилізації метану з вугільних родовищ; модернізація енергоблоків теплових електростанцій з підвищеннем їх ефективності та екологічної безпеки; модернізація інфраструктури залізниць для уведення швидкісного руху поїздів; лазерна техніка, обладнання та технологічні процеси її застосування; енергоекономічні джерела світла та системи освітлення; впровадження енергозберігаючих та екологічних технологій виробництва аміаку і сірчаної кислоти; модернізація виробництва автомобільних шин з підвищеннем їх якості; впровадження технології випуску високоміцного скла; освоєння новітніх технологій і виробництва озброєння та військової техніки;
 - ☒ техніка і технологія для агропромислового комплексу – створення сучасних технологій і видів технологічного устаткування для комплексного оснащення переробної промисловості та впровадження ресурсозберігаючих технологій у рослинництві і тваринництві; трактори середньої потужності для фермерських господарств; елементи конструкцій коромзибиральної та бурякозбиральної техніки; біодобрива; засоби захисту рослин і тварин; обладнання для переробки м'яса та птиці; обладнання для фасування, пакування та маркування продуктів харчування і напоїв; харчові вироби з високими оздоровчими властивостями з овочевих та зернових культур.
- Безумовно, запровадження інноваційної моделі розвитку промисловості створить умови для суттєвого підвищення ефективності використання науково-технічного потенціалу держави, вдосконалення його організаційно-функціональної структури відповідно до умов ринку, сприятиме активізації інноваційної діяльності промислових підприємств та зростанню в структурі промисловості питомої ваги виробництв 5-го і 6-го технологічних укладів, які будуть визначальними в ХХІ столітті. Але поки що все це в перспективах, які не ста-

нуть реаліями без конкретних кроків і заходів з боку держави та уряду. Для того щоб створити умови для ефективного використання наукового потенціалу та підвищити роль держави у реалізації інноваційної моделі розвитку промисловості потрібно розробити загальнодержавну (Національну) комплексну програму розвитку високих науково-емпіческих конкурентоспроможних технологій у промисловості на 2004-2013 роки. Також треба переглянути державні та галузеві науково-технічні програми, що затверджені або перебувають на стадії розроблення, провести їхню експертизу та надати перевагу лише тим проектам, які мають інноваційну основу і на продукцію яких є високий потенційний попит. Удосконалення потребує і правова база щодо посилення стимулів розвитку мережі технологічних інкубаторів, технопарків, технополісів та інших ефективних форм поєднання наукової діяльності з промисловим виробництвом і капіталом. Слід активізувати використання в цивільних галузях науково-технічних досягнень, які є продуктом оборонного комплексу та збільшити обсяги державного замовлення на впровадження у виробництво пріоритетних інновацій.

Передбачається також удосконалення організаційно-функціональної структури науково-технічного потенціалу країни на основі поєднання галузевого підходу з проблемноорієнтовним, що відповідає нормам ринкового середовища, та через чітке розмежування науки на безприбутковий і комерційний сектори. Для цього необхідно:

- ☒ налагодити тісну взаємодію наукових організацій сфери промисловості з науковими установами Національної академії наук України, Міністерства освіти і науки України, посилити наукове забезпечення циклу "наука – техніка – виробництво - збут";
- ☒ провести державну атестацію та за її результатами оптимізувати мережу науково-дослідних організацій шляхом створення національних, державних і галузевих наукових центрів;
- ☒ забезпечити подальший розвиток недержавного сектору науково-технічної та інноваційної діяльності. Розширити коло приватних інститутів, науково-технологічних фірм і лабораторій шляхом реформування відносин власності, розвитку нових організаційно-правових форм господарювання.

Література:

1. Постановою Кабінету Міністрів України від 28 липня 2003 р. № 1174
2. <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. <http://www.donetskstat.gov.ua>
4. <http://www.kmu.gov.ua>
5. „Государственная политика в промышленном комплексе России и его трансформация в период реформ” – “Вопросы экономики”; №6 2002 р., с. 92- 107

Кузьмін О.Є.,
доктор економ. наук, професор,

Князь С.В.,
канд. економ. наук, доцент,

Мельник Л.І.,

Національний університет “Львівська політехніка”

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПРОЦЕСОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ: ПРОБЛЕМИ І ШЛЯХИ ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ

Анотація

У статті проаналізовано теоретичні і прикладні проблеми управління інноваційними процесами підприємств. На підставі опрацювання літературних джерел, статистичних даних і матеріалів підприємств виділено проблеми управління інноваційними процесами і сформульовано рекомендації щодо їх розв'язання.

Summary

The theoretical and applied problems of innovative process control of enterprises are analyses in the article. On the basis of working of literary sources, statistical information and materials of enterprises the problems of innovative process control are selected and formulated recommendations in relation to their decision.

Вступ

Більшість вітчизняних підприємств потребують оновлення основних виробничих засобів, залучення нових технологій для посилення конкурентних позицій на вітчизняному і зарубіжних ринках. Проте, незадовільний фінансовий стан підприємств, неефективність застосовуваних систем менеджменту тощо є причинами інвестиційної непривабливості підприємств і неможливості практично реалізувати інноваційні ідеї. До того ж, однією з важливих проблем залучення інвестицій для інноваційного розвитку є відсутність у керівників підприємств практичного досвіду в управлінні інноваціями.

У науковій літературі значну увагу приділено особливостям управління інноваційними проектами на стадії проведення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, теоретичним аспектам життєвого циклу інновацій, методам оцінювання ефекту від впровадження інноваційних розробок тощо. Незважаючи на велику кількість наукових праць і значні досягнення в теорії та практиці управління інноваціями, є частина питань, які залишаються постійним об'єктом дискусій. До них слід віднести особливості реалізації загальних і спеціальних функцій менеджменту у інноваційній діяльності, методичні рекомендації до аналізу та оцінювання економічної ефективності інновацій, побудова моделі управління інноваційними процесами тощо. Значною мірою суперечності виникають через відсутність чіткості у формулованні термінів і понять, через недосконалість низки класифікацій у теорії інновацій.

Пошук можливостей розв'язання вказаних проблем націленний на удосконалення управління інноваційним процесом на підприємстві.

Постановка задачі

Метою статті є виявити і проаналізувати проблеми, пов'язані з управлінням інноваціями і рекомендації щодо удосконалення управління інноваційним процесом на підприємстві. Для досягнення вказаної мети необхідним є приділити увагу: моделі управління інноваційним процесом на підприємстві; методичним рекомендаціям до оцінювання економічної

ефективності інновацій; уточненню теоретичних аспектів управління інноваціями, зокрема поняттям, класифікаціям, етапам процесів тощо.

Методологія

Теоретичною базою статті є: праці провідних вітчизняних та зарубіжних економістів з проблем управління інноваціями; законодавчі та нормативні акти, які стосуються інноваційної діяльності. У процесі підготовки статті проаналізовано матеріали практичної діяльності низки підприємств, які реалізовують інноваційні проекти, а також матеріали наукових джерел, які відображають досвід авторів з даної тематики.

При написанні статті використано такі методи дослідження: порівняння, систематизації та узагальнення (в процесі уточнення сутнісних ознак поняття “управління інноваціями”; часткових функцій управління інноваціями; при розробці методу оцінювання економічної ефективності інновацій); статистичний аналіз (в процесі аналізу стану інноваційних процесів в Україні та тенденцій розвитку інноваційної діяльності); метод абстрагування, формалізації, конкретизації, (при розробці моделі управління інноваційними процесами); індукції і дедукції (в процесі виявлення і аналізу проблем формування і реалізації ефективних управлінських рішень у сфері інноваційної діяльності).

Результати дослідження

Підвищення конкурентної позиції вітчизняної продукції на національному і міжнародному ринку вимагає активізування інноваційних процесів, тобто збільшення розроблення інноваційних ідей та їх впровадження на діючих або новостворених підприємствах. Як відомо, Україна концептуально обрала інноваційну модель розвитку національної економіки, сутність якої розкрита у Посланні Президента України до Верховної Ради України у 2000р.[1], проте, як показав огляд і аналіз даних офіційної статистики, матеріалів діючих підприємств, а також літературних джерел на інноваційну тематику стан інновацій в Україні суттєво не змінився. З огляду на це актуальним завданням є виявити проблеми розвитку інновацій в Україні, проаналізувати їх, запропонувати і обґрунтувати шляхи розв'язання виявлених проблем.

У роботі уточнено поняття “інноваційний процес” шляхом виділення сутнісних ознак цього поняття. До них належать: наявність нового знання про властивості процесу, явища, їх складових, взаємозв'язків між ними і зовнішнім середовищем; можливість застосування нових знань для отримання економічного, технічного, технологічного, соціального або іншого ефекту. З огляду на це, під інноваційним процесом слід розуміти сукупність етапів з формуванням нових знань про предмет або явище та їх застосування на практиці з метою отримання очікуваного ефекту або їх сукупності. В результаті уточнення цього поняття виявлено, що реалізація інновацій супроводжується протіканням основних і додаткових (забезпечуючих) процесів. Основними інноваційними процесами є: 1) процес формування інноваційної ідеї і дослідження можливостей її практичної реалізації; 2) процес реалізації (впровадження) інновації. Своєю чергою додатковими процесами є: 1) процес формування кадрового потенціалу (інтелектуального, управлінського тощо), 2) процес забезпечення проекту фінансовими, матеріальними ресурсами; 3) процес інформаційного забезпечення суб'єктів інноваційного процесу; 4) процес управління інноваційними ризиками.

Проведені узагальнення показали, що специфіка управління інноваціями полягає у тому, що об'єктами управління є основні та забезпечуючі інноваційні процеси, які є складовими одного цілого (інноваційних проектів) і поєднанні між собою суб'єктами, які залучені до процесу; системою цілей; часовим інтервалом. З огляду на це принципами управління інноваціями є: системність; адресність; цільовий результат. Їх слід дотримуватись в процесі реалізації загальних функцій менеджменту. На основі і аналізу праць вітчизняних і зарубіжних економістів щодо проблем інноваційного менеджменту уточнено часткові функції інноваційного менеджменту. За результатами дослідження виявлено, що в управлінні інноваціями частковими функціями планування є: планування основних інноваційних процесів; планування забезпечуючих інноваційних процесів; планування діяльності із замовниками

інноваційного проекту; планування взаємодії за інвесторами; планування взаємодії із споживачами; планування взаємодії з іншими суб'єктами інноваційної діяльності. До часткових функцій організування належать: організування основних інноваційних процесів, організування забезпечуючих інноваційних процесів; організація взаємодії із замовниками, виконавцями, інвесторами, споживачами, іншими суб'єктами інноваційної діяльності. Як показали проведені дослідження до часткових функцій мотивування належать: мотивування працівників, які залучені до реалізації основних інноваційних процесів, мотивування працівників, які залучені до реалізації забезпечуючих інноваційних процесів, мотивування працівників керуючої підсистеми управління, мотивування працівників керованої підсистеми управління. Контролювання основних і забезпечуючих інноваційних процесів, контролювання діяльності споживачів, замовників, інвесторів, виконавців та інших суб'єктів інноваційних процесів, контролювання дії факторів внутрішнього і зовнішнього середовища – часткові функції контролювання інноваційної діяльності. Щодо функції регулювання, то в інноваційному менеджменті слід виділяти такі часткові функції як: регулювання основних і забезпечуючих інноваційних процесів; регулювання інноваційної співпраці із замовниками, виконавцями, інвесторами та іншими суб'єктами інноваційних процесів.

Внаслідок реалізації загальних і часткових функцій менеджменту, використання методів менеджменту відбувається розробка і реалізація управлінських рішень. З позиції функціонального підходу в управлінні організацією функції і методи менеджменту, а також управлінські рішення, що пов'язані інноваційним процесом становлять керуючу систему організації. Ця система шляхом реалізації рішень діє на керовану систему, чим отримує конкретні результати діяльності, які характеризують ефективність управлінського процесу.

За результатами проведених досліджень, виділено також актуальні проблеми інноваційного менеджменту: велика частка рішень, які розробляються, ухвалюються і реалізуються на підставі використання інтуїтивного методу; високі вимоги до підбору керівника або формування групи керівників інноваційного проекту; складність формування інформаційного забезпечення управлінськими процесами на рівні підприємства і недосконалість інформаційної інфраструктури на рівні регіону, країни тощо; велика частка рішень є не репрезентативними; першочергова потреба в оптимізації величини і структури матеріально-технічних, фінансових, інформаційних та інших ресурсів, які необхідні для реалізації інновацій; активна дія на колектив, що залучений до реалізації інноваційного проекту, чинників, що зумовлюють соціально-психологічні проблеми; жорсткість організаційних вимог і процедур; ієархічні і формалізовані структури координації; недосконалість організаційних структур управління підприємствами і нерозвиненість інноваційної діяльності; недостатність фінансування інноваційної діяльності.

З метою виявлення причин виникнення вищевказаних проблем у статті проаналізовано стан і тенденції інноваційних процесів в Україні; виділено і проаналізовано фактори, що зумовили сучасний стан інноваційного розвитку; проаналізовано методи оцінювання економічної ефективності інновацій, і на підставі цього сформульовано рекомендації до удосконалення цих методів.

Розробка та реалізація інновацій вимагає інвестиційних ресурсів, які необхідні для фінансування НДР, ДКР, започаткування і здійснення виробництва інноваційної продукції, організування її реалізації та удосконалення. Продукція наукомістких галузей характеризується річними темпами приросту, що в 1,5-2 рази вищі, ніж в промисловості загалом. Так, в інформатиці та мікроелектроніці вони становлять 15-30 %, у біотехнології та генній інженерії – 80-100% [2, с.274]. Це підвищує інвестиційну привабливість об'єктів у інноваційній діяльності у порівнянні з іншими об'єктами інвестування.

Умови залучення інвестиційних ресурсів значною мірою залежать від стану інвестиційного клімату країни, регіону, підприємства. Здійснення експертно-аналітичної оцінки інвестиційного клімату, як правило, здійснюють шляхом виведення інтегрального показника ризику здійснення інвестицій для виявлення місця країни, регіону, підприємства у рейтингу інвестиційної привабливості. При цьому аналіз привабливості здійснюється із врахуванням факторів політичного, економічного, соціально-культурного, інституціонального серед-

довища, ресурсів та інфраструктури. У рейтингах міжнародних організацій і авторитетних фінансових видань рейтинг інвестиційної привабливості економіки України є невисоким. Оцінки вітчизняних економістів практично не відрізняються від оцінок іноземних аналітиків. Про несприятливість інвестиційного клімату в Україні, зокрема щодо інноваційної сфери свідчать дані табл. 1 [3, с. 13].

Табл. 1. Основні показники новаторської діяльності в Україні

Показник	Подано заявок на видачу охоронних документів				Отримано охоронних документів				Використано об'єктів промислової власності	
	Держпатенту України		Патентних відомств зарубіжних країн		України		Зарубіжних країн			
	2001	2002	2001	2002	2001	2002	2001	2002	2001	2002
Винаходи	4798	5705	196	164	6468	5546	89	107	2459	3029
Корисні моделі	138	221	19	27	121	160	16	12	89	229
Промислові зразки	237	361	33	35	174	282	9	27	373	450

У 2002р. кількість заявок, поданих на видачу охоронних документів до Держпатенту України зросла, але кількість заявок, поданих до патентних відомств зарубіжних країн зменшилась. Щодо факту отримання охоронних документів, то в цілому в Україні їх кількість зменшилась, а в зарубіжних країнах зросла. Більшість патентів реєструються без проведення експертизи. Фахівці патентно-ліцензійної діяльності стверджують, що від 50 до 90% продукції, що випускається на ринок в результаті реалізації інновацій, не дають очікуваних результатів. Цей показник не є надто низький, адже, як відомо, в економічно розвинутих країнах із 100 ідей до розробки береться 26,6%, до стадії випробувань доходить 12,4%, потенційно успішними є 9,4% [69, с. 110; 5, с.68].

Незважаючи на постійний ріст абсолютної величини іноземних і вітчизняних інвестицій в економіку України протягом 90-х і початку двітисячних років темпи інвестування є низькими, а рівномірність розподілу інвестицій за регіонами і галузями економіки України незадовільна.

Станом на 1 січня 2003р. в економіку України залучено 5339 млн. дол. США, що становить близько 10% від необхідної величини інвестицій. На початку 2004р. підприємствами і організаціями усіх форм власності України за рахунок усіх джерел фінансування інвестовано близько 50 млрд. грн. або 8 млрд. дол. Переважну частку (86,7%) з них становили інвестиції в основний капітал. Майже десяту частину усіх інвестицій витрачено на поліпшення об'єктів (капітальний ремонт, модифікацію, модернізацію), 1,3% - на придбання та створення інших необоротних матеріальних активів, 0,6% - на формування основного стада робочої та продуктивної худоби. У нематеріальні активи спрямовано 1,8% загального обсягу інвестицій [1; 3, с. 14].

Значною мірою низьку інвестиційну активність можна пояснити прогнозами щодо зміни макроекономічних показників, які сформовані провідними вітчизняними і зарубіжними аналітиками. За дослідженнями аналітиків в Україні найближчим часом спостерігатиметься зниження зростання ВВП, яке передбачають на рівні 3,8% 2003 року порівняно з 4,4%, прогнозованими в жовтні минулого року. Ріст ВВП 2004 року очікують на рівні 4,6%. Незважаючи на щоквартальне зменшення прогнозів зростання ВВП, експерти вважають, що тенденція до збільшення темпів росту ВВП наступного року залишиться незмінною. Порівняно з попередніми результатами поліпшено прогнози зростання експорту та імпорту, зниження темпів інфляції, зменшення кредитних ставок комерційних банків і підвищення середньої заробітної плати. Експертам досить вдало вдалось спрогнозувати рівень інфляції на 2003р. - 4,2%. У зовнішньому секторі на 2003 р. очікувалось зростання кількості поточних

операцій, обсягів експорту та імпорту, надходження прямих іноземних інвестицій. Це в цілому, як стверджували аналітики, мало позитивно вплинути на міжнародні валютні резерви НБУ, які 2003 року збільшились до 5229 млн. дол. США; високий рівень очікуваного припливу валюти призвів до поліпшення прогнозів щодо обмінного курсу гривні до долара США. Прогнозоване збереження стабільності у фінансовому секторі дало змогу знизити на 1% прогноз середньої ставки за кредитами комерційних банків. Щодо прогнозу на 2004р., то він характеризується більшими розходженнями в оцінках експертів з огляду на майбутні вибори Президента України. На думку фінансових аналітиків, ріст ВВП у 2004р. становитиме 4,6%, ціни в середньому за рік підвищаться на 5,5%, середня ставка кредитів комерційних банків знизиться до 16,4%, а обмінний курс гривні до долара США встановиться на рівні 5,66 грн. за дол. у кінці 2004 року [6].

Значною мірою інвестиційні процеси в Україні гальмує низький платоспроможний попит населення. З огляду на це стратегією економічної та соціальної політики на 2000-2004р. визначено як пріоритет подальше прискорення темпів економічного зростання на власній відтворювальній базі. За даними офіційної статистики сьогодні фактичний рівень ВВП на одного жителя України складає 4,2 тис. дол. США. Для порівняння у країнах ЄС цей показник становить 21,3 тис. дол. США, у Болгарії – 5,5 тис. дол. США, Румунії – 5,6 тис. дол. США, Латвії – 6,5 тис. дол. США, Естонії – 8 тис. дол. США [1].

Протягом останніх років урядом України розроблено і реалізується Комплексна програма розвитку внутрішнього ринку. Її головними завданнями є забезпечення зростання внутрішнього споживання, підвищення його частки у структурі ВВП, забезпечити ріст частки внутрішніх заощаджень до 20% ВВП. Аналіз динаміки зміни величини агрегатних показників (індекс зміни реального ВВП, індекс зміни обсягу реального товарообороту на одну особу, роздрібний товарооборот у відсотках до обсягу витрат на купівлю товарів і послуг) у загальному обсязі витрат на купівлю товарів і послуг протягом 1998-2002 рр. показав що динаміка цього співвідношення на відміну від динаміки ВВП є спадкою. Це засвідчує ріст витрат населення у нелегальному секторі економіки [5; 7; 8].

Це підтверджує актуальність встановлених пріоритетів. Вони доповнюються необхідністю запровадження заходів із зростання реальних доходів населення у 1,3-1,4 рази, забезпечення продуктивної зайнятості та створення 1 млн. нових робочих місць. При цьому слід зауважити, що на 2002-2004 рр. урядом заплановано досягнути зростання ВВП в середньому на 6,5% на рік [1].

Усі вище визначені пріоритети націлені на підвищення рівня добробуту громадян в Україні і активізації інвестиційної діяльності. Її розвиток необхідний для подолання кризи у пріоритетних галузях економіки і виведення їх продукції на конкурентоспроможний рівень. Умовою реалізації цього завдання є вкладання коштів у інноваційну діяльність. Як стверджують провідні вітчизняні економісти, інноваційна модель розвитку економіки вимагає здійснення витрат на фінансування інноваційної діяльності не менше 1,74% ВВП. В Україні цей показник повинен бути вищим з причини низького рівня ВВП на душу населення, деформованої структури економіки і промисловості, низького рівня фінансування інновацій протягом останніх 10 років тощо. Фактично українська наука фінансується у розмірі 1% від ВВП [9; 13]. У плані видатків державного бюджету України на 2003р. на фундаментальні дослідження і розробки в галузях економіки припадало – 2,8%; у сфері економічної, торгівельної та трудової діяльності 0,29%; сільського та лісового господарства та мисливства, рибного господарства – 1,08%; у сфері паливно-енергетичного комплексу 0,18%; в інших галузях промисловості та будівництва – 0,25%; у сфері транспорту - 0,02; у сфері зв'язку, телекомунікації та інформатики – 0,002%; в інших галузях економіки – 0,96% (табл. 2).

Фінансування наукової та інноваційної сфери з усіх джерел – державного бюджету, місцевих бюджетів, засобів підприємств та індивідуальних інвесторів, зменшилось за період 1997-2003 рр. на 17% і склало в 2003р. – 1,17% ВВП. У результаті кількість фахівців, зайнятих науковою і науково-технічною діяльністю має стійку тенденцію до скорочення – за період 1995-2003 рр. на 41%, 1990-2003рр. – 66% (табл. 3) [11].

Кількість населення зайнятого в промисловості, знизилась на 50%, у сільському господарстві – на 55,5%; апарат органів державного і господарського управління збільшився у 2,25 рази; рентабельність операційної діяльності промислових підприємств у порівнянні з 1995р. знизилася у 6,4 рази і досягла 2,6%; рентабельність усієї діяльності сільськогосподарських підприємств у 2002р. досягла від'ємної величини 1,9% [12, с. 185].

Табл. 2. Видатки державного бюджету України на дослідження і розробки у 2003р. [10, с. 96-97]

Назви показників	Показники	
	Грн	%
Сукупні видатки	8140353300	100
Фундаментальні дослідження	441949900	5,4
Дослідження і розробки в галузях економіки у сфері економічної, торгівельної та трудової діяльності	228069000 24320700	2,8 0,29
У сфері сільського, лісового господарства, мисливства, рибного господарства	88537600	1,08
У сфері паливно-енергетичного комплексу	14662800	0,18
В інших галузях промисловості та будівництва	20456600	0,25
У сфері транспорту	1513200	0,02
У сфері зв'язку, телекомунікації та інформатики	200000	0,002
В інших галузях економіки	78378100	0,96

Незважаючи на тенденцію до зниження обсягу фінансування інноваційної діяльності вартість проведених фундаментальних досліджень протягом 1996-2003рр. постійно зростала, як і вартість наукових розробок, науково-технічних послуг. При цьому обсяг досліджень не зростав. У табл. 3 наведено статистику щодо виконаних науково-технічних робіт науковими організаціями протягом 1995-2003 рр.

Табл. 3. Науково-технічні роботи, виконані науковими організаціями

Показник	Роки								
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Фундаментальні дослідження	82	141	188	205	220	267	353	424	438
Фактичні ціни									
Порівняльні ціни	29	36	43	39	38	34	43	52	49
Прикладні дослідження									
Фактичні ціни	210	322	309	297	330	437	305	343	378
Порівняльні ціни	74	82	71	57	53	56	37	42	42
Розробки									
Фактичні ціни	393	607	693	682	919	406	1317	1386	1619
Порівняльні ціни	139	154	160	131	148	142	159	168	182
Науково-технічні послуги									
Фактичні ціни	24	43	72	83	109	169	300	342	43048
Порівняльні ціни	8	11	17	16	18	22	36	42	

Про ефективність проведених в Україні досліджень свідчить попит іноземців на об'єкти інтелектуальної власності. Станом на 1 січня 2003р. в Україні було укладено 399 ліцензійних угод. Більшість угод було укладено з Росією - 29, Китаєм - 9, США - 4, Польщею - 5, Індією та В'єтнамом по 3 [14]. Таким чином, в результаті аналізу статистичних даних до-

ходимо таких висновків: обсяг коштів, що інвестуються в економіку України зростає, проте фінансування інноваційної діяльності знаходиться на незадовільному рівні; в Україні зростає вартість наукових винаходів, розробок тощо, проте кількість отриманих охоронних документів на них зменшується; збільшується кількість укладених ліцензійних угод між суб'єктами господарювання в Україні та іноземними підприємствами; зменшується кількість працівників, зайнятих створенням і дослідженням інновацій.

У результаті аналізу статистичних даних зауважимо: обсяг коштів, що інвестуються в економіку України зростає, проте фінансування інноваційної діяльності знаходиться на незадовільному рівні; в Україні зростає вартість наукових винаходів, розробок тощо, проте кількість отриманих охоронних документів на них зменшується; збільшується кількість укладених ліцензійних угод між суб'єктами господарювання в Україні та іноземними підприємствами; зменшується кількість працівників, зайнятих створенням і дослідженням інновацій.

Для виявлення причин, які зумовили фактичний стан інновацій в Україні і розробки заходів з їх усунення у статті досліджено фактори, що впливають на інноваційні процеси, проведено їх класифікацію. Дослідження показали, що класифікацію факторів, які впливають на управління інноваційним процесом слід уточнити шляхом виділення таких ознак, які деталізуватимуть і спрощуватимуть аналіз факторів і їх вплив на інноваційний процес. Фактори поділено на внутрішні (причинні і наслідкові) і зовнішні (ті, що піддаються диверсифікації, ті, що диверсифікації не піддаються); фактори позитивної і фактори негативної дії. До внутрішніх причинних чинників належать: кількісний і якісний склад персоналу, система підбору, атестації і перепідготовки кадрів. Дія усіх інших чинників виникає внаслідок дій або бездіяльності суб'єктів інноваційного процесу. До внутрішніх наслідкових чинників належать: забезпеченість ресурсами, діюча організаційна структура управління підприємством тощо. Щодо факторів зовнішнього середовища, то їх можна класифікувати на ті, які піддаються диверсифікації, і ті, які диверсифікації не піддаються. До зовнішніх факторів впливу, які не піддаються диверсифікації, тобто, тих, що зумовлюють ризико-вість реалізації інновацій, належать: державна політика розвитку інноваційної діяльності (її сутність полягає у визначенні мети, принципів інноваційної діяльності, форм і механізму інноваційної технологічної безпеки держави); податкові умови; нормативно-правове забезпечення інноваційної діяльності; рівень розвитку інвестиційної, інноваційної транспортної та інформаційної інфраструктури; рівень платоспроможного попиту; рівень інфляції; рівень конкуренції між суб'єктами інноваційної діяльності; перебування економіки у конкретній фазі інноваційного розвитку; дефіцит або надлишок трудових ресурсів, сировини, енергії; зміна ринкових цін на сировину, матеріали, енергію та інші ресурси; рівень розвитку системи захисту прав інтелектуальної власності. До вищевказаних факторів суб'єкти інноваційної діяльності змушені пристосовуватись. Значною мірою ці фактори враховуються інвесторами при оцінюванні та аналізі інвестиційного клімату держави або регіону. До зовнішніх факторів, вплив яких на ефективність управління інноваціями можна усунути, належать: не налагодженість кооперації наукової і виробничої сфер; обмеженість матеріально-фінансових ресурсів; низький технічний рівень експериментальної та виробничої бази; відсталість технологічної структури підприємства; рівень сприйняття суспільством інновацій у різних сферах його діяльності.

Ухвалення управлінського рішення про реалізацію на практиці розробленої інноваційної ідеї вимагає, щоб це рішення було економічно ефективним. У теорії і практиці управління інноваціями здебільшого використовують такі методи оцінювання ефективності: річний економічний ефект від використання результатів НТП; чистий дисконтний дохід; індекс доходності; внутрішня норма прибутку або коефіцієнт дисконтування; проста норма прибутку; проста норма прибутку на акціонерний капітал; коефіцієнт фінансової автономності інноваційного проекту тощо. З метою формування обґрунтованих рекомендацій щодо використання методів оцінювання ефективності інновацій у роботі їх проаналізовано. Дослідження показали, що практично усім із перерахованих методів характерні такі недоліки: неврахування зміни вартості грошей у часі, неврахування величини майбутніх надходжень і витрат, подвійний рахунок окремих елементів доходів і витрат, неврахування ризиків, що

пов'язані із реалізацією інновацій. На підставі врахування вказаних недоліків існуючих методів оцінювання економічної ефективності інноваційних процесів розроблено метод, який усуває недоліки проаналізованих методів. Його сутність полягає у знаходженні теперішньої вартості рентабельності інновацій, яка скоректована на ймовірність реалізації ризиків інноваційного проекту і коефіцієнт сплати податку з прибутку.

Оцінювання економічної ефективності інновацій слід здійснювати за формулою:

$$E = \frac{\Pi \times \left(1 - \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (R_i - \bar{R})^2 \times P_i}{\bar{R}}} \right) \times \frac{100\% - K}{100\%}}{B_B + B_\Pi} \times \frac{1}{(1+K)^n} \quad \text{або} \quad E = \frac{\Pi \times (1 - CV) \times H}{B_B + B_\Pi} \times PVIF \quad (1)$$

де E – показник оцінювання економічної ефективності інновацій; Π – величина отриманого прибутку від реалізації інновацій; R_i – конкретне значення можливих варіантів значення очікуваного показника; \bar{R} – середньоочікуване значення можливих варіантів значення очікуваного показника; P_i – можлива частота (ймовірність) отримання окремих варіантів значення очікуваного показника; B_B – валюта балансу підприємства, яка сформована для реалізації інновацій; B_Π – поточні витрати на реалізацію інновацій; K – відсоткова ставка податку з прибутку підприємства; CV – коефіцієнт варіації величини отриманого прибутку від реалізації інновацій; $PVIF$ – теперішня вартість процентного фактору.

Запропонований метод дозволяє здійснити об'єктивне оцінювання рівня економічної ефективності реалізації інновацій.

За результатами проведених досліджень розроблено також методичні рекомендації до оцінювання величини відсоткової ставки, яку підприємству доцільно сплачувати за кредитні ресурси (E_{k3}), що необхідні для реалізації інновацій. Запропоновано здійснювати розрахунок на підставі врахування величини відсоткової ставки за комерційними кредитами підприємства, рівня ефективності реалізації свопів і рівня кредитного ризику

$$E_{k3} = C_{kk} \cdot (1 - \frac{\delta_1}{\bar{R}_1}) + E_c \cdot (1 - \frac{\delta_2}{\bar{R}_2}) \cdot 100, \quad (2)$$

де E_{k3} – величина відсоткової ставки, які економічно доцільно сплачувати за кредит для реалізації інноваційного проекту; C_{kk} – величина відсоткової ставки, за комерційними кредитами підприємства; E_c – рівень ефективності свопу;

δ_1 – середньоквадратичне (стандартне) відхилення величини очікуваного доходу від надання підприємством комерційних кредитів;

\bar{R}_1 – середньоочікувана величина доходу від надання підприємством комерційних кредитів;

δ_2 – середньоквадратичне (стандартне) відхилення величини очікуваного доходу або збитку від реалізації своп-операції;

\bar{R}_2 – середньо очікуване значення доходу від реалізації своп-операції.

Розрахована величина є рівнем беззбитковості відсоткової ставки. Ухвалення рішення про залучення кредиту за ставкою, що перевищує значення E_{k3} вимагає прогнозування доходів підприємства на предмет їх достатності для покриття витрат на залучені кредитні ресурси.

Однією з ключових проблем управління інноваційними процесами підприємств є підготовка і реалізація раціональних управлінських рішень. На підставі уточнення сутнісних ознак поняття “управлінське рішення” уточнено етапи розробки, вибору, ухвалення і реалізації управлінських рішень в управлінні інноваційним процесом; а також побудовано модель управління інноваціями. На підставі застосування загальновідомих методів наукового дослідження, а саме формалізації, синтезу, індукції і дедукції виділено сутнісні характеристики поняття “управлінського рішення”. До них належать: рішення виникає внаслідок виникнення певної проблеми; ухвалення рішення зумовлює виникнення відповідального за його реалізацію; відповідальність за наслідки ухваленого рішення вимагає розгляду альтернатив варіантів розв’язання проблеми з метою вибору найкращого. На підставі виділення сутнісних ознак управлінських рішень дістало подальшого розвитку уточнення етапів управлінського процесу. До них належать: 1. Формування управлінського рішення (виявлення проблеми пов’язаної з розробкою або реалізацією інновацій; аналіз причин виникнення проблеми, наслідків проблеми або факторів, що можуть зумовити проблему у майбутньому; розробка альтернативних управлінських рішень щодо розв’язання проблеми формування або реалізації інновацій і їх аналіз). 2. Вибір рішення. 3. Ухвалення управлінського рішення (обговорення керівництвом інноваційного проекту вибраного рішення на предмет уточнення особливостей його документального оформлення, організації виконання рішення і його ресурсного забезпечення, відповідності принципам формування управлінських рішень; документальне оформлення управлінського рішення). 4. Реалізація рішення (доведення рішення до виконавців; створення умов для реалізації рішення; здійснення контролю за процесом реалізації рішення і коригування ходу його виконання; підбиття підсумків виконання рішення і оцінка його результатів).

На підставі уточнення специфіки елементів управлінського процесу у сфері інноваційної діяльності розроблено модель управління інноваціями. Складовими моделі є: функції управління інноваціями; методи управління інноваціями; управлінські рішення в управлінні інноваціями; об’єкти управління в інноваційному менеджменті; фактори, що впливають на управління інноваціями.

Дослідження показали, що в управлінні інноваціями частковими функціями планування є: планування основних інноваційних процесів; планування забезпечуючих інноваційних процесів; планування діяльності із замовниками інноваційного проекту; планування взаємодії за інвесторами; планування взаємодії із споживачами; планування взаємодії з іншими суб’єктами інноваційної діяльності. До часткових функцій організування належать: організування основних інноваційних процесів, організування забезпечуючих інноваційних процесів; організація взаємодії із замовниками, виконавцями, інвесторами, споживачами, іншими суб’єктами інноваційної діяльності.

Як показали проведені дослідження до часткових функцій мотивування належать: мотивування працівників, які залучені до реалізації основних інноваційних процесів, мотивування працівників, які залучені до реалізації забезпечуючих інноваційних процесів, мотивування працівників керуючої підсистеми управління, мотивування працівників керованої підсистеми управління.

Контролювання основних і забезпечуючих інноваційних процесів, контролювання діяльності споживачів, замовників, інвесторів, виконавців та інших суб’єктів інноваційних процесів, контролювання дії факторів внутрішнього і зовнішнього середовища – часткові функції контролювання інноваційної діяльності. Щодо функції регулювання, то в інноваційному менеджменті слід виділяти такі часткові функції як: регулювання основних і забезпечуючих інноваційних процесів; регулювання інноваційної співпраці із замовниками, виконавцями, інвесторами та іншими суб’єктами інноваційних процесів.

Своєю чергою, плани, як відомо, є результатом процесу планування. Проведені дослідження показали, що у сфері інноваційного менеджменту не існує специфічних методів планування організування, мотивування тощо, проте існує специфіка самих планів. До них належать: плани реалізації основних і забезпечуючих інноваційних процесів, стратегічні і тактичні плани реалізації інновацій, короткострокові, середньострокові, довгострокові плани

реалізації інновацій, статистичні, нормативні, балансові, експертні плани реалізації інновацій.

Щодо управлінських рішень то вони є логічним продовженням управлінського процесу. Потреба в них виникає внаслідок виникнення управлінської проблеми. В результаті управлінської діяльності менеджерів відбувається розробка, вибір, ухвалення і реалізація управлінських рішень. В сфері інноваційної діяльності управлінські рішення націлені на розв'язання проблем, що виникають внаслідок реалізації інноваційних процесів. Саме вони в управлінні інноваціями є об'єктами менеджменту. Визначальність їх місця в управлінні інноваціями полягає у тому, що вони впливають на усі інші елементи моделі, а також один на одного.

Висновки

У статті досліджено теоретичні проблеми і розроблено методологічні та прикладні рекомендації щодо покращання управління інноваціями. До основних висновків і пропозицій можна віднести:

1. Дослідження показали, що до сутнісних ознак інноваційного процесу належать: наявність нового знання про властивості процесу, явища, їх складових, взаємозв'язків між ними і зовнішнім середовищем; можливість застосування нових знань для отримання економічного, технічного, технологічного, соціального або іншого ефекту. З огляду на це, під інноваційним процесом слід розуміти сукупність етапів з формуванням нових знань про предмет або явище та їх застосування на практиці з метою отримання очікуваного ефекту або їх сукупності. В результаті уточнення цього поняття виявлено, що реалізація інновацій супроводжується протіканням основних і додаткових процесів. Специфіка управління інноваціями полягає у тому, що об'єктами управління є основні та забезпечуючі інноваційні процеси, які є складовими одного цілого (інноваційних проектів) і поєднанні між собою суб'єктами, які залучені до процесу; системою цілей; часовим інтервалом. З огляду на це принципами управління інноваціями є: системність; адресність; цільовий результат. Їх слід дотримуватись при реалізації загальних і часткових функцій менеджменту. .

За результатами проведених досліджень, виділено також актуальні проблеми інноваційного менеджменту: велика частка рішень, які розробляються, ухвалюються і реалізуються на підставі використання інтуїтивного методу; високі вимоги до підбору керівника або формування групи керівників інноваційного проекту; складність формування інформаційного забезпечення управлінськими процесами на рівні підприємства і недосконалість інформаційної інфраструктури на рівні регіону, країни тощо; велика частка рішень є не репрезентативними; першочергова потреба в оптимізації величини і структури матеріально-технічних, фінансових, інформаційних та інших ресурсів, які необхідні для реалізації інновацій; активна дія на колектив, що залучений до реалізації інноваційного проекту, чинників, що зумовлюють соціально-психологічні проблеми; жорсткість організаційних вимог і процедур; ієархічні і формалізовані структури координації; недосконалість організаційних структур управління підприємствами і нерозвиненість інноваційної діяльності; недостатність фінансування інноваційної діяльності.

2. Аналіз стану і тенденцій розвитку інновацій в Україні показав, що: обсяг коштів, що інвестуються в економіку України зростає, проте фінансування інноваційної діяльності знаходиться на незадовільному рівні; в Україні зростає вартість наукових винаходів, розробок тощо, проте кількість отриманих охоронних документів на них зменшується; збільшується кількість укладених ліцензійних угод між суб'єктами господарювання в Україні та іноземними підприємствами; зменшується кількість працівників, зайнятих створенням і дослідженням інновацій. У результаті проведених досліджень виявлені проблеми розвитку інноваційної діяльності в Україні зумовлені дією таких факторів: кількісний і якісний склад персоналу, система підбору, атестації і перепідготовки кадрів. Дія усіх інших чинників виникає внаслідок дій або бездіяльності суб'єктів інноваційного процесу. До внутрішніх наслідкових чинників належать: забезпеченість ресурсами, діюча організаційна структура управління підприємством тощо. Щодо факторів зовнішнього середовища, то їх можна кла-

сифікувати на ті, які піддаються диверсифікації, і ті, які диверсифікації не піддаються; державна політика розвитку інноваційної діяльності; податкові умови; нормативно-правове забезпечення інноваційної діяльності; рівень розвитку інвестиційної, інноваційної транспортної та інформаційної інфраструктури; рівень платоспроможного попиту; рівень інфляції; рівень конкуренції між суб'єктами інноваційної діяльності; перебування економіки у конкретній фазі інноваційного розвитку; дефіцит або надлишок трудових ресурсів, сировини, енергії; зміна ринкових цін на сировину, матеріали, енергію та інші ресурси; рівень розвитку системи захисту прав інтелектуальної власності; не налагодженість кооперації наукової і виробничої сфер; обмеженість матеріально-фінансових ресурсів; низький технічний рівень експериментальної та виробничої бази; відсталість технологічної структури підприємства; рівень сприйняття суспільством інновацій у різних сферах його діяльності.

Ухвалення управлінського рішення щодо реалізації на практиці розробленої інноваційної ідеї вимагає, щоб це рішення було економічно ефективним. У статті проаналізовано низку загальновідомих методів оцінювання ефективності інновацій і виявлено, що їм характерні такі недоліки: неврахування зміни вартості грошей у часі, неврахування величини майбутніх надходжень і витрат, подвійний рахунок окремих елементів доходів і витрат, неврахування ризиків, що пов'язані із реалізацією інновацій. На підставі врахування вказаних недоліків існуючих методів оцінювання економічної ефективності інноваційних процесів розроблено власний метод. Його сутність полягає у знаходженні теперішньої вартості рентабельності інновацій, яка скоректована на ймовірність реалізації ризиків інноваційного проекту і коефіцієнт сплати податку з прибутку. Запропонований метод дозволяє здійснити об'єктивне оцінювання рівня економічної ефективності реалізації інновацій.

3. На підставі застосування загальновідомих методів наукового дослідження, а саме формалізації, синтезу, індукції і дедукції виділено сутнісні характеристики поняття "управлінського рішення". До них належать: рішення виникає внаслідок виникнення певної проблеми; ухвалення рішення зумовлює виникнення відповідального за його реалізацію; відповідальність за наслідки ухваленого рішення вимагає розгляду альтернатив варіантів розв'язання проблеми з метою вибору найкращого. На підставі виділення сутнісних ознак управлінських рішень дістало подальшого розвитку уточнення етапів управлінського процесу. До них належать: формування управлінського рішення (виявлення проблеми пов'язаної з розробкою або реалізацією інновацій; аналіз причин виникнення проблеми, наслідків проблеми або факторів, що можуть зумовити проблему у майбутньому; розробка альтернативних управлінських рішень щодо розв'язання проблеми формування або реалізації інновацій і їх аналіз); вибір рішення; ухвалення управлінського рішення (обговорення керівництвом інноваційного проекту вибраного рішення на предмет уточнення особливостей його документального оформлення, організації виконання рішення і його ресурсного забезпечення, відповідності принципам формування управлінських рішень; документальне оформлення управлінського рішення); реалізація управлінського рішення (доведення рішення до виконавців; створення умов для реалізації рішення; здійснення контролю за процесом реалізації рішення і коригування ходу його виконання; підбиття підсумків виконання рішення і оцінка його результатів). На підставі уточнення специфіки елементів управлінського процесу у сфері інноваційної діяльності розроблено модель управління інноваціями. Складовими моделі є: функції управління інноваціями; методи управління інноваціями; управлінські рішення в управлінні інноваціями; об'єкти управління в інноваційному менеджменті; фактори, що впливають на управління інноваціями.

4. За результатами проведених досліджень розроблено методичні рекомендації до оцінювання величини відсоткової ставки, яку підприємству доцільно сплачувати за кредитні ресурси, що необхідні для реалізації інновацій. Запропоновано здійснювати розрахунок на підставі врахування величини відсоткової ставки за комерційними кредитами підприємства, рівня ефективності реалізації своп-операций і рівня кредитного ризику.

Література

1. Україна: поступ у ХХІ століття Стратегія економічної та соціальної політики на 2000-2004 рр. Послання президента України. // Інфодиск. “Законодавство України”.
2. Тивончук О.І. Особливості розвитку сучасних світових інноваційних процесів // Вісник НУ “Львівська політехніка”. Випуск № 478. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Львів. – 2003. – С.272-274.
3. Львів інвестиційний: довідник інвестиційних проектів підприємств м. Львова 2003-2004рр. – Львів.: ЛМГО “Львівський діловий клуб”. - 2003. – 253с.
4. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 504с.
5. Економіка й організація інноваційної діяльності: Підручник / О.І.Волков, М.П.Денисенко, А.П.Гречан та ін.; Під. ред. проф. О.І.Волкова, проф. М.П.Денисенка. – К.: ВД “Професіонал”, 2004. – 960с.
6. Прогнози щодо розвитку української економіки на 2003-2004р // Енергетика. - 2003. - № 1. - С. 9-24.
7. Валдайцев С.В. Управление инновационным бизнесом: Учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 343с.
8. Данилович М.Л. Системний процес прийняття рішень в організації // Вісник Державного університету “Львівська політехніка”. Випуск №369. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Львів. – 1999. – С.89-92.
9. Макогон Ю., Бакуменко В. развитие инноваций и малого предпринимательства в Украине // Економіка промисловості. – 2004. - № 1. – С. 89-106.
10. Державне управління і регуляторна реформа в Україні: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції. – Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2003. – 119с.
11. Паштова П.Г. Инвестирование в инновации // Финансы. – 2001. - №7. –С. 19.
12. Арзуманов Р.М. Організаційні питання інноваційного розвитку регіональної економіки // Теорії мікро-макроекономіки: Збірник наукових праць професорсько-викладацького складу і аспірантів. – К.: Академі муніципального управління, 2004р., С.181-188.
13. Мартыненко М.В. Анализ и оценка систем управления на предприятиях. – М.: Финансы и статистика, 1990. – 421с.
14. Наука та інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірник. – К.: Держкомстат. - 2003. – 318с.

Панягина А.Е.,
канд. эконом. наук,

Чайковская Н.В.,
канд. эконом. наук, профессор,

Родионова Е.В.,
канд. эконом. наук,

Муромский институт (филиал) Владимирского Государственного Университета

ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РАЗВИВАЮЩЕГО ТИПА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Аннотация

В статье отражены результаты исследования инвестиционной политики предприятий, проведенного с целью обоснования теоретических положений по формированию инвестиционной политики развивающего типа на предприятиях машиностроения, разработки методических рекомендаций и практических предложений по их реализации.

Summary

In clause the results of research of investment politics of the enterprises carried out are reflected with the purpose of a substantiation of theoretical rules on formation of investment politics of a developing type at the enterprises of mechanical engineering, development of the methodical recommendations and practical offers on their realization.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная политика, развитие, жизненный цикл, инвестиционный проект, инвестиционный портфель

Вступление

Актуальность исследования обусловлена необходимостью восстановления и развития производства, основу которым способны дать инвестиции. В сложных условиях переходного периода произошла переориентация в основном на цели выживания, что снизило инвестиционную активность предприятий. Такая стратегия для них бесперспективна, поскольку выживание становится успешным при условии постоянного развития. Инвестиционный процесс на предприятиях во многом зависит от содержания принципов и механизмов управления инвестициями, поэтому возникает потребность в формировании инвестиционной политики – общей линии, ведущей к повышению уровня развития всего промышленного комплекса.

Вклад в исследование роли и места инвестиций в обеспечении расширенного воспроизводства и проблем обновления основного капитала внесли С. Губанов, Д. Львов, Р. Акбердин, И. Иванов, С. Рогов. Измерению эффективности капитальных вложений посвящены труды Г. Бирмана, С. Шмидта [2], М. Бромвича [3], П. Завлина [6], А. Кноля, Г. Панферова [10].

Различные аспекты управления инвестициями, экономического обоснования инвестиционных решений рассматриваются В. Беренсом, П. Хавранеком [1], Л. Гитманом, М. Джонком [4], В. Воропаевым, В. Поповым, Н. Мухетдиновой, В. Ковалевым [8].

К сожалению, недостаточно разработаны проблемы формирования инвестиционной политики предприятий, позволяющей им управлять инвестиционной деятельностью как непрерывным воспроизводственным процессом и обеспечивать достижение стратегических целей развития, что препятствует реализации инвестиционного потенциала и экономическому росту.

Постановка задачи

Научно-практическая значимость проблем управления инвестициями и наличие методических недоработок в этой области привели к появлению рабочей гипотезы, положенной в основу исследования:

- ☒ инвестиции служат средством повышения уровня комплексного развития предприятия: социального, экономического и технического;
- ☒ потенциал инвестиций может быть реализован с помощью формирования инвестиционной политики развивающего типа.

Целью исследования является обоснование теоретических положений по формированию инвестиционной политики развивающего типа на предприятиях машиностроения, разработка методических рекомендаций и практических предложений по их реализации.

Методология

Методологической основой исследования являются материалистический подход и диалектический метод. Применены методы логического, сравнительного, статистического, графического анализа, математической статистики, экономико-математического моделирования.

Результаты исследований

В процессе исследования проведено обоснование роли инвестиций как средства комплексного развития предприятий, предложена типология инвестиционной политики, охарактеризованы особенности и принципы политики развивающего типа, раскрыто содержание воспроизводственного подхода к управлению инвестициями.

Специфику инвестиционного процесса раскрывает сопоставление экономических категорий «капитальные вложения» и «инвестиции», каждая из которых отражает особенности инвестиционного процесса: «капитальные вложения» – в централизованной плановой системе хозяйства, «инвестиции» – в сформировавшейся смешанной экономике.

Наиболее заметным оказалось расхождение в степени централизации, целях, критериях, учете неопределенности и риска. Инвестиционный процесс в современной России осуществляется стихийно: планомерные порядки регулирования ослаблены, а рыночные находятся в стадии становления. Предприятия, защищенные прежде от рисков, в новых условиях оказались не способны ими управлять, что привело к переориентации на цели выживания, снижению инвестиционной активности.

С течением времени намечается оживление инвестиционной деятельности, но управление инвестициями все еще находится в переходном состоянии, что становится серьезной преградой для повышения конкурентоспособности российских предприятий и их комплексного развития. Поэтому существует необходимость в создании систем управления инвестиционной деятельностью, адекватных современным условиям хозяйствования.

Обоснование роли инвестиций как средства комплексного развития проведено на основе анализа взаимосвязей между жизненными циклами предприятия, продуктов и инвестиционных проектов. Своевременное зарождение циклов жизни продуктов обеспечивает поддержание конкурентного преимущества предприятия, его выживание при условии непрерывного развития, качественного обновления продукции, техники и технологии.

Освоение новых изделий, обновление техники предполагает реализацию инвестиционных проектов, также имеющих свой жизненный цикл, взаимосвязь которого с циклами жизни продуктов проявляется при рассмотрении видов работ, выполняемых на различных этапах и стадиях.

Социальная значимость инвестиций состоит в развитии потребностей общества благодаря совершенствованию продуктов и в развитии человека – процесс совершенствования требует творческого труда, возникает объективная потребность в инвестициях в развитие личности работника.

Поддерживать конкурентное преимущество эпизодически невозможно, поэтому инновации становятся условием, а инвестиции – средством развития предприятия в том случае, когда отдельные проекты превращаются в элементы единого управляемого процесса, существуя параллельно, и сменяя друг друга.

Таким образом, инвестиции способны обеспечить комплексное развитие предприятия, но реализация этого потенциала требует управления инвестиционной деятельностью как непрерывным воспроизводственным процессом.

Таким образом, существует растущая потребность в создании на этих предприятиях системы управления инвестициями, ориентированной на достижение стратегических целей развития и основанной на адекватных им принципах. Большое значение для эффективности такой системы имеет формирование инвестиционной политики – общей линии, ведущей к повышению уровня развития, определяющей приоритетные для предприятия направления и виды инвестиций. По своему типу инвестиционная политика может быть различна (табл. 1).

Повышение уровня развития обеспечивает не любая инвестиционная политика, поэтому в ходе исследования возникла необходимость охарактеризовать политику развивающего типа. Основой для такой характеристики послужило рассмотрение целей организации, определяемых как ее желаемое состояние.

Табл. 1. Классификация инвестиций и инвестиционной политики

Классификационный признак	Виды инвестиций	Тип инвестиционной политики
1. По направлению вложений	Реальные	Созидаельная
	Финансовые	Спекулятивная
2. По целям	Инвестиции «выживания»	Политика выживания
	Инвестиции «развития»	Политика развития
3.1. По роли в воспроизводственном процессе (для реальных вложений)	Инвестиции на возмещение	Пассивная
	Чистые инвестиции	Активная
3.2. По роли в воспроизводственном процессе (для капиталовложений)	Новое строительство, расширение	Экстенсивная
	Реконструкция, техническое перевооружение	Интенсивная
4. По степени контроля над объектом инвестиций	Прямые	Агрессивная
	Непрямые	Консервативная
5.1. По типу источников финансирования	Государственные	Государственная
	Частные	Политика частных инвесторов
5.2. По типу источников финансирования (с точки зрения субъекта предпринимательства)	Собственные	Ориентированная на преобразование использования собственных или заемных средств
	Заемные и привлеченные	
6. По степени риска	Надежные	Умеренная
	Рисковые (венчурные)	Рискованная

При всем многообразии конкретных целей предприятия, их можно разделить на цели выживания и развития. Цели выживания выбирают предприятия, действующие в неблагоприятных условиях. Желаемое состояние их видится в сохранении достигнутых объемов производства и доли рынка или в постепенном снижении темпов роста в надежде на улучшение в будущем. Инвестиции в данном случае отсутствуют или носят случайный характер.

Цели развития предполагают положительную динамику показателей деятельности предприятия и различаются в зависимости от их содержания. При этом инвестиции регулярны и имеют определенную направленность, характеризующую инвестиционную политику.

Техническое и экономическое развитие обеспечивают вложения, связанные с внедрением инноваций-продуктов и процессов (инновационность инвестиционной политики), вложения в совершенствование продукции, наиболее полное удовлетворение потребностей (ориентация на спрос). Уровень социального развития возрастает благодаря инвестициям в развитие личности и социализацию результатов производства (внутренняя и внешняя социальная ориентация, гуманистический характер).

Инвестиционная политика, обеспечивающая комплексное развитие предприятия, дол-

жна основываться на следующих принципах:

- ☒ адекватность целям развития – инновационность, ориентация на спрос и социальная ориентация не будут обеспечены, если выбраны иные цели;
- ☒ легитимность – любые инвестиционные мероприятия соответствуют законодательству Российской Федерации;
- ☒ интеграция планомерных и рыночных методов – эффективное управление инвестициями требует упорядочения целей и согласования действий, в то же время, ориентация на спрос не позволяет пренебречь потребительской волей;
- ☒ ресурсное, информационно-аналитическое, кадровое обеспечение, гибкость – успешная реализация планов возможна при условии их обеспеченности финансовыми, материальными, трудовыми ресурсами; адаптация к изменениям внешней среды требует хорошего информационного и аналитического обеспечения, оперативной корректировки планов, их гибкости;
- ☒ ответственность лиц, принимающих инвестиционные решения, за их последствия перед обществом, персоналом, предприятием; ответственность исполнителей за реализацию принятых решений;
- ☒ системность – инвестиционная политика выступает связующим звеном между исходным и желаемым конечным состоянием организации, целями развития, ресурсами, субъектом и объектом управления.

Важным условием реализации потенциала инвестиций является развитие концепции управления инвестиционной деятельностью предприятия как воспроизводственным процессом, в котором можно выделить три стадии кругооборота.

Первая стадия принимается в качестве исходной (исходный уровень развития). Дальнейшее движение зависит от созданных на этом этапе предпосылок, существование которых отражают факторы создания условий инвестирования. Этую роль играют, прежде всего, параметры спроса и финансовые ограничения.

Результатом воздействия факторов первой стадии становятся уровневые и структурные характеристики инвестиций в основной капитал, которые на второй стадии кругооборота, в свою очередь, становятся факторами. Конечный результат инвестиций находит отражение в изменении уровня развития и может быть оценен на макроэкономическом уровне по типу воспроизводства, на уровне предприятий – по относительному интегральному показателю уровня развития.

Достижением эффекта от инвестиций процесс их воспроизводства не завершается. Происходит переход на новую ступень развития, составляющий содержание третьей стадии кругооборота. Успешная реализация инвестиций ведет к улучшению исходных условий, обеспечивая расширенное воспроизводство. Неэффективные вложения ухудшают существовавшие предпосылки, и поэтому воспроизводство оказывается суженным.

Воспроизводственный подход позволяет рассматривать инвестиции в аспекте функционирования хозяйственной системы, перейти от управления отдельными проектами к управлению процессом, устранять «деформации», связанные с нарушением связей в цепочке кругооборота.

В процессе исследования инвестиционной деятельности предприятий изучены тенденции развития инвестиционной деятельности и особенности инвестиционной политики предприятий на трех уровнях: государственном, региональном и отдельных предприятий. В качестве механизма исследования использована предложенная в работе система факторных и результативных показателей кругооборота инвестиций.

Анализ подтвердил наличие зависимости между факторными и результативными показателями по всем стадиям. Ухудшение условий инвестирования на обследованных предприятиях привело к падению объемов вложений и деформации их структуры, результатом чего стало образование огромной массы изношенного основного капитала, невостребованного рынком. Устаревшая производственная база не позволила обеспечить конкурентоспособность продукции, снизилась мотивация к инвестированию и развитию. Не было обес-

печено даже простое воспроизведение.

Период резкого спада инвестиционной деятельности завершился к 1994 г. Затем характер динамики показателей меняется, в ней отмечаются спады и подъемы, и это позволяет предположить, что в тенденции развития возможен перелом. Действительно, в 1999–2000 гг. условия инвестирования улучшились, происходит смягчение финансовых и спросовых ограничений, воспроизводство приближается к расширенному типу. С 2001 года происходит улучшение условий инвестирования и возрастает инвестиционная активность предприятий. Однако это еще не означает повышения конечного результата. Созданные предпосылки могут остаться нереализованными. В настоящее время повышение уровня развития зависит от активизации факторов второй стадии кругооборота инвестиций. Поэтому формирование на предприятиях инвестиционной политики развивающего типа становится объективной потребностью и условием перехода к расширенному воспроизводству и устойчивому экономическому росту.

Влияние инвестиционной политики предприятий на уровень их развития оценено по следующей методике. На первом этапе изучаются особенности инвестиционной политики, на втором – проводится сравнение уровня развития предприятий по принципу рейтинговой оценки, предлагаемому профессором А.Д. Шереметом [5]: формируется система критериев, выполняется их сравнение с эталоном и стандартизация, определяется интегральный показатель, предприятия ранжируются. Для сравнения особенностей инвестиционной политики и уровня развития предприятий изменена система показателей-критериев. Исходя из цели и задач исследования, методика была дополнена оценкой динамики интегрального показателя.

Анализ выявил связь между особенностями инвестиционной политики конкретных предприятий машиностроения и уровнем их развития. Лидирующие позиции занимает ОАО «Муромский стрелочный завод», где тип инвестиционной политики наиболее близок к развивающему. Уровень развития ОАО «Муромский ремонтно-механический завод», инвестиционная политика которого обладает рядом характеристик политики развивающего типа, повышается по сравнению с другими заводами. Инвестиционная политика выживания, отсутствие ориентации на спрос ведут к снижению уровня развития ОАО «Муроммашзавод» и ОАО «Муромтепловоз».

На основе проведенного разработана методика формирования инвестиционной политики развивающего типа и системы управления инвестициями на предприятии, включающая ряд этапов.

Первым этапом является описание и сравнение «образа» предприятия в настоящем и будущем – оценка, дающая понимание сильных и слабых сторон, возможностей и угроз, позволяющая обрисовать открывающиеся перспективы и определить долгосрочные и краткосрочные цели развития. На втором этапе намечается линия продвижения к «образу будущего»: разрабатывается стратегия, программа развития, уточняются принципы управления инвестициями, выбираются приоритетные направления и формы инвестиций.

На третьем этапе проводится обоснование портфеля инвестиционных проектов. Интеграция взаимосвязанных проектов с различным сроком окупаемости, степенью эффективности, риска и влияния на результаты деятельности предприятия позволяет достичь эффекта аддитивности: портфель обладает характеристиками, недостижимыми с позиций отдельно взятого проекта и возможными только при их комбинации.

Обоснование портфеля включает: конкретизацию целей инвестирования, характеристику и логический анализ альтернативных и взаимодополняющих проектов, расчет индивидуальных показателей каждого проекта, моделирование показателей, количественный анализ альтернативных вариантов, оценку эффективности портфеля.

Содержанием четвертого этапа является организация практического исполнения инвестиционной программы, для чего в организации выделяются относительно самостоятельные подразделения, центры ответственности, проводится мониторинг реализации проектов по центрам ответственности.

Научная новизна и практическое значение исследования

- ☒ проведено обоснование подхода к пониманию роли инвестиций как средства комплексного развития предприятия, основанного на рассмотрении взаимосвязей жизненных циклов предприятия, продуктов и инвестиционных проектов и определяющего необходимость управления инвестиционной деятельностью как воспроизводственным процессом;
- ☒ предложена типология инвестиционной политики и выделены следующие основные типы: инвестиционная политика выживания и развития; созидательная и спекулятивная; активная и пассивная; интенсивная и экстенсивная; агрессивная и консервативная; умеренная и рискованная; государственная и частнопредпринимательская; ориентированная на преимущественное использование собственных или заемных средств;
- ☒ определены особенности инвестиционной политики развивающего типа (инновационность, ориентация на спрос, гуманистический характер), ее принципы (адекватность целям развития, получение прибыли на пути служения обществу, легитимность, интеграция планомерных и рыночных методов, обеспеченность ресурсами, гибкость, ответственность, системность);
- ☒ предложено использование концепции воспроизводственного подхода к управлению инвестициями, заключающейся в том, что инвестиции проходят в своем развитии кругооборот, состоящий из трех стадий: создания условий инвестирования, их реализации, формирования конечного результата и перехода к иному уровню развития и определены факторные и результативные показатели каждой стадии;
- ☒ выявлена взаимосвязь между особенностями инвестиционной политики и уровнем развития предприятий: там, где инвестиционная политика близка к развивающему типу, выше и уровень развития;
- ☒ предложена методика формирования инвестиционной политики развивающего типа и системы управления инвестициями на предприятии, включающая в себя: описание образа предприятия в настоящем и будущем, оценку перспектив и постановку целей; разработку стратегии и программы развития; обоснование портфеля инвестиционных проектов и программы мониторинга, обеспечивающей его реализацию.
- ☒ Рекомендации по формированию инвестиционной политики развивающего типа и реализации воспроизводственного подхода к управлению инвестициями, прогноз динамики показателей инвестиционной деятельности, методика формирования портфеля инвестиционных проектов могут быть применены предприятиями для разработки стратегии развития, осуществления инвестиционных проектов и программ.

Литература

1. Беренс В.П., Хавранек П.М. Руководство по подготовке промышленных технико-экономических исследований. Новое, переработанное и дополненное издание. – М.: АОЗТ «Интерэксперт», 1995. – 670 с.
2. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 631 с.
3. Бромвич М. Анализ экономической эффективности капиталовложений: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 432 с.
4. Гитман Л. Дж, Джонк М.Д. Основы инвестирования. Пер. с англ. – М.: «Дело», 1997. – 1008 с.
5. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. 3-е изд., перераб. – М.: Финансы и статистика, 1995
6. Завлин П.Н., Васильев А.В., Кноль А.И.. Оценка экономической эффективности инвестиционных проектов (современные подходы). – СПб.: Наука, 1995. – 168 с.
7. Касимов Ю.Ф. Основы теории оптимального портфеля ценных бумаг. – М.: Информационно-издательский дом «Филинъ», 1998. – 144 с.
8. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 144 с.
9. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры. Доклады и их обсуждение в институте

экономики// Проблемы экономической динамики». Ред. колл. Л.И. Абалкин (отв. ред.) и др. – М.: Экономика, 1989. – 526 с.

10. Панферов Г. Совершенны ли методические подходы к оценке эффективности инвестиционных проектов // Российский экономический журнал. – 1997. – № 2. – С.63-71.

11. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент: Учебник для вузов. – З-е изд., - М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1999. – 416 с.

Підлісна О.А.

канд. техн. наук, доцент

Національний технічний університет України “КПІ”

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Анотація

Зроблена спроба оцінити інвестиційний потенціал України, можливості і співвідношення зовнішніх і внутрішніх інвестицій і сфери бізнесової зацікавленості. Виділені основні напрями промислового інвестування: формування другого ешелону керівного складу, формування ринку основного управлінського, технічного, технологічного персоналу (зокрема, необхідність підготовки спеціалістів з управління власними та позичковими інвестиційними потоками).

Summary

Author gave something in proper perspective of investments potential for Ukraine. To submit for consideration opportunity correlation outside or inside investments. The principal directions of investments is management and technological innovations.

Ключові слова: інвестиційний потенціал, напрями діяльності, вертикальний галузевий розвиток

Вступ

Визначення ролі і частки внутрішнього капіталу у процесах державотворення є одним із завдань формування стратегії розвитку і безпеки держави.

В умовах формування українського внутрішньодержавного капіталу основним питанням його ефективного використання стає пошук об'єктів ефективної інвестиційної діяльності.

Визначення основних засад вибору об'єкту інвестування допоможе оцінити інвестиційний потенціал держави. Роботами вітчизняних економістів [1 - 3] показано, що при виборі об'єкту інвестування інвестор зосереджується на питаннях норми рентабельності сфери капіталовкладень і оцінки граничної суми капіталовкладень у новий проект.

Тому для потенційних об'єктів інвестування постає питання формування позитивної інвестиційної привабливості і цілеспрямована реклама цієї привабливості на певний сегмент інвесторів.

Правильна оцінка ринку інвестицій є основою позитивного інвестиційного результату.

Визначення співвідношення інвестиційних джерел, визначення засад вибору промислового виробництва як об'єкту інвестування, формування основних напрямів інвестиційної діяльності у промисловому секторі економіки України є запорукою ефективності державної промислової політики і обумовлює актуальність проведеного аналізу.

Подана робота ставить за мету проведення аналізу можливостей ефективної інвестиційної діяльності в Україні та систематизації підходів інвестора до прийняття рішення про участь в тому чи іншому проекті.

Постановка задачі

Метою даного дослідження є визначення зasad вибору промислового виробництва як об'єкта інвестування, оцінка інвестиційної привабливості і формування переліку основних напрямів вкладання інвестицій у виробництві.

Проведений аналіз наукової і виробничої інформації сприяв визначенню завдань поданої статті:

- ✓ аналіз сучасного стану інвестиційного портфелю держави;
- ✓ визначення перспективних обсягів і шляхів залучення внутрішніх і зовнішніх інвестицій;
- ✓ оцінка об'єктів капіталовкладень в Україні і об'єктів інвестування.

Об'єктом дослідження виступає інвестиційна привабливість промисловості держави, предметом – особливості формування інвестиційних портфелів суб'єктів інвестиційної діяльності України і світу.

Методологія

В роботі використані такі методи попередньої обробки даних, як визначення початкової ситуації, вибір основних вхідних факторів, оцінка і систематизація вихідних параметрів. Застосування методів статистичного аналізу дозволило провести групування даних і оцінити їх кореляцію. Також застосовувалися неформальні методи прогнозування та планування.

Результати

Інвестиційна привабливість напряму діяльності є запорукою зростання початкового капіталу і, водночас, причиною суттєвої конкуренції у цьому напрямі.

Центр економічних досліджень Японії опублікував прогноз розвитку світової економіки на період до 2010 р. За його даними суттєво збільшиться обсяг прямих інвестицій у світову економіку (з 184 млрд. до 15 трильйонів доларів). Однак кількість світових інвесторів буде обмежено..

Тому актуальним стає питання формування інвестиційної привабливості об'єкта господарювання з метою стратегічної орієнтації на потенційного інвестора.

Особливістю сучасного періоду розвитку України є те, що сформований банк вітчизняних інвесторів, які на рівні із світовим капіталом зацікавлені у пошуку об'єктів інвестування.

Одним із важливих документів, які систематизували статистичні відомості та координували розвиток інвестиційних процесів в Україні, був Указ Президента України “Про основні напрямки інвестиційної політики на 1999 – 2001 роки” [4]. Бюджетами України на наступні роки [5,6] суттєвих змін у структурі джерел інвестування (табл. 1) не передбачено.

Табл. 1. Джерела інвестиційних ресурсів

Джерела інвестиційних ресурсів	Доля у загальному обсязі інвестицій, %
1. Бюджетні інвестиції (у тому числі державний бюджет, фонд Чорнобиля, місцеві бюджети)	20,87
2. Власні кошти підприємств і організацій (у тому числі прибуток, амортизаційні відрахування)	57,34
3. Інші кошти у тому числі: - кошти громадян, громадських організацій - кошти вітчизняних банків - іноземні інвестиції, зовнішні державні кредити	21,78 14,42 2,06 5,30

Таким чином, для більшості вітчизняних підприємств основним джерелом інвестицій є їхні власні кошти. Але, враховуючи загальну вартість світового інвестиційного капіталу (до 15 трильйонів доларів), підприємства України можуть прийняти участь у змаганнях за йо-

го залучення.

Формування стратегій розвитку підприємств, формування функціональних маркетингових стратегій спрямоване, перш за все, на формування позитивного іміджу суб'єкта господарювання. Запроваджені у світі і в Україні конкурси на визнання найкращих підприємств ("Фортуна", тощо) як раз і формують інвестиційний потенціал України і стимулюють інвестиційну діяльність в державі.

Так, за даними Київміськодержадміністрації, рівень інвестиційної привабливості столиці і столичного регіону невпинно зростає. У 2003 році у Києві було освоєно біля 10 млрд. грн. інвестицій, а у 2004 році, за попередніми оцінками, ця цифра збільшилася на 6%. У Києві сьогодні працює 412 інвестиційних компаній. Якщо за період з 1997 по 2001 рік на території столичного регіону було запроваджено 130 справ про банкрутство, то сьогодні кількість непрацюючих підприємств зменшилася. Скоротилися у 5 разів суми відшкодувань споживачам за неякісне надання послуг та продаж низькопробних товарів. Наведені дані свідчать про усвідомлення управлінською ланкою основного критерію оцінки ефективності процесу залучення інвестицій – прибутковості капіталовкладень.

Статистичні дані свідчать, що найбільш прибутковою, а значить і інвестиційно привабливою, є сфера торгівлі (рентабельність 50%). Тому основні інвестиційні потоки спрямовуються саме у сферу обслуговування. Звичайно, підприємства цієї сфери можуть розвиватися тільки за наявності купівельної спроможності громадян. Логіка прибутковості стимулює вертикальну інтеграцію підприємств, галузей, держав з метою страхування ризиків неплатоспроможності споживачів і перерозподілу сфер впливу виробництва та збуту. Спрямування позичкових інвестиційних потоків до вертикально підпорядкованих галузей вимагає від них вирішення питань визначення мети діяльності, використання маркетингових технологій при формуванні господарського портфеля, асортиментної та кадрової політики підприємств.

Розв'язання цих та інших питань функціонування підприємств і визначає інвестиційний потенціал України.

З метою конкретизації цього питання розглянемо інвестиційний потенціал держави з позицій як суб'єкта цієї діяльності, так і об'єкта.

Табл. 2. Особливості інвестування держави і підприємства

Об'єкт інвестування	Україна як держава	Підприємства в Україні
Суб'єкт інвестиційної діяльності	1) Міжнародне співтовариство 2) Україна як держава (бюджетні асигнування)	1) Україна як держава (бюджет) 2) Юридичні особи (резиденти і нерезиденти) 3) Приватні інвестори (як зовнішні так і внутрішні) 4) Світові корпорації
Види інвестицій	1) фінансові 2) консалтингові	1) фінансові 2) організаційні
Призначення інвестицій	1) страхування ризиків	1) одержання прибутку
Контроль за використанням інвестицій	1) на рівні договорів	1) участь у прибутках

Інвестиційна привабливість України, як об'єкта інвестицій базується на загальнодержавній політиці і стратегії розвитку міждержавних відносин. Намагання констатувати факт сталого розвитку держави передбачає чітке визначення шляхів та мети розвитку, тобто ліквідацію невизначеності й непередбачуваності у діяльності суб'єктів господарювання та громадянського суспільства держави в цілому. Розширення меж Європейського союзу поставило Україну перед вибором: функціонувати як буферна зона або заявити про свої власні наміри і перспективи розвитку. Розширення ЄС сприяло інвестиційній привабливості України, як держави. Але досвід попередніх років фінансової підтримки України з боку іно-

земних інвесторів спровокував відтік фінансової частки інвестицій і збільшення консалтингових дотацій. Інвестування у розвиток підприємств України відбувається тільки з одночасним придбанням права прийняття рішень (так за даними Київської міськодержадміністрації у Києві 50% підприємств з іноземними інвестиціями функціонує у вигляді спільних підприємств, 10% - за угодами про спільну діяльність, 38% мають стовідсотковий іноземний капітал).

Таким чином, зовнішні інвестиції поступово втрачають свою актуальність, набуває потужності власний вітчизняний інвестор, який не має бажання віддавати підприємства в іноземну власність.

Інвестиційний потенціал України за таких умов визначається вільними коштами підприємств і організацій і наявними в обігу коштами населення (57% і 14% від загального об'єму інвестування, відповідно, табл.1).

Цікаво дослідити, за якими критеріями, крім прибутковості, вітчизняні інвестори обирають об'єкт інвестування.

Аналіз інвестиційно привабливих об'єктів показав, що основними інтересами інвестора є, по-перше, одержання прибутку, по-друге мінімізація інвестиційного ризику. Тобто, вибір об'єкту інвестування можна розглядати як процес страхування власних заощаджень (рис. 1, [7]).



Рис. 1. Напрями інвестування коштів з метою мінімізації інвестиційного ризику

Наведена схема ілюструє основні сфери інвестування вітчизняними інвесторами: це фінансові операції, які супроводжуються в основному спекулятивними ризиками, а також майнові операції, ризики за якими належать до групи чистих ризиків.

Відповідно до [8] змінено порядок оподаткування операцій з купівлі-продажу цінних паперів та корпоративних прав, які об'єднані терміном “інвестиційні активи”. Таким чином держава стимулює виведення інвестиційних коштів із страхових резервів суб'єктів інвестиційної діяльності (табл.3).

Табл. 3. Ставка оподаткування прибутку із доходів за інвестиційними активами

Рік	2003	2004 – 2006	2007
Ставка податку, %	20	13	15

Інвестування у нерухомість ставить питання вибору сфери інвестування.

За галузевим розподілом економісти вирізняють такі галузі: промисловість, сільське господарство, зв'язок, транспорт, будівництво. Однією із складових операцій з нерухомістю є інвестиції у виробництво

Аналіз тенденцій визначення стратегічних напрямків розвитку промислових підприємств показав, що основну увагу третина світових лідерів приділяє пошуку нових напрямків господарювання, нових сфер використання основного капіталу (табл. 4).

Табл. 4. Тенденції зміни стратегій розвитку промислових підприємств у світі.

Вид стратегії, який використовується на підприємстві	Останні два роки, % до кількості опитаних	На наступні два роки, % до кількості опитаних
Збереження вже зайнятої долі ринку	34,3	37,1
Розширення долі ринку	40,0	22,9
Завоювання позиції лідера на ринку	8,6	8,5
Диверсифікація, розширення сфери госп одарювання, освоєння нових ринків	14,3	31,4
Інше	2,8	0,0
Всього	100	100

Суттєві інвестиційні надходження одержують галузі з короткою тривалістю обороту обігових коштів, до яких належить харчова промисловість. За нею за темпами розвитку сьогодні розташувалося будівництво.

Саме тому, що інвестування у промисловість є складовою частиною інвестування у нерухомість, інвестиції перш за все спрямовуються на формування основних фондів підприємств (динаміка цього процесу відтворена у таблиці 5 [9]). Але позитивний баланс інвестицій в основні фонди становить лише 3...4 % від загальної їх вартості.

Табл. 5. Інвестиції в основний капітал

Параметр	Рік/сума, млн. грн.							
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2003	2004
Вартість основних засобів в Україні (у фактичних цінах)	843000	866000	824000	837000	829000	838000		
Інвестиції в основний капітал (у фактичних цінах)	12557	12401	13958	17552	23629	32573	50101	51283
Індекси інвестицій в основний капітал (відсотки до попереднього року)	78,00	91,20	106,10	100,40	114,40	120,60	131,3	152,1

Наведені дані свідчать, що доля інвестицій в основні фонди (а значить і в промисловість) не матиме суттєвих змін доти, доки не будуть знайдені шляхи страхування основних ризиків промислових підприємств України: ризик ліквідності і ризик некоректності вибору сфери вкладання капіталу [10]. Основним методом страхування цих ризиків сьогодні є збір інформації і аналіз загроз і можливостей.

Тому сьогодні, як показує світовий досвід, відбувається зміна усвідомлення стратегічно значущого об'єкту інвестування. На перший план виходять кадрова політика підприємства, галузі, держави; формування ринку основного управлінського, технічного, технологічного персоналу (зокрема, необхідність підготовки спеціалістів з управління власними та позичковими інвестиційними потоками) і вже за наступним кроком формування господарського портфеля і основних фондів для реалізації його завдань..

За результатами опитування керівників технологічних служб виробничих підприємств (табл.6) можна зробити висновок, що основними об'єктами інвестування повинні стати технологічні удосконалення (тобто ініціювання раціоналізаторської і винахідницької думки) і оновлення виробничої бази.

Табл. 6. Оцінка роботи виробничих підприємств керівниками технологічних служб

Параметр	Рівень оцінки, %				
	Незадовільний	Низький	Середній	Вище середнього	Високий
Стан виробничої діяльності підприємства	-	73,3	26,7	-	-
Якість роботи технологічної служби	-	-	13,3	80,0	6,7
Рівень нормативно-технічного контролю готової продукції	-	-	-	6,7	93,3
Споживча якість готової продукції	-	-	13,3	53,4	33,3
Впровадження нових технологічних розробок	93,3	13,7	-	-	-

Розв'язання цих питань лежить у сфері професійних замовлень виробництва на підготовку і перепідготовку технологічного, технічного і управлінського персоналу підприємств.

Тривалий час роботи підприємств з обмеженими ресурсами стимулював розвиток автоматизації і механізації підприємств. Сьогодні всі науково-дослідні роботи сконцентровані на самих підприємствах і забезпечують діяльність тільки цього підприємства. Але стратегії горизонтального і вертикального розвитку виводять ці розробки на рівень дорадницьких інвестицій внутрішньодержавного використання.

Висновки

Таким чином, інвестиційний потенціал України формується фондами розвитку промислових підприємств держави. Об'єктом капіталовкладень вітчизняних інвесторів є нерухомість. Але ефективне використання цієї нерухомості виокремлює такий об'єкт інвестицій як інтелектуальний капітал. Тому основним напрямом інвестиційної діяльності в Україні стає вкладання коштів в формування інтелектуальної еліти нації.

Література

- Шегда А.В. Организационно-экономический механизм управления предприятием при переходе к рыночной экономике (теория и практика) / Автореф. дис.... д.ек.н., 1995.
- Бузько И.Р. Методология анализа и оценки экономического риска в инновационных процессах./ Автореф.дис....к.ек.н., 1996.
- Нелюба В.М. Шляхи підвищення прибутковості капіталу машинобудівних підприємств. / Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 194: В5 т. Том 1У.- Дніпропетровськ: ДНУ. 2004. – С. 1170-1190.
- Про основні напрямки інвестиційної політики на 1999 – 2001 роки. Указ Президента України № 1122 від 1.10.99 // Орієнтир, № 48, 2.10.99.
- Бюджет України на 2003 рік. Закон України.
- Бюджет України на 2004 рік. Закон України.
- Ерохондина Т.А., Гальманова О.Р. Разработка оптимизационной модели инвестиционных вложений на основе анализа рынка.. / Економіка: проблеми теорії і практики. Збірник наукових праць. Випуск 185: В 4 т. Том 111. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. – с. 511-515.
- Про податок з фізичних осіб. Закон України від 20.06.2003 № 889-1У // Відомості Верховної Ради України. – 2003. - № 40. - С. 26 – 54..
- Статистичний щорічник України за 2001 рік. – К.: Державний комітет статистики України, 2003. – 600 с.
- Підлісна О.А. Систематизація підходів до вибору галузі підприємницької діяльності. Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 185: В 4 т. Том 111.- Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. – С. 662-670.

Чайковская Н.В.,

канд. эконом. наук, профессор

Чайковский Д.В.,

канд. эконом. наук, доцент

Муромский институт (филиал) Владимирского Государственного Университета

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ В ИНФОРМАТИЗАЦИЮ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация

Статья отражает результаты исследования инвестиционных процессов в информатизацию систем управления на региональном уровне, проведенного с целью разработки методических основ и практических рекомендаций по совершенствованию эффективности инвестиций в информатизацию систем управления различных уровней.

Summary

The article reflects results of research of investment processes in information of control systems in the regional level, carried out with the purpose of development of methodical bases and practical recommendations on perfection of efficiency of investments into information of control systems of various levels.

Ключевые слова: информация, информатизационные ресурсы, ресурсно-факторный подход, инвестиции, эффективность.

Вступление

Современные условия хозяйствования характеризуются экономической нестабильностью и возросшими потоками информации. Происходит переход от индустриального общества к общественной системе, основанной на знании, информации и информационных технологиях. Информатизация обеспечивает доступ в единое информационное пространство, качественно изменяет и реорганизует управленческие отношения на всех уровнях: государственном, региональном, отдельных предприятиях. В жестких условиях конкуренции, ресурсных ограничений и рыночного самофинансирования вопросы эффективности инвестиций в дорогостоящую продукцию информатизационного профиля должны тщательно обосновываться. Осуществуют программы и комплексные методики оптимизации затрат в информатизацию систем управления. Эти проблемы требуют теоретических исследований и практических рекомендаций.

В последние годы появились достаточно масштабные отечественные работы, в которых комплексно ставятся и решаются вопросы системного моделирования деятельности организаций, совершенствования управления на основе информационных технологий. Значительный вклад в исследование роли, места и эффективности инвестиций в обеспечение расширенного воспроизводства внесли С. Губанов, Д. Львов, Е Ясин [5]. Различные аспекты информатизации экономики плодотворно рассматриваются в работах: В.В. Година, О.В. Голосова, В.А. Грабаурова [2], А.А. Емельянова, В.А. Ивлева, Г.Н. Калянова, А.М. Карминского, А.В. Кострова [3,4], Ф.Е. Удалова [6] и др.

Информационные технологии – достаточно молодая область научного знания, поэтому в существующей литературе остаются неразработанными многие проблемы, одна из них – эффективность инвестиций в информатизацию систем управления.

Постановка задачи

Цель исследования - обоснование теоретических положений формирования эффективной инвестиционной политики в области информатизации систем управления, разработка

методических основ и практических рекомендаций по совершенствованию эффективности инвестиций в информатизацию систем управления различных уровней.

Методология

Методологической основой исследования являются материалистический подход иialectический метод. Применены методы логического, сравнительного, статистического, графического анализа, экономико-математического моделирования.

Результаты исследований

Специфика инвестиционных процессов в информатизации систем управления отражает современное состояние инвестиционных проблем в России: планомерное обеспечение материальной базы предприятий ушло в прошлое, а новые рыночные механизмы финансирования находятся в стадии становления. Средства информатизации являются неотъемлемой частью технологического оснащения, входят в состав основных фондов или базового оборудования предприятий, поэтому оценивать эффективность инвестиций в информатизацию следует, используя основные критерии эффективности инвестиционных проектов.

В условиях жестких финансовых ограничений важнейшим свойством инвестиций является их эффективность. Исследование так называемого «парадокса экономической эффективности информационных технологий» определило характер поиска особенностей инвестиций в информатизацию не только в практической сфере, но и в методологических подходах к этой проблеме. Главные моменты неоднозначности заключаются в трактовках категорий «информация», «информационизация» и производных от них. Типичным является отождествление «информационных» и «информационизационных» ресурсов, хотя первые являются частью вторых.

Экономическая сущность «информации» заключается в том, что это знания и сведения, предназначенные для снижения неопределенности управления и предотвращения убытков (или роста прибыли). Информация – это товар, имеющий стоимость, и субъект управления инвестирует свои средства в получение информации не ради обладания ею, а ради возможности использовать ее для получения прибыли. Эту возможность обеспечивает «информационизация», процесс, создающий условия и использующий средства для получения, обработки и потребления информации. Однако «процесс» не состоится, если не будут иметь место инвестиции в информатизационные ресурсы.

К информатизационным ресурсам относятся информационные, материальные, энергетические и трудовые ресурсы. Эффективность их использования в процессе принятия управлений решений определить достаточно сложно. С целью более точного подхода к этой проблеме в работе вводятся новые понятия: «информационизационный фактор» и «информационизационный потенциал».

В практике информатизации систем управления традиционное влияние на эффективность оказывают две ситуации: 1) неравномерное обеспечение ресурсами; 2) неоптимальное их использование. Таким образом, наличие ресурсов – необходимое, но не достаточное условие эффективности информатизации. Информатизационные ресурсы приобретают ценность только тогда, когда получают потребительскую оценку, то есть полностью участвуют в интегративном процессе функционирования системы, становясь при этом реальными факторами информатизации процесса управления. Далее определяется, что информатизационный ресурс (R_i) – это компонент (материальный, энергетический, трудовой, информационный), который может быть задействован в информационной системе (ИС), а информатизационный фактор (F_i) – это составляющая ресурса, частично или полностью задействованная в ИС, приносящая интегративный результат. Разница между ними (P_i) будет составлять потенциал i -го фактора:

$R_i - F_i = P_i$. Возможны варианты, когда: $P_i > 0$ – состояние запаса i -ресурса; $P_i = 0$ – оптимальное состояние i -ресурса и i -фактора; $P_i < 0$ – необходимые инвестиции в i -й ресурс.

Можно представить наглядную интерпретацию теоретической модели эффективности основных ресурсов информатизации – это пересечение четырех фигур, хотя комбинации, естественно, могут быть самые разнообразные в зависимости от реальной ситуации (рис.1).

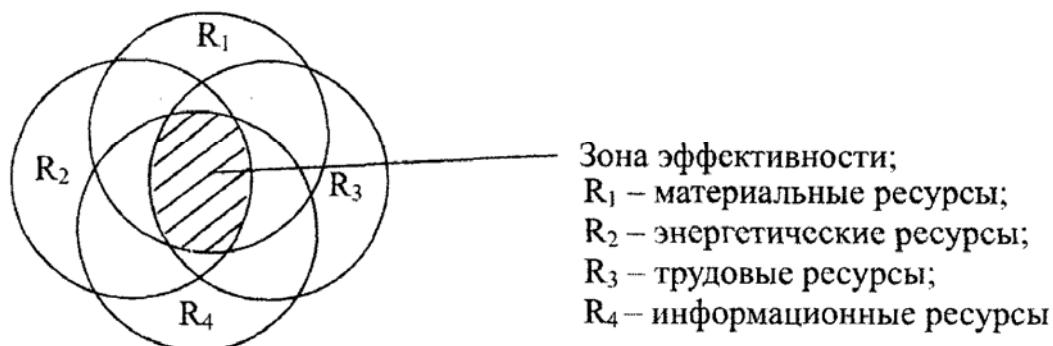


Рис. 1. Зона эффективности информатизационных ресурсов в (i) системе управления

В идеальной системе информатизации сумма всех факторов должна стремиться к сумме всех ресурсов и характеризовать тем самым максимальную эффективность их использования, то есть

$$\sum_{i=1}^m F_i \Rightarrow \sum_{i=1}^m R_i$$

графически такую зону эффективности будет представлять круг. Данный «ресурсно-факторный» подход дает возможность сформировать механизм управления эффективностью инвестиций в информатизацию систем управления.

Схематично показано, что управление эффективностью инвестиций в информатизацию должно осуществляться с помощью механизма обратной связи, учитывающего эффективность реализации факторов, затем ресурсов информатизации, после чего осуществляется наиболее оптимальное инвестиционное решение (рис. 2).

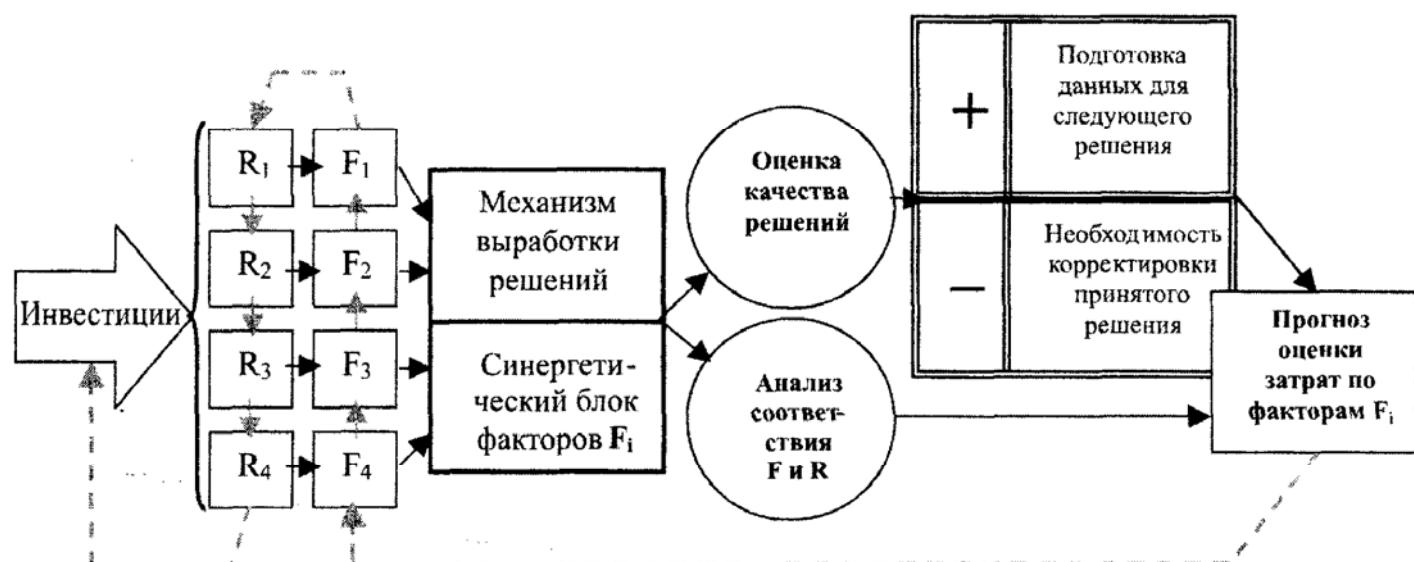


Рис. 2. Механизм управления эффективностью инвестиций в информатизацию систем управления

В условиях рыночной экономики действует принцип самофинансирования инвестиций. Он требует реалистичной оценки эффективности инвестиционных проектов в информатизацию систем управления. В работе рассмотрены традиционные методы технико-экономического обоснования эффективности ИТ-проектов, основанные на составлении перечня критериев, «профиле проекта», методе балльной оценки, методе «дерево целей», модели издержек, учете дохода. Анализируются финансовые методы: определение рентабельности, сроков окупаемости проектов, показателей прибыльности и альтернативной стоимости разработки с учетом дисконтирования доходов и расходов.

На основе «ресурсно-факторного» подхода проведен анализ недостатков и преимуществ

традиционных методов, разработана комплексная методика оценки эффективности ИТ-проекта с применением экономико-математической модели метода опционов. Комплексная методика позволяет проанализировать эффективность инвестиций в информатизацию с точки зрения наиболее оптимального сочетания всех параметров.

Далее проводится обоснование обобщающего критерия эффективности информатизации – экономии социального времени. Бюджет социального времени является главным ресурсом общества и служит для целей его дальнейшего развития. Инвестиции в информатизацию являются инвестициями развивающего типа. Проведенные исследования подтвердили, что инвестиции в ИТ-проекты систем управления являются базовыми для поддержки и развития информационного менеджмента.

В процессе исследования инвестиционных процессов информатизации в системах управления проанализированы тенденции инвестиционной политики и особенности информатизации на трех уровнях: государственном, региональном и отдельных предприятий. Анализ подтвердил, что инвестиции в информатизацию находятся на низком уровне, осуществляются в основном бессистемно; качественные и количественные пропорции информационных ресурсов не соблюдаются; социальная эффективность информатизации в регионе не соответствует современным требованиям; на предприятиях не соблюдается комплексность информационно-коммуникационных технологий; инвестиционные потоки формируются без учета «ресурсно-факторного» анализа. Отмечены и позитивные тенденции: увеличивается количество персональных компьютеров и пользователей Internet не только в производственном секторе, но и в индивидуальном пользовании; с помощью ИС решаются многоплановые управлеченческие задачи; осуществляется информационный обмен между предприятиями; создаются Internet-бизнес и Internet-лоцио структуры.

Мировой рынок информационных технологий к началу 2003 г. составил 714 млрд. долларов. В этом объеме компьютеры занимают 50 %, еще 50 % приходится на сервис, программное обеспечение и средства коммуникаций. Это соотношение говорит об оптимальном характере инвестиций в информатизационные ресурсы, а значит, и наиболее эффективном использовании их в системах управления на мировом уровне.

Рейтинг конкурентоспособности 43 стран, составленный экспертами Всемирного банка, в сопоставлении с оснащенностью информационно-коммуникационными технологиями показал крайне низкие позиции России на мировом уровне. По оценкам экспертов, Россия может приблизиться к мировому уровню информатизации не ранее чем через 60-70 лет [7].

При исследовании процессов информатизации рассмотрены её условия и особенности во Владимирской области, г. Муроме, на отдельных промышленных предприятиях города, что позволило выявить как общие региональные тенденции, так и характеристики, свойственные отдельным предприятиям региона.

В анализе состояния информатизации на уровне области использовался значительный объем сведений, поставляемых органами статистики (распределение вычислительной техники, ее концентрация и централизация, состав парка ЭВМ по типам, интенсивность поступления, доля ЭВМ в составе основных фондов, инвестиции в ИТ, структура приведенных затрат), и качественные показатели (обеспеченность персонала).

Для оценки эффективности инвестиций в информатизацию и уровня использования ИС в г. Муроме под руководством авторов проведены опросы, анкетирование специалистов по ИТ, экономистов и менеджеров, работников администрации города, изучены данные отчетности и сведения периодической печати.

Анализ процессов информатизации показал, что проблемы внедрения ИС являются типовыми применительно к малым городам России и отражают основные тенденции Владимирской области: недостаточное обеспечение компьютерной техникой, средствами коммуникаций; отсутствие локальной кооперации ИС предприятий в масштабах города, то есть коллективного информаци-онного ресурса. Наиболее информационно-активными промышленными предприятиями города являются ОАО «Муромский стрелочный завод» (наибольшая обеспеченность средствами информатизации, активное использование информационных технологий в производстве и управлении, успешно внедрена информационная

система предприятия), ОАО «Муромтепловоз», (участие в формировании банков данных, активное использование информационных технологий в бизнес-планировании и учете), ОАО «Муроммашзавод» (активное участие в формировании банка данных), ОАО Муромский завод радиоизмерительных приборов» (активное участие в формировании банков данных, использование информационных технологий в процессе производства и управления).

Дальнейшее исследование проведено на двух информационно-активных предприятиях: изучена информационная система ОАО «Муромтепловоз», проведена более детальная оценка использования информационных технологий на ОАО «Муромский завод радиоизмерительных приборов».

ОАО «Муромтепловоз» с 1998 г. собственными силами создает ИС, охватывающую полный цикл управления бизнесом. ИС предприятия обеспечила формирование единого информационного пространства и высокую достоверность информации, унифицированную форму представления, хранения, поиска и защиты данных, частичную реализацию безбумажной обработки документов. Эффект от автоматизации учета материальных потоков составил, по оценке специалистов предприятия, более 5 млн руб. в год. Производительность труда технологов при использовании компьютеров увеличилась в 5-7 раз. Эффективность ИТ на ОАО «Муромтепловоз» оценивается, сравнивается с тиражируемыми системами, часто предпочтение отдается не покупным программным продуктам, а собственным разработкам. ОАО «Муромский завод радиоизмерительных приборов» – далее ОАО «МЗ РИП» – достаточно обеспечен средствами информатизации, его инвестиционная активность оценивается позитивно.

Однако в настоящее время выполнение задач информатизации только отделом АСУП недостаточно для эффективного управления: возможности высшего руководства по контролю процессов и оперативному воздействию на них ограничены из-за отсутствия актуальной информации, показатели работы отдельных служб слабо согласованы между собой, не дают целостной картины производственного и финансового положения предприятия. Остро стоит проблема создания эффективной ИС масштаба предприятия, однако, несмотря на необходимость глубокого и всестороннего обоснования столь серьезного инвестиционного проекта, каким является интегрированная ИС, ее разработка проводится силами работников предприятия без привлечения внешних партнеров и специалистов, сравнение с известными тиражируемыми решениями и оценка эффективности не проводятся. Причиной данной ситуации является то, что службой АСУ не осуществляется сбор информации о результатах внедрения или модернизации компонентов ИС, без чего невозможна оценка эффективности применения ИТ.

На завершающем этапе исследования проведено сравнение эффективности внедрения и использования программного продукта на двух предприятиях с использованием «ресурсно-факторного» анализа и комплексной методики эффективности ИТ-проектов с опционной оценкой; предлагается концепция расчета управления инвестициями в информатизацию на предприятии; определены основные направления инвестиционной Программы информатизации систем управления городом.

Разработанная комплексная методика оценки эффективности информационных технологий применена для обоснования реального ИТ-проекта «Внедрение и автоматизация управленческого учета по местам возникновения затрат» с помощью локальной вычислительной сети в условиях предприятия ОАО «Муромтепловоз». Разработка и внедрение ИТ-проекта проводится специалистами предприятия. Предполагается автоматизировать работу планово-экономической службы, которой поручается функция координации управленческого учета.

Инвестиции в данный проект окупаются практически на второй год (точнее 2 года и 2 месяца) реализации ИТ-проекта. Индекс доходности по проекту равен 1,566, что свидетельствует об эффективности проекта. Проведенные расчеты дополнены определением стоимости предлагаемого ИТ-проекта с помощью метода опционов. Полученный результат подтверждает эффективность внедрения ИТ-проекта на ОАО «Муромтепловоз», выполненного работниками предприятия без привлечения сторонних специалистов.

Применение методики комплексной оценки эффективности ИТ-проекта рассмотрено также на базе ОАО «Муромский завод радиоизмерительных приборов». С целью формирования комплексной ИС в условиях данного предприятия дифференцированы задачи под-

разделений, при выполнении которых необходимо выполнение операций обработки информации. В анализе процессов управления, реализуемых ИС, выявлены взаимосвязи подразделений предприятия и интенсивность информационных потоков. Многообразие управленических задач, необходимость обеспечения связей между отделами и высокая интенсивность обмена информацией – эти и другие факторы определили необходимость внедрения интегрированной ИС на ОАО «МЗ РИП».

С учётом «ресурсно-факторного» подхода проведена оценка и сравнение экономической эффективности двух проектов, характерных для информатизации отечественных промышленных предприятий: тиражируемое типовое решение, предлагаемое на рынке («Галактика», «1С:Предприятие» и др.); решение, созданное специалистами предприятия (ИС – одного экземпляра).

Анализ показал, что тиражируемое типовое решение, предлагаемое на рынке информационных технологий («Галактика», «1С:Предприятие»), при внедрении на предприятии является более эффективным, прежде всего по показателю «качество», в сравнении с ИС, создаваемой специалистами предприятия собственными силами.

Научная новизна и практическое значение исследования

- ☒ проведено обоснование роли инвестиций в информатизацию как важного средства развития информационных систем управления, предложен механизм эффективного использования инвестиций на основе «ресурсно-факторного» анализа, уточнена трактовка категорий «информация» и «информатизация»;
- ☒ дана сравнительная характеристика методов оценки экономической эффективности инвестиционных проектов, предложена комплексная методика оценки эффективности инвестиций в информатизацию с использованием экономико-математической модели теории опционов;
- ☒ определены особенности инвестиций в информатизацию – это инвестиции развивающегося типа, результатом которых является экономия социального времени общества и интеллектуальное развитие человека;
- ☒ выявлены типичные тенденции в процессах информатизации на трех уровнях систем управления: государственном, региональном, уровне отдельных предприятий, подтверждено их адекватное отражение в инвестиционных механизмах;
- ☒ раскрыты разноплановые подходы к информатизации на инвестиционно-активных предприятиях: экономическая целесообразность вложения средств в готовые информационные продукты или инвестирование в собственные разработки;
- ☒ предложена инвестиционная концепция информатизации предприятий с учетом интеграции стратегического, оперативного и ресурсного управления;

Литература

1. Гохберг [RTF bookmark start:]OCRUncertain032Л.М.,[RTF bookmark end:]OCRUncertain032 Гасликова И.Р. Методологические основы статистики информационных технологий // Вопросы статистики. – 2000. - № 3.
2. Грабауров В.А. Информационные технологии для менеджеров. - М.: Финансы и статистика, 2001. - 368 с.
3. Костров А.В. Основы информационного менеджмента. - М.: Финансы и статистика, 2001. - 336 с.
4. Костров А.В. Информационный менеджмент. Управление ресурсами информационных систем. – Владимир: ВлГУ, 2003. – 80 с.
5. Ясин Е.Г. Теория информации и экономические исследования. - М.: Статистика 1970. – 112 с.
6. Удалов Ф.Е., Удалов О.Ф., Горнев А.З., Фабр Р., Юрлов Р.Р. Управление и руководитель: информационный, временной и поведенческий аспекты. Моно-графия. - Н.Новгород: Изд-во ННГУ, 1996. - 124 с.
7. Осадчая И. Глобализация и государство: новое в регулировании экономики развитых стран // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. - № 11. – С.

ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Kiril Anguelov, Ph.D.
Technical University of Sofia

POSSIBILITIES OF RISK DECREASING IN REENGINEERING OF HIGH TECHNOLOGICAL PRODUCTION BY MEANS OF BENCHMARKING

Summary

One of the basic problems which are raised in Reengineering of high technological production is how to decrease risks, connected with design and manufacturing, as well as the market realization of the product. Benchmarking is one of fundamental methods used for realization of the conception for Business Process Reengineering [1, 5, 6, 7, 11, 12]. The present paper introduces potential existed possibilities for risk decreasing by means of Benchmarking.

Special features of management of the risk in reengineering of high technological production

The development of scientifically-technological progress put new requirements in working out of high technological machines, equipments and methods. These requirements are linked with decreasing the time, needed for design and production, sensibly augmentation the productivity of labor, lessening prime costs and production of high technological products, conformable to the individual taste of each consumer. The enterprise of the 21 century needs new organizational methods in designing high technological products. The joined scientific using of Competitive Engineering, Business Process Reengineering and Virtual Manufacturing produces an enormous effect on the enterprise's activity.

The Management of the Risk in high technological machines, equipments and methods from Machine-building industry is an important assignment from which depend final financial results for the enterprise. The risks in designing of such kind of products are specific. They can be assessed with accelerated rates of their moral aging, as well as the correct selection of qualitative characterizations that they must have. Risks can be successfully managed by application of different organizational methods [10]. Two of these methods - Competitive Engineering and Business Process Reengineering, used together, can contribute to satisfaction of customers and to develop the market position of the enterprise. .

From a scientific point of view, this application of modern methods for Industrial Engineering and Management has a favorable effect on business organization, because it guarantees for high market position at a handsome profit.

Main possibilities for risk decreasing through methods of benchmarking

Benchmarking is a large applicable technique for management of quality [9]. Its application in Business Process reengineering has a great significance for the enterprise. To understand Benc-

hmarking only as a method for copying ideas from competitive enterprises is a very wrong approach, because Benchmarking has a bigger field of activity.

Robert Camp defines Benchmarking as “study for these best practices that can bring success for the whole enterprise and its business innovations”. According to The American Productivity & Quality Center „... benchmarking ...[is] ... the process of identifying, understanding, and adapting outstanding practices and processes from organizations anywhere in the world to help your organization improve its performance.” On the other hand, for Bogan and English «... Benchmarking ...[is]... an on-going outreach activity; the goal of the outreach is identification of best operating practices that, when implemented, produce superior performance.»

The World Benchmarking Organization, for his part, gives the following definition:

“Benchmarking is a systematic and uninterrupted process of measuring, process of continued assessment and comparing the business process in organization with other organizations in the leader position. This can help to provide organization with information to improve its activity”.

This definition focus attention on the nature of Benchmarking as a tool for dragging out knowledge for the best practices of the other organizations doesn't matter in which branch of industry they are. The simple imitations of ideas for the new products from direct competitors in one process of Reversal Engineering don't lead certainly to receiving information. Using well, Benchmarking can help company to assess where its basic weakness are and to find out how to put them out of the way.

Some Benchmarking goals can be pointed out [5]:

1. To establish the position of competitors and their weaknesses.
2. To realize the need of change and improvement.
3. To uncover the best practical applications.
4. To help for determination objects for improvement.
5. To design new techniques for improving quality, service and to increase efficiency.
6. To help reforms in company culture in order to support new business initiatives.

Extra advantages from Benchmarking in reengineering projects can be looked for the following directions:

1. Concentration on the ideas for the way that can help to achieve needed changes, ameliorations and improvement on process;
2. Formulating hierarchical goals on work;
3. Developing innovative approach to redesign process.

Benchmarking is a team activity. When Benchmarking is conducted to support the improvement of a repeatable process, it is usually conducted by the team that owns the operation of that process. In such a natural work group, team members have a common language and a behavioral track record from working with each other — understanding each other's interpersonal styles and particular idiosyncrasies. However, this same group harmony does not exist for one-time, nonrepeatable projects.

Some observations of the benefits from using teams to conduct benchmarking studies rather than consultants or individuals include the following [13]:

- ✓ Teams provide a broader perspective of the process;
- ✓ Teams provide a broader foundation for acceptance of the change;
- ✓ Teams provide a broader base for organizational learning;
- ✓ Teams provide a broader participation in creative contributions;
- ✓ Teams provide focused group activity toward a shared objective, thereby breaking down a potential barrier to implementing the change.

General conclusion

The advance of scientific-technological progress at postindustrial stage of development of society poses new requirements for quality, consumer characterizations, prime costs and level of service after the sale of high technological products. The risk for unsuccessful market realization of high technological products increases by reason of great speed which change the consumer desires and also because of a strong competition of worldwide importance.

Up to now the enterprises competed each other on the level of national or regional economics.

For the time being the competition is ubiquitous and no one company can not be certain of his market share. In order to be satisfied this raised requirements to products, the enterprises (constituent part of global economics) are obliged to apply new methods for industrial engineering and management. The Business Process Reengineering is exactly that sort of conception that create opportunity for enterprise to focus his efforts for satisfaction of consumer requirements in the most important parameters - price, quality, consumer characterizations, service after the sale etc.

The essential aspect of the conception for Business Process Reengineering is the method Benchmarking. This is not only copying of the best business practices, it helps enterprise to no inconsiderable degree to achieve sizable financial result. We can draw a general conclusion that Benchmarking decreases risk for the enterprise in design of high technological products, because of following reasons:

- reduce to a minimum indefiniteness of consumer characterizations, wished for the market. This gives great significance for the enterprise that works in one dynamic market. No one company can afford design of product which could not be up to the requirements of consumers.
- show the best potential means of design and production of high technological product.
- Benchmarking decreases the power of risk from unsuccessful outcome of each one of the stages from the process of design of high technological product.
- creation of conditions for accelerated design of the product on the basis of the fast research for the market needs
- it is known that in high technological products crucial influence under the prime cost of the final product exert the resources, invested in the process of design. Therefore, by means of Benchmarking we can reduce the prime cost of high technological product and it gives opportunity to enhance the competitive power of the enterprise.

Decrease of risk in design of high technological products through applying Benchmarking is one inappropriate possibility for Bulgarian enterprises. Its applying can help for improvement of their competitiveness and their successful adaptation in European market.

Literature

1. Ангелов К.П. Рейнженеринг. ТУ-София. 2004
2. Ангелов К. Съвременни организационни методи при разработване и производство на високотехнологични изделия // Научни известия на НТСМ, Год. IX, Брой 7 (63). – 2002. С. 96 – 103.
3. Ангелов К. Управление на риска при разработването и производството на високотехнологични изделия // Научни известия на НТСМ, Год. IX, Брой 7 (63). – 2002 г. С. 104 – 108
4. Войтко С. Маркетинговые аспекты функционирования информационных технологий, Научни известия на НТСМ, Год XII. – София: Юни, 2005 г.
5. Ташев А. Рейнженеринг. ТУ – София, филиал Пловдив, 2003.
6. Drew, Stephen A., Business Re-engineering in financial services, Pitman Publishing, London, 1994.
7. Hammer, M. and J. Campy, Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution, Harper Business, New York NY, 1993.
8. Richman Th. and Ch. Koontz, How Benchmarking Can Improve Business Reengineering, Planning Review, November-December 1993, pp.26-27
9. Schindler E., R. Galabova, Benchmarking – Analysis and comparison of competitive advantage, Scientific Conference with International Participation “Manufacturing and Management in 21st Century”, Ohrid, 2004
10. Tzvetkov G., L. Tchankova, Aspects of Risk Management in enterprise production Management, Scientific Conference with International Participation “Manufacturing and Management in 21st Century”, Ohrid, 2004
11. Watson G.H, Strategic Benchmarking, John Wiley & Sons, 2002
12. Watson G.H., Business System Engineering, John Wiley & Sons, ISBN 0-471-01884-8, 1999

Артеменко Л. П.

Національний технічний університет України "КПІ"

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Анотація

У статті розглянуто інформаційні технології, адаптовані з урахуванням галузевих особливостей, які дозволяють підприємствам досягти стратегічних цілей в бізнесі, підвищувати ефективність діяльності підприємства за рахунок оптимального управління персоналом, фінансами, виробничими запасами. Автор досліджує розвиток ринку інформаційних продуктів та послуг, результати впровадження інформаційних технологій в різних галузях та напрями ефективного впровадження інформаційних технологій на вітчизняних підприємствах.

Summary

In article it is considered the information technologies adapted in view of branch features which allow the enterprises to reach the strategic purposes in business, to raise efficiency of activity of the enterprise due to optimum management of the personnel, the finance, industrial stocks. The author investigates development of the market of information products and services, results of introduction of information technologies in different branches and directions of effective introduction of information technologies at the Ukrainian enterprises.

Ключові слова: інформаційні технології, ринок інформаційних продуктів та послуг, галузеві рішення, бізнес-процеси

Вступ

Розвиток ринкових відносин в Україні спричиняє інтенсивне зростання процесу інформатизації управління. Внаслідок цього інформаційні технології виходять на якісно новий рівень, який дозволяє підвищувати ефективність діяльності підприємств. В умовах трансформаційної економіки актуальним питанням є постійне удосконалення діяльності підприємств на основі ефективного впровадження інформаційних технологій на українських підприємствах.

Сьогодні інформаційні ресурси стають стратегічними в розвитку виробництва, оскільки вони забезпечують економічну ефективність виробництва в цілому за рахунок зростання ефективності оперативного управління. Як наслідок цього інформаційні продукти та послуги розглядаються як специфічний, стратегічно важливий товар [2].

Вирішення завдань, пов'язаних із забезпеченням зростаючих інформаційних потреб суб'єктів господарювання породжує новий вид ринку - ринок інформаційних продуктів та послуг, який включає в себе інформаційні, комунікаційні технології та надання споживачу консультаційних та інших послуг.

Одним з головних напрямів Концепції Національної програми інформатизації України є інформатизація пріоритетних галузей економіки [1]. В умовах створення ринкових відносин одним із важливих завдань є підвищення ефективності функціонування галузей за рахунок оптимізації структури виробництва та транспортних засобів і необхідної координації робіт усіх управлінських підрозділів. З цією метою необхідно створити комплекс автоматизованих систем обробки даних та управління різного рівня і призначення, взаємопов'язані на принципах технологічної, організаційної, документальної, програмної та інформаційної сумісності та утворюють цілісну інформаційну інфраструктуру.

У зв'язку з вищевикладеним основним напрямком підвищення ефективності діяльності та удосконалення системи управління підприємств є впровадження інформаційних техно-

логій. Питанням інформатизації підприємств та формування ринку інформаційних продуктів присвячені дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених: Блюменау Д.Й., Бургіна М., Гольдгамера Г.И., Голосова О.В., Жаворонкова Г.В., Карпінського Б.А., Канигіна Ю. М., Лазаревої С.Ф., Мелюхіна І. С., Міщенко В., Охріменко С. А., Предик Г. А., Поппель Г., Родіонова І. І., Хорошилова А. В. та інших. Разом з тим, ряд економічних аспектів, пов'язаних з ефективним впровадженням інформаційних технологій, адаптованих з урахуванням галузевих особливостей, залишаються малодослідженими.

Постановка завдання

Метою дослідження є розробка заходів з впровадження засобів сучасних інформаційних технологій в діяльність підприємств України. Для досягнення цієї мети в роботі були поставлені такі наукові завдання:

- ❑ проаналізувати тенденції та проблеми розвитку ринку інформаційних продуктів та послуг;
- ❑ визначити результати впровадження інформаційних технологій в різних галузях;
- ❑ обґрунтувати напрямки ефективного впровадження інформаційних технологій на вітчизняних підприємствах.

В процесі проведеного дослідження використовувались такі методи: економічного аналізу, теорії сучасного менеджменту та маркетингу, статистичний, графічний.

Результати дослідження

Інформаційний бізнес став одним з найбільш прогресуючих секторів економіки України. За різними оцінками, грошовий обсяг ринку інформаційних комп’ютерних технологій в Україні в 2003 році становив 2,012 - 2,4 млрд долларів США. При цьому близько 70% цього ринку займають або державні підприємства, або ті, в яких держава володіє значною частиною. Але 30% ринку, а це більше за \$600 млн., все ж залишається за приватним капіталом. Відповідно до цих даних виходить, що відсоток інформаційних комп’ютерних технологій у загальному ВВП України складає близько 5,8 % [6].

Сучасний стан ринку інформаційних продуктів та послуг в Україні характеризується високими темпами приросту обсягів продукції у виробництві електронно-обчислювальних машин (37,8% у січні-липні 2004р. проти січня-липня 2003р.) [7].

Обсяг продажів ПК залишається головним показником стану локального ринку інформаційних технологій (рис.1). У 2002р. обсяг продажу збільшився порівняно з 2001р. на 38%. На початок 2003р. обсяг українського ринку персональних комп’ютерів становив близько 800 тис. пристрій, що на 29% більше, ніж у 2002 р. На 2004р. за прогнозами в Україні буде реалізовано більш як 1 млн комп’ютерів, тобто приріст – 25%.

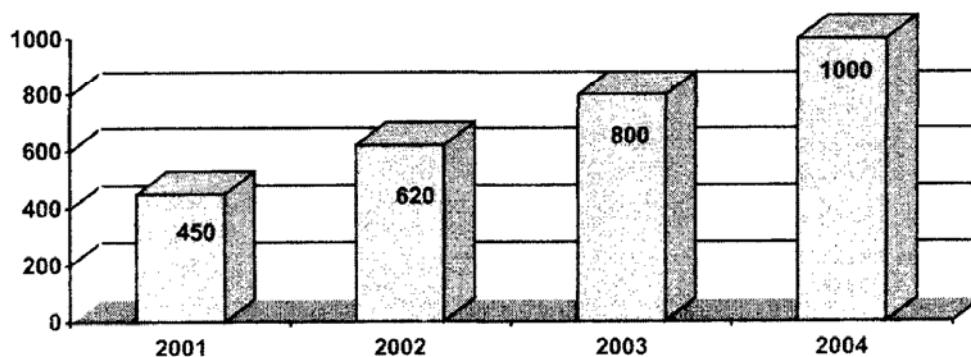


Рис.1. Український ринок ПК у 2001-2004 рр., тис.шт. [4]

З одного боку, це зумовлено провідною роллю цього сектора у формуванні ринкової економіки в Україні та виході на світові ринки, а з іншого – домінуванням інформаційних технологій та телекомунікацій в забезпеченні доступу до потоків політичної, юридичної, нау-

кової та економічної інформації. Найбільше кумулятивне значення для розвитку вітчизняної економіки в отриманні доходів зосереджено в телекомуникаційному секторі таких видів зв'язку: мобільному, супутниковому, а також комп'ютерному, що відповідає за входження економіки України в глобальний інформаційний простір Інтернету.

Найбільш динамічно комп'ютерний зв'язок почав розвиватися з 1999р., коли темпи приросту становили 305% порівняно з попереднім роком, у 2000р. зростання сягнуло 78%, у 2001р. - 45%, у 2002р. - 64%, у 2003р. - 79%, в першому півріччі 2004р. порівняно з аналогічним періодом 2003р. - 82% (табл. 1). Таким чином, комп'ютерний зв'язок з кожним роком збільшує свої обсяги, збільшується кількість підприємств, які мали доступ до мережі Інтернету (96,4% крупних підприємств), які користуються електронною поштою та іншими телекомуникаційними пакетами (2002р. - 16633 підприємства), а кількість комп'ютерів, що мали доступ до електронної пошти становила у 2002р. - 157492, кількість підприємств, що звітували про використання локальних мереж по Україні, було 18618 [2].

Табл. 1. Доходи за видами зв'язку телекомуникаційного сектора України у 1998-2004 рр., млн грн.

Види зв'язку	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004 січень-серпень
Міжміський телефонний	1720	2262	2824	3566	4185	4755	3878,7
Міський і сільський телефонний	1113	1353	1746	1949	2265	2661	1789,1
Супутниковий	9	14	25	18	19	34	20,9
Комп'ютерний	21	85	151	219	360	643	585,9
Мобільний	531	882	1275	2057	2705	3839	5720,1

Український інформаційний ринок характеризується наявністю найсучасніших програмно-технічних систем та засобів обробки інформації, що дає змогу на високому рівні задовільняти інформаційні потреби суспільства.

Проте існує низка проблем, пов'язаних з розвитком інформаційного сектора економіки: висока частка на ринку програмно-технічних засобів зарубіжних виробників; слабка розвиненість ринку споживання інформаційних послуг населенням; локальна автоматизація окремих підрозділів підприємств; відсутність врахування специфіки різних галузей при розробці інформаційних технологій [3].

Сучасні проблеми бізнесу формують вимоги до інформаційних технологій, а останні диктують можливі способи ведення бізнесу. Компанії, що змогли по-справжньому опанувати інформаційні технології одержують від них реальну користь, домагаються успіху тому, що керують своїми інформаційними системами аналогічно іншим елементам бізнесу і забезпечують їм адміністративну підтримку на рівні топ-менеджменту. Впровадження стратегії інформаційних технологій розглядається не тільки як засіб досягнення конкурентних переваг, але й як засіб вирішення галузевих локальних рішень. В табл. 2 приведені результати впровадження інформаційних рішень в різних галузях (АПК, ПЕК, торгівля, страхування), які забезпечують організацію, підтримку та розвиток для ефективно функціонуючого бізнесу.

Табл. 2. Практичні результати галузевих рішень у впровадженні інформаційних технологій в Україні у 2002-2003рр.

Галу- зеве рішен- ня	Центр впроваджен- ня, назва рішення	Підприєм- ство, на якому запровад- жено рішення	Результат впровадження, нові можливості та переваги, економічна ефективність
АПК	"Кonto" "Автоматизація бухгалтерсько- го обліку в агрохолдингу"	Агрохолдинг "Юнігрейн"	Облік проведення сільськогосподарських робіт на полях; облік і списання палива для потреб сільського господарства; облік процесу збору врожаю; облік розрахунків з пайовиками з оренди землі; розрахунок і виплата заробітної плати як у грошовій, так і в натуральній формі; облік ПДВ у сільському господарстві; розрахунок собівартості виробленої продукції; облік витрат та їхній розподіл по підрозділах підприємства; ведення спеціалізованої сільськогосподарської звітності.
ПЕК	ТОВ "ЕнTexЕко" "Автоматиза- ція процесів фінансового планування, бюджетування і аналізу компанії"	ВАТ ДЕК "Центренер- го"	Підвищення доходної частини за рахунок коректного розрахунку собівартості і більш точного обґрунтування тарифів; скорочення витрат й обсягів кредитування за рахунок раціонального планування руху коштів; підвищення керованості процесом нагромадження палива на станціях; підвищення ефективності прийнятих управлінських рішень за рахунок скорочення відставання план-факторного аналізу; створення стратегічних переваг за рахунок: зменшення обсягу неліквідних активів на 8%; зменшення втрат від помилок інвестиційного планування мінімум на 7% і бюджетного планування мінімум на 10%; збільшення обсягу вільних коштів за рахунок підвищення ефективності управління оборотним капіталом - 5% від середньорічного обороту; зменшення дебіторської заборгованості на 11%.
Харчо- ва	Банкомзв'язок "Реалізація галузевої специфіки молочної промисловості в системі "Облік"	Ніжинський Міськ- молзавод, ВАТ "Месь- кий Сир", ТОВ "Молочний завод Rainford"	Виведення на реальний режим часу облік розрахунків з покупцями; підтримання гнучкого індивідуального ціноутворення для кожного клієнта; підвищення контролю заготівлі і переробки сировини; оперативне визначення собівартості готової продукції; точний та своєчасний розрахунок з державою з ПДВ і дотацій; підтримання високого рівню заробітної плати. Результат - значно зросли обсяги заготівлі сировини, цілком завантажені виробничі потужності, оптимізовані загальносподарські витрати, підвищена трудова дисципліна.
Торг- вельні ор- ганіза- ції	SoftServe " SalesWorks - інформаційне рішення для дистрибуції і мобільної торгівлі"	Nestle Ukraine	Ріст ефективності роботи агентської мережі; скорочення технологічної ділянки між одержанням заявки та її виконанням; підвищення контролю за агентською мережею; оптимізація стратегії складських запасів; зменшення впливу людського фактора; вивільнення ресурсів і скорочення операційних витрат; якісно новий рівень аналізу, оцінки, планів і прогнозів; загальне збільшення конкурентоздатності.
Стра- хові Ком- панії	СК "Укрсоц- страх" "Галактика - страхування" - проект комплексної автоматизації бізнес-і- процесів у страхуванні"	СК "Укрсоцст- рах"	Оптимізація існуючих бізнес-процесів відповідно до пропонованої реорганізації системи управління; удосконалення документообігу, звітності, бухгалтерського, складського видів обліку; створення єдиного інформаційного простору для всіх служб управління; визначення прав та обов'язків підрозділів (до конкретних посадових осіб); збільшення відповідальності за вірогідність і повноту інформації, що вводиться кожним підрозділом; виявлення центрів виникнення витрат і прибутку, визначення методів управління витратами.

Аналіз напрямів діяльності компаній, які розробляють та впроваджують спеціалізовані галузеві бізнес-рішення, показав, що 10% з них надають послуги банкам, 17% - займаються впровадженням продуктів «1С», 13% - продають недорогі програми досить вузької направленості, а 39% - пропонують власні розробки або програмне забезпечення від компаній СНД. Технології останньої категорії відрізняються один від одної масштабністю, популярністю, кількістю випущених версій і вартістю. Спільне у них одне: вони не є ні інтегрованими рішеннями для комплексної автоматизації до рівня технологічних процесів, ні додатковими продуктами, орієнтованими на матеріальне виробництво визначених напрямів. Типові інформаційні технології цієї категорії - бухгалтерія, зарплата, кадри, склад, торгівля.

Компанії, які займаються впровадженням корпоративних систем від відомих світових виробників (21%), - це Microsoft Business Solutions, IBS, Oracle, Ross Systems, SAP, Scala, а також інтегрованих систем для середніх і крупних підприємств та організацій, розроблених в СНД [5].

Застосування потужних інформаційних технологій («1С:Підприємство 8.0 для України», «Парус-Предприятие 8.5», «IT-Підприємство», «Галактика», FinExpert) ефективне тільки при наявності відповідних входних даних, строгої регламентації правил поведінки та стабільної соціально-економічної мотивації.

На основі галузевих рішень стосовно практичного впровадження інформатизації підприємств можна розробити загальну систему очікуваних результатів оптимізації бізнес-процесів при впровадженні інформаційних технологій (табл. 3).

Табл.3. Очікувана ефективність при впровадженні інформаційних технологій

Ефективність категорій	Джерела окупності
Складські запаси	Зниження вкладень в активи, зниження витрат на переміщення матеріалів, скорочення термінів виробництва, зниження запасів напівфабрикатів власного виробництва, підвищення рівня обслуговування
Використання виробничих ресурсів	Зниження втрат робочого часу, мінімізація переналагоджень, підвищення коефіцієнта готовності устаткування
Зниження матеріальних витрат	Партнерські відносини з постачальниками, своєчасність вхідних постачань, можливість використання невеликих партій, зниження частки бракованих матеріалів
Підвищення якості продукції	Зниження браку, недопущення порушень графіків виробництва, зменшення кількості переналагоджень, запобігання зниженню обсягу продажів
Підвищення якості обслуговування	Зниження термінів постачань, забезпечення відповідності між запасами готової продукції і клієнтським попитом, своєчасність постачань, інтенсифікація спілкування з клієнтами
Управління витратами	Оперативність і точність розрахунку собівартості (у тому числі на основі функціонально-вартісного підходу), можливість оперативного аналізу витрат, можливість аналізу причин відхилень від плану, визначення найбільш рентабельних видів продукції
Організація збереження . переміщення матеріалів	Підвищення ефективності при одночасному зниженні трудомісткості, підвищення якості обслуговування, більш точний і оперативний контроль
Облік і управління фінансами	Доступність точної і своєчасної фінансової інформації, оптимізація фінансових взаємин з постачальниками і споживачами, удосконалення документообігу, проведення якісного аналізу, розробка прогнозів
Управління персоналом	Оптимізація кадрового обліку, підвищення трудової дисципліни, пла-нування кар'єри

Для крупних українських промислових підприємств (Агрохолдинг «Юнігрейн», ВАТ ДЕК «Центренерго», ВАТ «Меський Сир», ТОВ «Молочний завод Rainford», Nestle Ukraine, СК «Укрсоцстрах») доцільна послідовна реалізація заходів для ефективного впровадження інформаційних технологій в систему управління, а саме:

- ☒ розробка перспективної програми розвитку систем управління підприємством як мінімум на 5-7 років, її техніко-економічне обґрунтування з необхідною деталізацією;

- ☒ розробка стратегії розвитку інформаційної системи управління та узгодженість з цілями бізнесу підприємства;
- ☒ достатній рівень знань та наявність ініціативної групи керівників середньої ланки, зацікавлених в результатах проекту;
- ☒ розробка проекту системи інформаційного забезпечення діяльності в інтересах вищої ланки управління, створення системи контролю ефективності діяльності з обов'язковим використанням діючої системи управління підприємства та еволюційного підходу до реалізації проекту;
- ☒ модернізація систем управління з використанням стандартних інтегрованих систем управління ресурсами підприємства адаптована до галузевих вимог та особливостей.

Як основний пріоритет, модернізація систем управління завжди повинна розглядатися як основа для задоволення потреб бізнесу і подальшої побудови архітектур інформаційних систем по управлінню взаєминами з клієнтами та впровадженю Інтернет-технологій.

Виходячи з аналізу основних тенденцій розвитку ринку інформаційних технологій, можна виділити такі загальні принципи та підходи до оцінки ефективності інформаційних технологій незалежно від використовуваної методики оцінки:

- ☒ необхідність усвідомлення та опису цілей оціночного процесу;
- ☒ визначення пріоритетів бізнес-цілей;
- ☒ опис позитивних і негативних факторів інформаційних технологій для бізнесу;
- ☒ розмежування джерел окупності інформаційних технологій за двома позиціями: одноразове зниження розмірів активів компанії (виробничі запаси, незавершене виробництво, дебіторська заборгованість) і перманентні зміни (що виявляються протягом ряду наступних років), які включають зростання продажів і зниження окремих складових виробничої собівартості;
- ☒ облік фактора часу і фактора вартості грошей у часі.

Висновки

1. На основі проведених досліджень визначено, що використання інформаційних технологій, адаптованих з урахуванням галузевих особливостей, дозволяє підприємствам досягти стратегічних цілей в бізнесі, а саме, перебудови бізнес-процесів, реінжинірингу, реструктуризації, переходу до проектно-орієнтованого управління.

2. Для створення ефективної інформаційної інфраструктури управління бізнесом необхідно провести діагностику системи інформаційних потоків, розробку вимог до інформаційної системи, організацію тендерів для вибору постачальників програмних рішень, впровадження методик управління інформаційними проектами, інформаційний консалтинг нових технологій роботи, розробку комплексної інформаційної стратегії підприємства.

3. Перспективним напрямком подальшого дослідження є комплекс питань, пов'язаних зі створенням моделей оцінки інформаційних продуктів та моделюванням стратегічних напрямків розвитку інформаційного бізнесу в Україні.

Література

1. Закон України «Про концепцію Національної програми інформатизації» // Відомості Верховної Ради України. - 1998. - № 27-28. - Ст. 182.
2. Жаворонкова Г.В. Інформаційне підприємництво: інновації, консалтинг, маркетинг: Монографія. -К.: НАУ, 2003.- 366с.
3. Лазарева С. Ф. Економіка та організація інформаційного бізнесу: Навчальний посібник. — К.: КНЕУ, 2002. — 667 с.
4. Поздняков В.К, Исаев В.Б Украинский ИТ-рынок: на пути из 2002-го в 2004-й // Компьютерное обозрение.-2004.-20 января.-С.7-9.
5. Черников А.С. Компьютеризация предприятий - разумный предел достигнут?// Компьютерное обозрение.-2004.-26 февраля.-С.12-15.

-
6. Чубукова О. Ю. Економіка інформації: ринок продуктів та послуг: Монографія. - К.: Нора-прінт, 2001. - 343 с.
 7. www.ukrstat.ua - Державний комітет статистики: Оперативна та річна статистична інформація.
 8. Каталог «Управление предприятием 2003» // Матеріали VI міжнародної спеціалізованої виставки та конференції.-К., 2003.

ЕКОНОМІКО- МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЕЛЮВАННЯ БІЗНЕСОВИХ ПРОЦЕСІВ

Тарушкин А. Б.

доктор економ. наук, професор

Климович Н. В.

Ярошовець К. В.

Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

МЕТОДОЛОГІЧЕСКІ АСПЕКТИ МОДЕЛІРОВАННЯ ДИНАМІЧЕСКІХ СИСТЕМ

Аннотация

Статья посвящена методам и инструментам для моделирования различных событий. Рассматриваются основные подходы в моделировании и возможности современных программных комплексов.

Summary

This article is devoted to methods and tools for modeling various events. The basic approaches in modeling and opportunities of modern program complexes are considered.

Ключевые слова: агентная модель, динамические системы, системная динамика, имитационное моделирование

Вступ

Одним из методов изучения и последующего анализа современных бизнес-процессов, являющихся основой систем деловой активности, является моделирование этих систем. Уровень развития интеллектуальных технологий позволяет осуществлять многоуровневое построение различных систем, и, наряду с этим обрабатывать значительные массивы входных данных. Использование моделей дает исследователю возможность выводить зависимости параметров исследуемого сложного объекта (каждая система является сложным объектом с множеством зависимостей, так как она состоит из элементов и связей, организованных в соответствии с определенной структурой) и как бы «наблюдать» тот процесс, задача исследования которого поставлена. Таким образом, при проведении достаточного количества итераций, появляется возможность говорить об определенном уровне достоверности полученных и анализируемых данных, выданных итерирующей ЭВМ, и, соответственно, делать

выводы о возможных вариантах поведения исследуемой системы. Моделирование является одним из методов прогнозирования, и, на более общем уровне, методом системного анализа. Различные варианты методик построения моделей и дальнейшей работы с сформированными моделями, а также анализа данных, полученных при осуществлении итераций с моделью, позволяет выделить несколько различных подходов к моделированию.

Постановка задачи

Предметом рассмотрения в данной работе является имитационное моделирование, используемое в качестве подхода к анализу сложных экономических систем. Основной задачей является адекватное представление многоуровневых структур и отражение существующих между элементами связей.

Результаты исследований

Разработка любого теоретического метода прогнозирования должна подтверждаться экспериментальными исследованиями. Одним из возможных вариантов реализации полученных результатов является создание компьютерной модели, и дальнейшее исследование процесса с использованием компьютерного моделирования. Моделирование на данный момент становится одним из адекватных способов нахождения решений проблем, возникающих в реальном мире, так как его возможно применять в случаях, если эксперименты с реальными объектами или системами взаимосвязанных объектов (или их прототипирование) невозможно, либо черезчур дорого. Моделирование позволяет исследовать получать информацию о возможных состояниях системы при различных воздействиях, а в дальнейшем оптимизировать ее до реализации планируемого проекта. Наряду с этим, моделирование включает в себя отображение проблемы из реального мира в мир моделей (процесс абстракции), что дает исследователю возможность путем анализа и оптимизации полученных данных, найти возможный решения возникающих в рамках реализации проекта проблем, и отобразить эти решения в реальный мир.

Наиболее грубое разделение – это деление моделирования на аналитическое и имитационное. В аналитической модели выход функционально зависит от входа (набора параметров), и в этом смысле она – статическая; такую модель можно реализовать в виде электронных таблиц. Это требует от аналитика владение всего лишь общепринятыми программными средствами, например, Excel. Однако, к сожалению, аналитические решения не всегда существуют, а существующие не всегда просто найти. И тогда аналитики применяют имитационное моделирование (ИМ, английский термин – *simulation modeling*), которое по контрасту можно назвать динамическим. Имитационную модель можно рассматривать как множество правил (дифференциальных уравнений, карт состояний, автоматов, сетей и т.п.), которые определяют в какое состояние система перейдет в будущем из заданного текущего состояния. Имитация здесь – это процесс “выполнения” модели, проводящий ее через (дискретные или непрерывные) изменения состояния во времени. В общем случае, для сложных проблем, где время и динамика важны, имитационное моделирование представляет собой более мощное средство анализа.

Уровни абстракции в имитационном моделировании

На рис. 2 показан примерный (безусловно, неполный) круг практических задач, к которым эффективно применяется имитационное моделирование. Задачи эти расположены на шкале уровня абстракции, который используется в соответствующих моделях. На самом детальном уровне имеются так называемое “физическое” моделирование, где рассматриваются конкретные материальные объекты с их точными размерами, расстояниями, скоростями, ускорениями и временами. Таким образом, внизу данной шкалы расположены модели систем управления, мехатронных систем, уличное и пешеходное движение, моделируемое на микро-уровне и т.д. Модели производств с конвейерами, станциями, операторами расположены выше, поскольку обычно здесь можно позволить абстрагироваться от точных физических траекторий и времен и использовать их усредненные или стохастические значения. То же относится к моделям складской логистики с автопогрузчиками, паллетами, стеллажами и т.п.

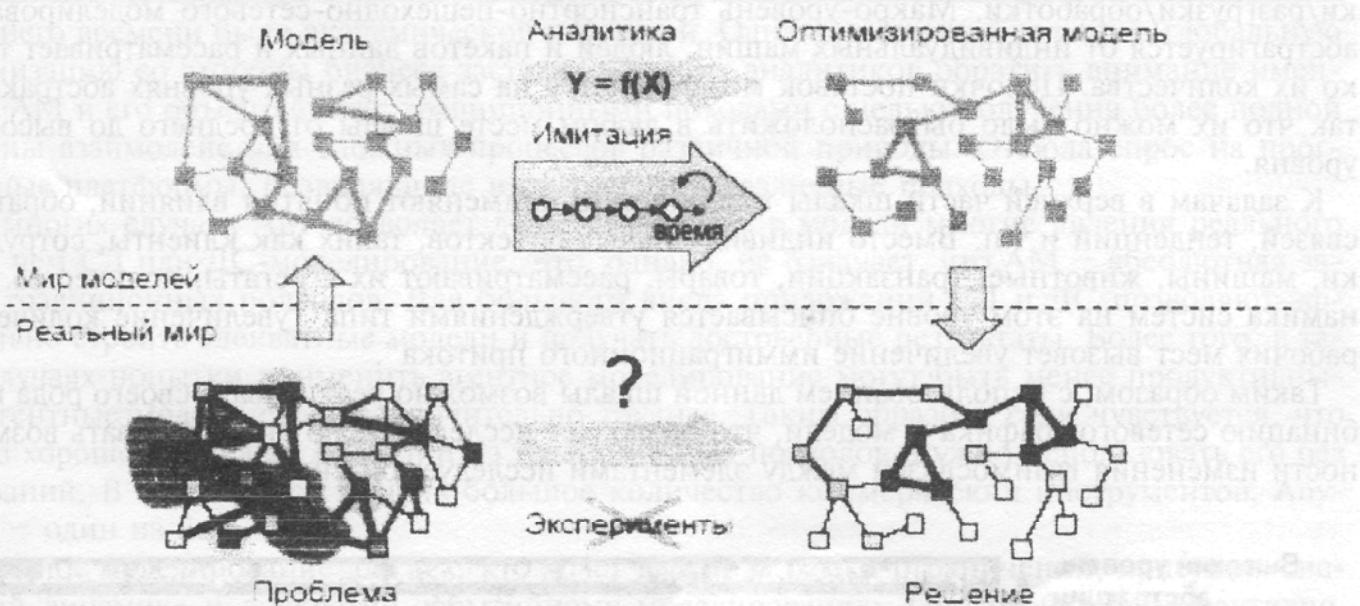


Рис. 1. Аналітическе (статическое) и имитационное (динамическое) моделирование

При использовании имитационного моделирования, таким образом, исследователь может «подниматься» и «опускаться» на тот уровень рассмотрения системы, который на его взгляд является наиболее эффективным и адекватным в данной конкретной ситуации. При реализации этих возможностей с использованием динамических моделей возможно исследовать поведение системы и ее отдельных компонентов, что периодически может являться источником важной дополнительной информации и возможных состояниях исследуемого объекта.

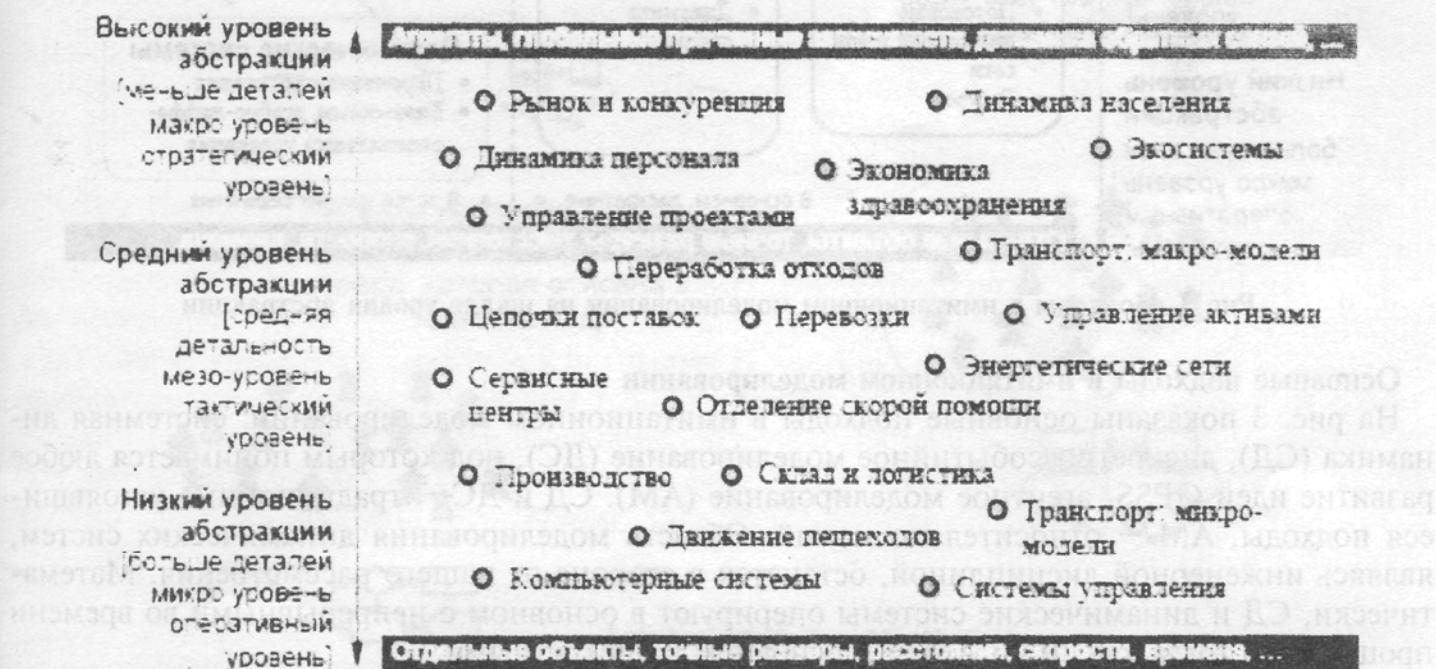


Рис 2. Приложения имитационного моделирования на шкале уровня абстракции

Например, модели бизнес-процессов и систем обслуживания оперируют обычно лишь с временами и расписаниями, хотя физическое перемещение иногда и принимается в расчет. Например, в здравоохранении при моделировании обычного отделения больницы в основном важны количество и график работы персонала, оборудование и, естественно, поток пациентов и логика работы с ними, в то время как для отделения скорой помощи может быть учтена конфигурация здания, длины коридоров и т.д. При моделировании транспортных и компьютерных сетей важны расписания, задержки, мощности и емкости, времена погруз-

ки/разгрузки/обработки. Макро-уровень транспортно-пешеходно-сетевого моделирования абстрагируется от индивидуальных машин, людей и пакетов данных и рассматривает только их количества. Цепочки поставок моделируются на самых разных уровнях абстракции, так что их можно было бы расположить в любом месте шкалы от среднего до высокого уровня.

К задачам в верхней части шкалы традиционно применяют понятия влияний, обратных связей, тенденций и т.п. Вместо индивидуальных объектов, таких как клиенты, сотрудники, машины, животные, транзакции, товары, рассматривают их агрегаты, количества. Динамика систем на этом уровне описывается утверждениями типа “увеличение количества рабочих мест вызовет увеличение иммиграционного притока”.

Таким образом, с использованием данной шкалы возможно реализовать своего рода комбинацию сетевого графика и модели, что позволяет исследователю анализировать возможности изменения взаимосвязей между элементами исследуемой системы.

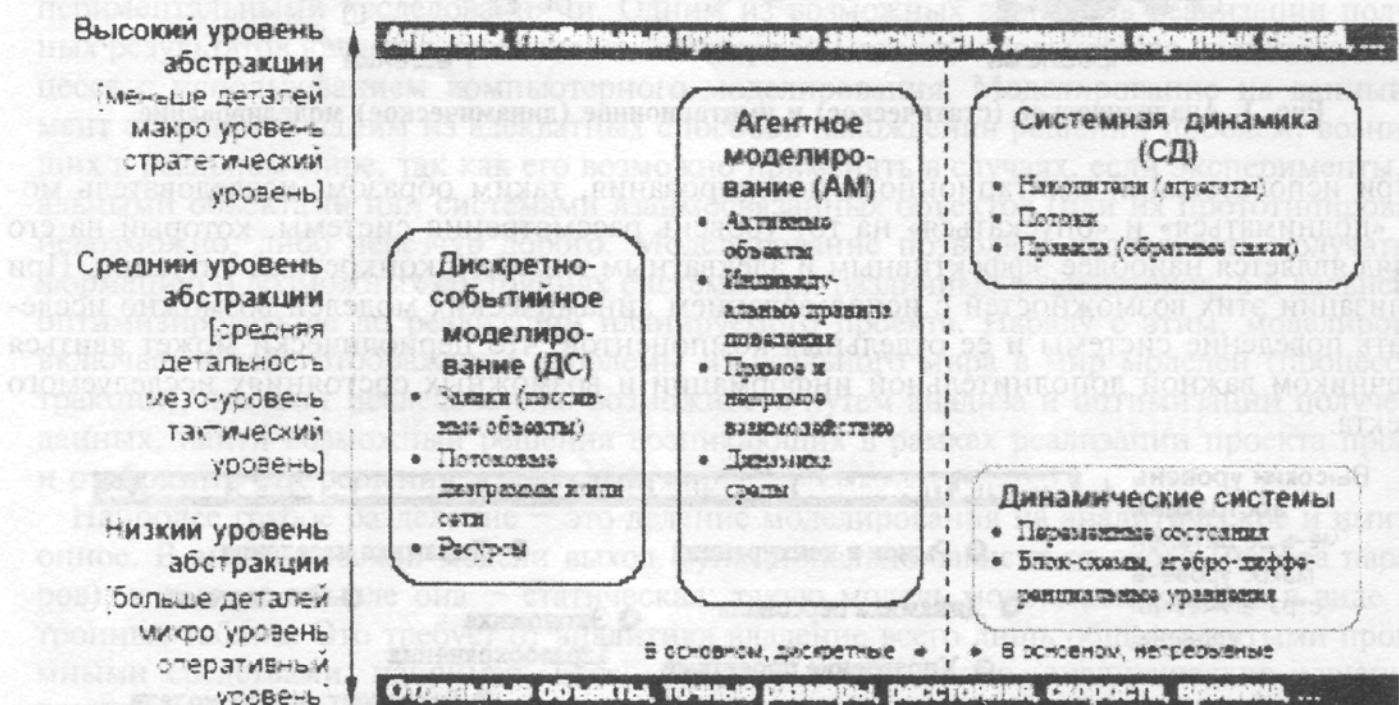


Рис 3. Подходы в имитационном моделировании на шкале уровня абстракции

Основные подходы в имитационном моделировании

На рис. 3 показаны основные подходы в имитационном моделировании: системная динамика (СД), дискретно-событийное моделирование (ДС), под которым понимается любое развитие идей GPSS, агентное моделирование (АМ). СД и ДС – традиционные устоявшиеся подходы, АМ – относительно новый. Область моделирования динамических систем, являясь инженерной дисциплиной, останется в стороне от нашего рассмотрения. Математически, СД и динамические системы оперируют в основном с непрерывными во времени процессами, тогда как ДС и АМ – в основном с дискретными.

Динамические системы находятся внизу шкалы. СД, заменяя индивидуальные объекты их агрегатами, наоборот, предполагает наивысший уровень абстракции. ДС-моделирование работает в низком и среднем диапазоне. Что же касается АМ, то оно может применяться практически на любом уровне и в любых масштабах. Агенты могут представлять пешеходов, автомобили или роботов в физическом пространстве, клиента или продавца на среднем уровне, или же конкурирующие компании на высоком.

СД, ДС и динамические системы исторически преподаются совершенно разным категориям студентов: менеджмент, инженеры по организации производства (industrial engineers) и инженеры-разработчики систем управления. В результате возникли три отдельных сообщества (три “мира”), которые практически никак не общаются друг с другом. АМ же до

недавнего времени было академической игрушкой. Однако, растущий спрос на глобальную оптимизацию со стороны бизнеса заставил ведущих аналитиков обратить внимание именно на АМ и его объединение с традиционными походами с целью получения более полной картины взаимодействия сложных процессов различной природы. Отсюда спрос на программные платформы, позволяющие интегрировать различные подходы.

Во многих случаях АМ позволяет легче отобразить в модели многие явления реального мира, чем СД или ДС-моделирование. Это, однако, не означает, что АМ – абсолютная замена традиционных подходов. Для большого числа приложений СД и ДС позволяют эффективно строить адекватные модели и получать достоверные результаты. Более того, в таких случаях попытки применить агентное моделирование могут быть менее продуктивными: агентные модели строить значительно труднее. Таким образом, если чувствуется, что задача хорошо подпадает под один из традиционных подходов, нужно использовать его без колебаний. В этом может помочь большое количество коммерческих инструментов, AnyLogic – один из них.

Агентное моделирование для тех, кто хочет выйти за рамки ограничений, присущих системной динамике и дискретно-событийному моделированию. Оно особенно эффективно, при моделировании систем, содержащих большие количества активных объектов. Для таких систем AnyLogic может помочь разработать агентную модель с минимальными усилиями, а также полностью или частично перейти от существующей СД или ДС модели к агентам.

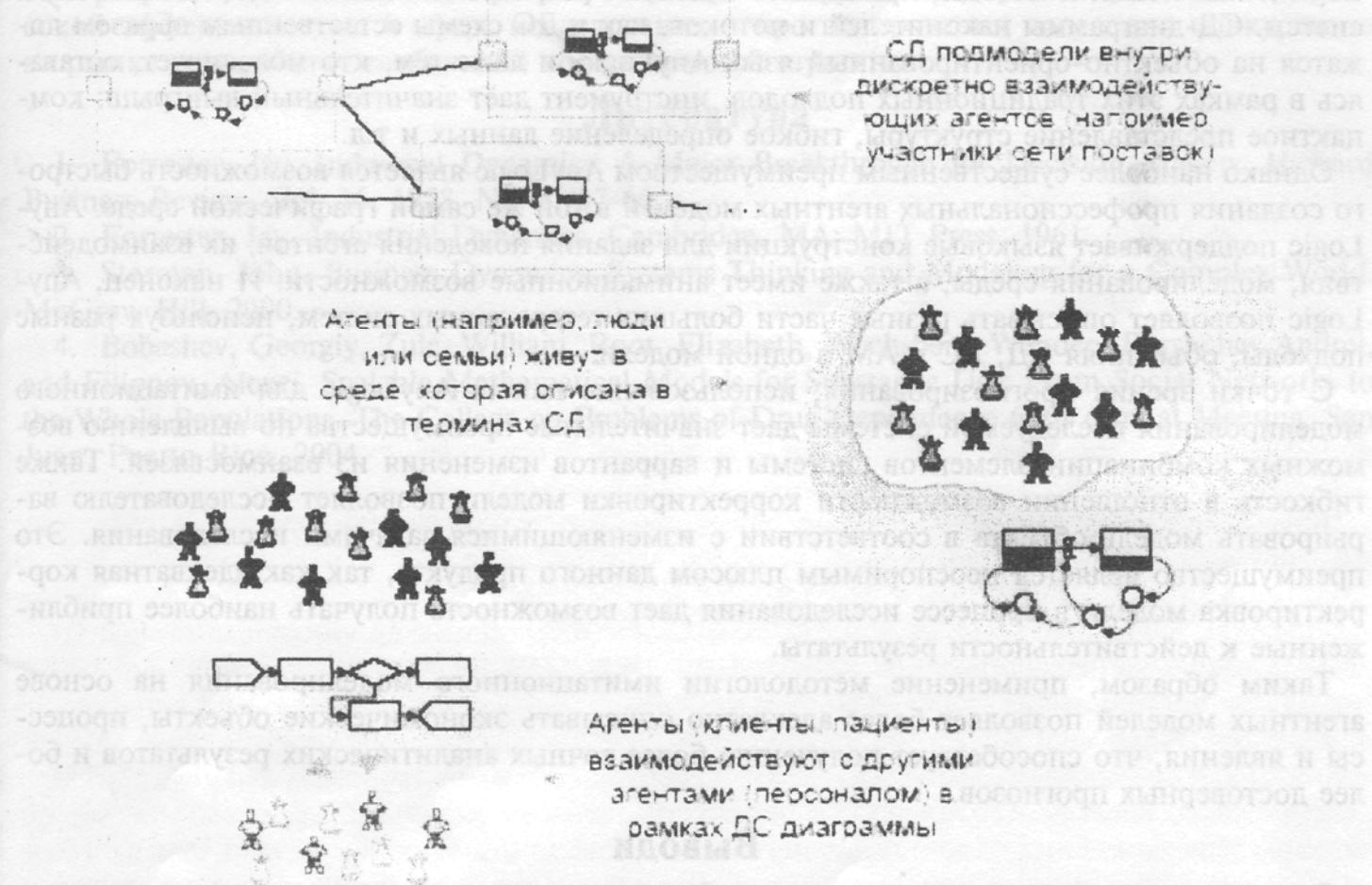


Рис 4. Комбинированные (многоподходные) модельные архитектуры

Также нельзя забывать о возможности использовать разные подходы для разных частей модели. Некоторые примеры комбинированных модельных архитектур приведены на Рис 4. Верхняя часто встречается в литературе по моделированию цепочек (сетей): процессы внутри компаний моделируются СД диаграммой, а взаимодействие компаний друг с другом –

гом – полностью дискретно. В середине агенты (граждане или семьи) живут в среде (рабочие места, жилье, инфраструктура), динамика которой описана в технике СД.

Архитектура внизу может быть применена при моделировании медицинских учреждений, если есть необходимость отслеживать более длительные периоды жизни пациентов и сотрудников.

На рынке существует ряд программных комплексов, позволяющих создавать экспериментальные модели, такие как: Matlab, VenSim, Arena, SimProcess и другие. Практически все присутствующие на рынке инструменты имитационного моделирования разработаны для поддержки одного определённого подхода. Для системной динамики есть всего четыре инструмента. Дискретно-событийное же моделирование поддерживается десятками различных инструментов. Это объясняется просто: ДС как дисциплина определена не так строго, как СД, существует масса “диалектов”, созданных под конкретные приложения. В мире динамических систем доминирует MATLAB Simulink. Для агентного моделирования до последнего времени не существовало ни одного коммерческого инструмента, только библиотеки на Java or C++, разработанные в различных университетах.

В рамках проводимого исследования предлагается использовать для моделирования бизнес-процессов, являющихся сложными системами с комплексными взаимосвязями между структурными элементами, специализированного пакета AnyLogic.

AnyLogic – инструмент, который исторически разрабатывался специалистами не по имитационному моделированию, а по computer science, в частности по распределенным системам. Поэтому за основу не был взят ни один из подходов ИМ; вместо этого в основе AnyLogic лежат языки и методы, принятые в практике разработки сложных информационных систем. СД-диаграммы накопителей и потоков, как и ДС схемы естественным образом ложатся на объектно-ориентированный язык AnyLogic, и даже тем, кто моделирует, оставаясь в рамках этих традиционных подходов, инструмент даёт значительный выигрыш: компактное представление структуры, гибкое определение данных и т.д.

Однако наиболее существенным преимуществом AnyLogic является возможность быстрого создания профессиональных агентных моделей в той же самой графической среде. AnyLogic поддерживает языковые конструкции для задания поведения агентов, их взаимодействия, моделирования среды, а также имеет анимационные возможности. И наконец, AnyLogic позволяет описывать разные части больших гетерогенных систем, используя разные подходы, объединяя СД, ДС и АМ в одной модели.

С точки зрения прогнозирования, использование пакета AnyLogic для имитационного моделирования исследуемой системы дает значительные преимущества по выявлению возможных комбинаций элементов системы и вариантов изменения из взаимосвязей. Также гибкость в отношении возможности корректировки модели позволяет исследователю варьировать модель объекта в соответствии с изменяющимися задачами исследования. Это преимущество является неоспоримым плюсом данного продукта, так как адекватная корректировка модели в процессе исследования дает возможность получать наиболее приближенные к действительности результаты.

Таким образом, применение методологии имитационного моделирования на основе агентных моделей позволяет более адекватно описывать экономические объекты, процессы и явления, что способствует получению более точных аналитических результатов и более достоверных прогнозов.

Выводи

В целом преимущества данного подхода базируются на следующих специфических особенностях агентных моделей:

1. Использовании методологических принципов синергетики, позволяющих учитывать и оценивать взаимодействие между различными, и подчас несопоставимыми, структурными элементами.

2. Применении исследовательских инструментов теории хаоса, теории фракталов, позволяет рассматривать прогнозирование не с позиции «достижимого будущего» (норматив-

ные методы прогнозирования), а как задачу выбора одной из имеющихся альтернатив в точках бифуркации линий эволюционного развития экономических систем (расширенные методы интуитивного прогнозирования).

3. Гибкость предлагаемых имитационных моделей дает возможность исследовать весь комплекс нелинейных взаимодействий и эффектов, порождающих пространственно-временные диссипативные структуры в социально-экономическом континууме.

4. Применение аппарата теории нелинейных дифференциальных уравнений позволяющего расширить возможности междисциплинарного подхода к исследованию экономических объектов, в частности, использования таких фундаментальных понятий как энтропия и информация, с применением аналогий из области естественных наук.

Представленные теоретико-методологические разработки имеют широкое практическое применение как на микро-, так и на макроуровне.

На микроуровне экономических систем с помощью данных моделей можно исследовать поведение потребителей, социальных групп, прогнозировать реакцию конкурентов на вводимые маркетинговые меры и т.д.

На макроуровне данный подход дает исследователю возможность анализировать и прогнозировать процессы в переходных экономиках, а также взаимодействия на международных рынках. Также применение данных методов позволяет прогнозировать возникновение новых макротехнологий и направления инновационного развития.

Практическое внедрение представленных результатов уже осуществляется в крупных корпорациях. Однако широкое применение данных методов затруднено, так как большинство этих разработок используется в рамках закрытых конкурентных стратегий, обладающих высокой эффективностью в сфере исследования и прогнозирования поведения конкурентов на рынке и выработке глобальной корпоративной стратегии.

Література

1. Forrester, Jay. Industrial Dynamics: A Major Breakthrough for Decision Makers. Harvard Business Review, Vol. 36, 1958. No. 4, 37-66.
2. Forrester, Jay. Industrial Dynamics. Cambridge, MA: MIT Press, 1961.
3. Sterman, John. Business Dynamics: Systems Thinking and Modeling for a Complex World. McGraw Hill. 2000.
4. Bobashev, Georgiy, Zule, William, Root, Elizabeth, Wechsberg, Wendee, Borshchev Andrei, and Filippov, Alexei. Scalable Mathematical Models for Substance Use: From Social Networks to the Whole Populations. The College on Problems of Drug Dependence 66th Annual Meeting, San Juan, Puerto Rico. 2004.

Юренок В.Н.

доктор экономики, ассоциированный профессор

Янсон В.А.

доктор математики, доцент
Рижский Технический университет

ИМИТАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Аннотация

В статье показана возможность применения современных методов и процедур генерирования случайных величин (факторов имитационной модели), позволяющих более оперативно создавать информационный массив модели, а также более точно описывать зависимости между факторами и, в некоторых случаях, упростить саму процедуру имитационного моделирования. Предлагается использование непрямых методов генерирования массива данных имитационной модели. С этой целью прежде всего были разработаны алгоритмы генерирования факторов имитационной модели как в случае дискретного, так и непрерывного характера распределения генерируемых величин. Далее были использованы специальные надстройки и программы для повышения оперативности формирования массива данных имитационных моделей, использован современный аппарат статистического моделирования, в частности метод копул для описания совместных распределений параметров исследуемой модели.

Summary

The opportunity of application of modern methods and procedures of generating of random variables (factors of imitating model), allowing to create an information file of model more operatively, and also more precisely to describe dependences between factors and, in some cases, to simplify procedure of imitating modeling is shown in the paper. Use of indirect methods of generating of data file of imitating model is offered. With this purpose algorithms of generating of factors of imitating model as first of all have been developed in case of discrete, and continuous character of distribution of generated sizes. Further special superstructures and programs for increase of efficiency of formation of data file of imitating models have been used, the modern device of statistical modeling, in particular a method of copula for the description of joint distributions of parameters of researched model is used.

Ключевые слова: имитация, генерирование, статистическое моделирование, копула, совместное распределение, управление, алгоритм, оптимизация

Вступление

Имитационное моделирование является одним из наиболее распространенных методов исследования экономических объектов и систем.

Выбор методов моделирования исследуемого объекта зависит от большого числа условий (составляющих моделирования):

- ✓ сложности исследуемого объекта или системы;
- ✓ характера поведения объекта или системы;
- ✓ характера поведения и влияния факторов на изменение изучаемого объекта или экономической системы и других т.п. условий.

В случае, когда отношения между отдельными составляющими, которые образует модель, достаточно просты и могут быть точно описаны математическими функциями, для получения необходимой информации могут быть использованы аналитические модели.

Однако большинство экономических процессов и систем являются сложными объектами, состоящими из большого числа взаимосвязанных подсистем (которые в свою очередь

также являются сложными объектами и требуют детального изучения), меняющих свое состояние в пространстве и времени. Для исследования таких экономических систем невозможно создать абсолютно точную реальную модель, с помощью аналитических методов. В данном случае следует использовать метод имитационного моделирования.

Имитационное моделирование обычно используется для исследования экономических процессов и систем, в которых неизвестно поведение отдельных подсистем или факторов системы. Такие факторы называются случайными переменными или случайными величинами и их поведение описывается с помощью совместных функций распределений вероятностей.

На рис.1. представлен процесс создания имитационной модели.

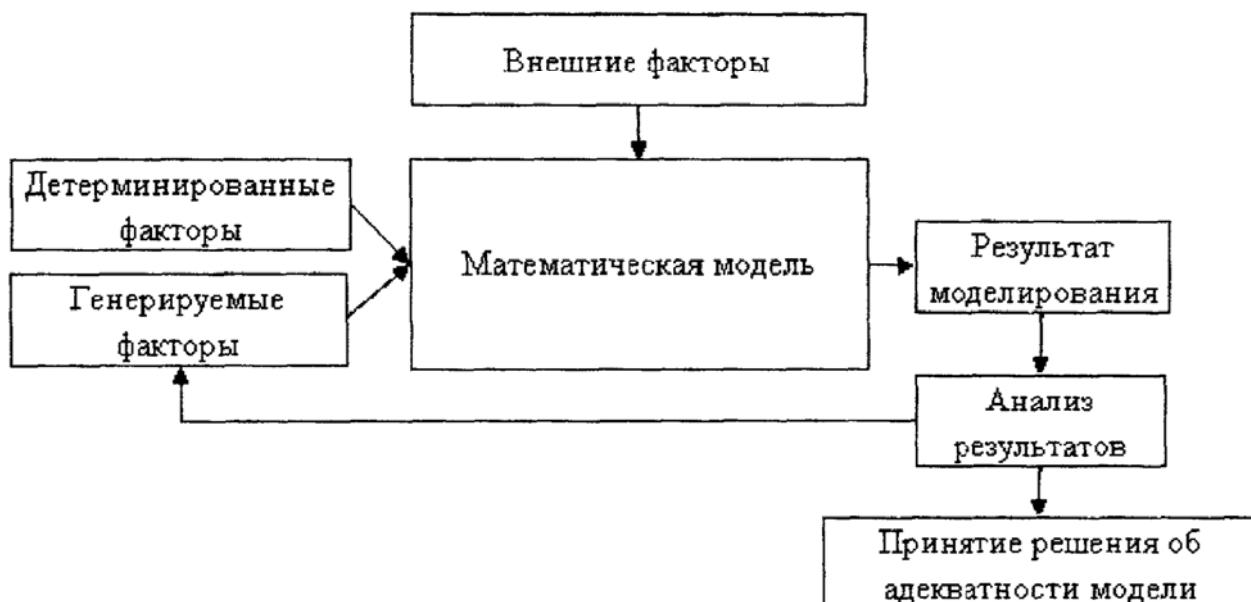


Рис. 1. Процесс создания имитационной модели

Имитационное моделирование может применяться для решения разнообразных экономических задач (проектирование и анализ производственных систем, управление запасами, баланс производственных мощностей, распределение инвестиционных средств, оптимизация потоков обслуживания и т.п. задачи).

В имитационном моделировании часто присутствует фактор неопределенности, описание которого выходит за рамки традиционного статистического моделирования, что, в свою очередь, усложняет процесс имитационного моделирования.

Постановка задачи

Целью исследования является поиск новых направлений использования имитационного моделирования для исследования экономических систем. В следствие этого ставится задача создания эффективной процедуры генерирования случайных величин, являющихся факторами имитационной модели, учесть несимметричность распределения факторов модели, создать адекватную модель нелинейной зависимости между факторами, эффективно использовать современные информационные технологии, осуществлять непрерывный контроль за поведением исследуемой экономической системы.

Методология

Традиционной схемой имитационного моделирования является формирование (генерирование) массива случайных величин, характеризующих изменение факторов модели (см. рис.2).

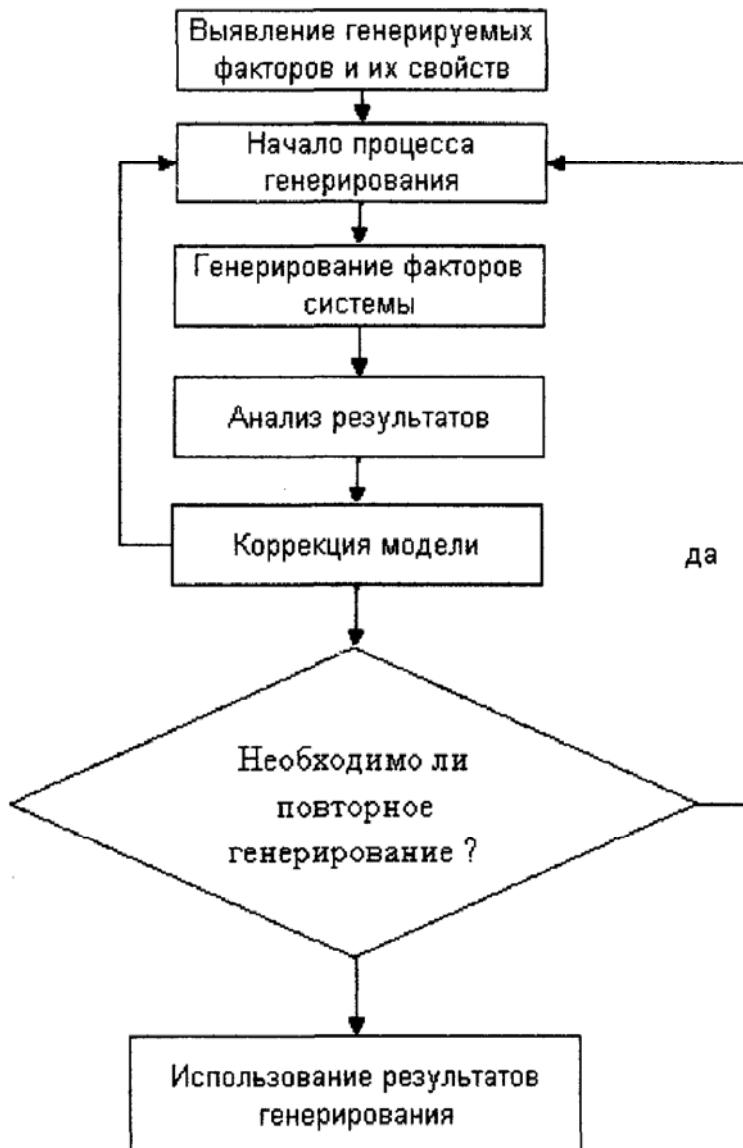


Рис.2. Алгоритм генерирования случайных величин

Результаты исследования

Алгоритм генерирования случайной непрерывной величины X , имеющую непрерывную функцию распределения F можно описать в виде следующих этапов.

1. Генерируем равномерно распределенную в интервале $(0,1)$ случайную величину $u \sim U(0, 1)$.

2. Вычисляем $X = F^{-1}(u)$.

Значение $F^{-1}(u)$ всегда будет определено, поскольку $0 < u < 1$, а областью определения функции F является интервал $[0,1]$. На рисунке ниже суть этого алгоритма изображена графически, на нем случайная величина может принимать либо положительные либо отрицательные значения. Это зависит от конкретного значения величины u . На рисунке величина u_1 дает отрицательную случайную величину X_1 , а величина u_2 дает положительную случайную величину X_2 .

Метод обратного преобразования можно также использовать, если величина X является дискретной. В этом случае функция распределения имеет вид:

$$F(x) = P\{X \leq x\} = \sum_{x_i \leq x} p(x_i), \quad (1)$$

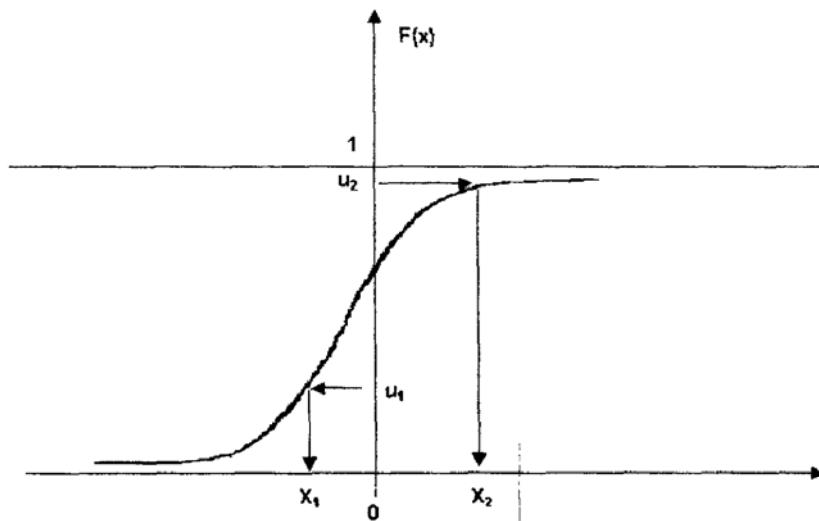


Рис.3. Схема обратного преобразования

где $p(x_i)$ является вероятностью $p(x_i) = P\{X = x_i\}$.

Допускается, что случайная величина X может иметь только такие значения x_1, x_2, \dots , для которых $x_1 < x_2 < \dots$

Тогда алгоритм получения значений случайной величины X будет иметь следующую последовательность:

- генерируем равномерно распределенную в интервале $(0,1)$ случайную величину $u \sim U(0, 1)$;
- определяем положительное наименьшее целое число I , для которого $u < F(x_i)$, и полагаем $X=x_i$.

Обе версии метода обратного преобразования для непрерывных и дискретных величин можно (по крайней мере формально) объединить в одну общую формулу:

$$X = \min \{x : F(x) \geq U\}, \quad (2)$$

которая верна и для смешанных распределений (то есть содержащих и непрерывные, и дискретные компоненты).

В отличии от общих прямых методов генерирования случайных величин (методы обратного преобразования, композиции и свертки), для имитации факторов имитационной модели предлагается использовать, так называемые, непрямые методы, а именно - метод принятия-отклонения.

Данный метод может оказаться полезным, если прямые методы нельзя применить в силу тех или иных причин или если они неэффективны. Рассмотрим случай непрерывных распределений, когда нам необходимо моделировать случайную величину X , имеющую функцию распределения F и плотность распределения f (дискретный случай абсолютно аналогичен непрерывному случаю).

Для метода принятия-отклонения требуется определить функцию t , которая оценивает сверху плотность распределения f , то есть $t(x) > f(x)$ для всех x . Функция t не будет выступать плотностью распределения, поскольку:

$$c = \int_{-\infty}^{\infty} t(x) dx \geq \int_{-\infty}^{\infty} f(x) dx = 1, \quad (3)$$

а плотностью будет функция:

$$r(x) = \frac{t(x)}{c} . \quad (4)$$

Общий алгоритм генерирования можно описать следующим образом:

- ✓ Генерируем Y с плотностью $r(x)$.
- ✓ Генерируем $u \sim U(0, 1)$ независимо от Y .
- ✓ Если $u \leq f(Y)/t(Y)$, возвращаем $X = Y$. В противном случае возвращаемся к шагу 1 и начинаем все сначала.

Принцип «принятия-отклонения» является достаточно общим. Несколько иначе взглянув на приведенный алгоритм, можно понять, как его можно расширить для генерирования случайных точек в пространствах с высшими измерениями – в многомерных пространствах. Это важно при моделировании реальных экономических систем по методу Монте-Карло.

Используя программу MS Excel, пользователи обычно применяют стандартные функции для моделирования случайных величин в динамическом режиме. К таким функциям, в частности, относится функция `rand()`, с помощью которой, зная закон распределения исследуемого параметра, можно получить случайную величину, имеющую заданное распределение. Данный подход используется для моделирования ситуации, в которой рассматривается влияние изменения нескольких между собой независимых параметров.

Простейшие экономические задачи можно моделировать с помощью встроенного в MS Excel программного блока **Data Analysis** или надстройки **SIMTOOLS, POPTOOLS**, что позволяет одновременно моделировать необходимое число случайных величин с заданными факторами.

Усложнением данной ситуации является переход к моделированию экономической ситуации с помощью нормальных распределений (распределений Гаусса) с заданной кореляционной матрицей. Это соответствует случаю, когда между параметрами наблюдается кореляционная зависимость. Для реализации такой схемы моделирования существует хорошо отлаженный математический аппарат, имеющийся почти во всех пакетах прикладных программ (**MCAD, SPSS, SAS** и т.д.).

Современный экономический анализ, базирующийся на использовании информационных технологий, позволяет утверждать, что в реальных системах параметры, описывающие экономический объект, во-первых, не всегда имеют распределение Гаусса, во-вторых, между различными случайными факторами существует нелинейная зависимость. В этих случаях линейный коэффициент кореляции нельзя использовать в качестве меры зависимости между факторами. Это вызывает необходимость применения других методов и приемов моделирования, учитывающих взаимосвязь между параметрами.

В последнее время большую популярность получило моделирование совместных распределений с помощью **копул**. Копула – это многомерная функция распределения, которая более полно характеризует зависимость между факторами модели. В качестве меры зависимости используются непараметрические коэффициенты кореляции ? Кендалла и ? Спирмена. На начальном этапе формирования модели необходимо идентифицировать наилучшую копулу, описывающую поведение факторов модели,

В частности, двумерную копулу можно определить следующим образом:

Определение 1.

Двумерная копула – это функция $C : [0,1] \times [0,1] \rightarrow [0,1]$ со следующими свойствами:

1. Для каждого значения $u, v \in [0,1] : C(u,0) = C(0,v) = 0 ;$
2. Для каждого значения $u, v \in [0,1] : C(u,1) = u$, а также $C(1,v) = v ;$
3. Для каждого значения $u_1, u_2, v_1, v_2 \in [0,1]$ при $u_1 \leq u_2$ и $v_1 \leq v_2 :$

$$C(u_2, v_2) - C(u_2, v_1) - C(u_1, v_2) + C(u_1, v_1) \geq 0 \quad (5)$$

Определение 2.

Двумерную функцию распределения можно определить как функцию $H : \bar{R} \times \bar{R} \rightarrow [0,1]$ со следующими свойствами:

- H является одновременно возрастающей по обоим параметрам;
- Для каждого значения $x, y \in \bar{R}$: $H(x, -\infty) = H(-\infty, y) = 0$ и $H(+\infty, +\infty) = 1$.

Доказывается, что функция H задается граничными функциями F_1 и F_2 , для которых имеют место равенства: $F_1(x) \equiv H(x, +\infty)$ и $F_2(y) \equiv H(+\infty, y)$. При этом функции F_1 и F_2 являются одномерными функциями распределения.

Важную роль в дальнейшем изложении играет следующая теорема [5].

Теорема 1 (Теорема Скляра).

Допустим, что функция H является совместной функцией распределения с граничными функциями F_1 и F_2 . Тогда существует копула C такая, что имеет место равенство:

$$H(x, y) = C(F_1(x), F_2(y)), \quad (6)$$

для каждого значения $x, y \in \bar{R}$.

При этом копула C единственная, если F_1 и F_2 являются непрерывными. С другой стороны, если C является копулой и функции F_1 , F_2 являются функциями распределения, тогда функция H определенная равенством (2), является совместной функцией распределения с граничными функциями F_1 и F_2 .

Используя теорему Скляра, уравнение (5) можно записать в следующем виде:

$$H(x, y) = C(F_1(x), F_2(y)) = P(X \leq x, Y \leq y). \quad (7)$$

На практике часто используются Архимедовы копулы, которые можно записать следующим образом:

$$\varphi(C(u, v)) = \varphi(u) + \varphi(v), \quad (8)$$

или

$$C(u, v) = \varphi^{(-1)}(\varphi(u) + \varphi(v)), \quad (9)$$

при этом φ называются производящей функцией для Архимедовых копул.

При моделировании с использованием копул, большое значение имеет первый этап моделирования — идентификация копулы. Для идентификации копулы в работе используется свойства, характерные для Архимедовых копул [7].

Для Архимедовых копул важную роль играет теорема:

Теорема 2.

Предположим, что C является Архимедовой копулой с производящей функцией φ .

Обозначим через $K_C(t)$ C -меру на множествах $\{(u, v) \in I^2 / C(u, v) \leq t\}$. Тогда для каждого t и I имеет место равенство:

$$K_C(t) = t - \frac{\varphi(t)}{\varphi'(t^+)}. \quad (10)$$

Используя равенство (10) определяется наилучшая копула.

После этапа идентификации следует моделирование псевдослучайных чисел, имеющих

распределение, соответствующее наилучшей копуле. При этом реализуется следующий алгоритм генерирования псевдослучайных чисел:

- генерируются две независимых равномерно распределенных величины s и q в интервале $(0,1)$;
- вычисляется $t = K_C^{-1}(q)$, где $K_C^{-1}(q)$ является обратной функцией для K_C ;
- вычисляется $u = \varphi^{-1}(s \cdot \varphi(t))$ и $v = \varphi^{-1}[(1-s) \cdot \varphi(t)]$;
- полученная пара (u,v) имеет требуемое распределение.

Выводы

Использование современного статистического аппарата генерирования случайных величин (факторов) позволяет:

1. эффективно применять имитационное моделирование для исследования экономических систем;
2. получить оптимальную копулу для более точного, по сравнению с классическим подходом, описания поведения исследуемой экономической системы;
3. учесть несимметричность распределения факторов модели;
4. создать адекватную модель нелинейной зависимости между факторами;
5. эффективно использовать современные информационные технологии.
6. осуществлять непрерывный контроль за поведением исследуемой экономической системы.

Литература

1. Имитационное моделирование . - Классика CS. 3-е изд.- СПб.: Питер; Киев: Издательская группа BHV, 2004. – 847 с.:ил.
2. Мур,Джефри, Уэдерфорд,Ларри Р., и др. Экономическое моделирование в Microsoft Excel, 6-е изд.: Пер. С англ. – М.: Издательский дом „Вильямс”,-2004.-1024 с.:ил.
3. V. Jurenoks. Razosanas ekonomiskie modeli: Lekciju konspekts. – Riga: Rigas Tehniska universitate, 1999. – 46 lpp.
4. V. Jansons. Modeling a two-risk negative correlation portfolio using the copula technique. The problems of development of National economy and entrepreneurship// 45 - rd International scientific conference of Riga Technical University. – Riga, 2004. – p.59.
5. Sklar, A., “Fonctions de repartition a n dimensions et leurs marges”, Publ. Inst. Statist. Univ. Paris 8, 1959 – p. 229-231.
6. Sklar, A., “Random variables, joint distributions, and copulas”, Kybernetica 9, 1973 – p.449-460.
7. Venter, G., “Tails of Copulas”. ASTIN Conference, 2001.

Дзюбан І. Ю.
Національний технічний університет України „КПІ”

МОДЕЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

Анотація

В роботі розглядається модель оптимальної діяльності страхової компанії по управлінню капіталом. Запропонована модель допускає для вивчення діяльності застосування принципу максимуму Л. С. Понtryagina. Оптимальні керування та оптимальні траєкторії одержано в замкнuttй формі. Р-система - нелінійна, але допускає розпад на дві задачі Коши, що дозволяє робити якісний аналіз поведінки компанії на оптимальних режимах. Фактично доведена магістральна теорема її стратегічного розвитку.

Summary

This work describes the model of the optimal activity of the insurance company with management of capital. To study in insurance company's activity, uses the proposed model the principle of the maximum by L. S. Pontryagin. The optimal leadings and optimal lines were received in analytical form. P-system - is nonlinear, but it accepts the disintegration on two problems by Koshy, what permits to analyze the quality of company's behavior in optimal mode. In fact the main line theorem of strategic development had been proved.

Ключові слова: оптимальне керування, оптимальна траєкторія розвитку, страховий капітал, оптимізація

Вступ

Страхова компанія – це складна економічна система, яка як і будь-які системи макро- чи мікроекономіки є динамічною, її характеристики є функціями часу. Цей факт робить її надто складною для дослідження. Складність породжується також нелінійністю системи та мультиплікативним входженням керування в рівняння. Поки що ми змушені вивчати динаміку таких систем без збурень, розглядаючи детерміновані моделі, а невизначеність обумовлену наявністю збурень вивчати в станах рівноваги без динаміки.

Запропонована в роботі модель оптимального управління капіталом страхової компанії є розвитком та перенесенням макроекономічної моделі Солоу в динамічній формі на мікроекономічну систему. Робота носить оригінальний характер, оскільки існуючі публікації стосуються макроекономічних об'єктів [1]. В мікроекономіці модель застосовується вперше. Запропонована модель дозволяє зробити висновки про стратегічний розвиток страхової фірми.

Постановка завдання

Нехай поточний капітал страхової компанії описується системою диференційних рівнянь: стану:

$$\begin{cases} \dot{x}(t) = u(t)\sqrt{x(t)} - nx(t) \\ x(t_0) = x_0 \end{cases} \quad (1)$$

де $x(t_0) = x_0$ – резервний капітал компанії.

$x(t)$ – капітал страхової компанії в момент часу t .

$u(t)$ ($0 \leq u(t) \leq 1$) – доля капіталу компанії, що знову інвестується (реінвестується) у страхову діяльність, наприклад розширення, відкриття філіалів, надання нового виду страхових послуг. Інвестиції завжди зменшують показник капіталу, але забезпечують його

примноження в майбутньому.

n , ($0 \leq n \leq 1$) – частина від капіталу компанії, що йде на виплату страхового відшкодування. В роботі n розглядається як деяка амортизаційна постійна, що розраховується статистично на основі попередніх даних страхових виплат за кожен день господарської діяльності страхової компанії. Крім виплат по договорах страхування цей прогнозований усереднений показник може включати і витрати на ведення справи, перестрахування, витрати на рекламу.

$\sqrt{x(t)}$ – виробнича функція, що характеризує кількість грошей залежно від часу.

Наша мета полягає в побудові стратегічної траєкторії розвитку економічної системи, тому будемо називати нашу задачу задачею стратегічного планування. Введемо критерій якості зростання:

$$L = -cx(T) + \rho \int_{t_0}^T u^2(\tau) d\tau, \quad (2)$$

де $x(T)$ – величина капіталу страхової компанії в момент T (кінцевий період

планування). Величина $\rho \int_{t_0}^T u^2(\tau) d\tau$, характеризує наші витрати на інвестування, (ρ – витрати капіталу на один відсоток капіталовкладень). Коефіцієнти c і ρ відображають міру важливості капіталу та інвестицій.

Функціонал L характеризує втрати страхової компанії за плановий період $[t_0, T]$. Основна задача полягає в знаходженні такої частки інвестицій (оптимального керування $u^{opt}(t)$), що забезпечує мінімальне значення функціоналу (2). Тобто серед безлічі допустимих керувань $u = u(t)$, під дією яких об'єкт керування переходить із початкового фазового стану x_0 , в заданий кінцевий стан $x(T)$, знайти такі, для яких цей переход відбудеться з найменшими інвестиційними затратами, забезпечивши найбільший приплів страхових внесків (Рис. 1).

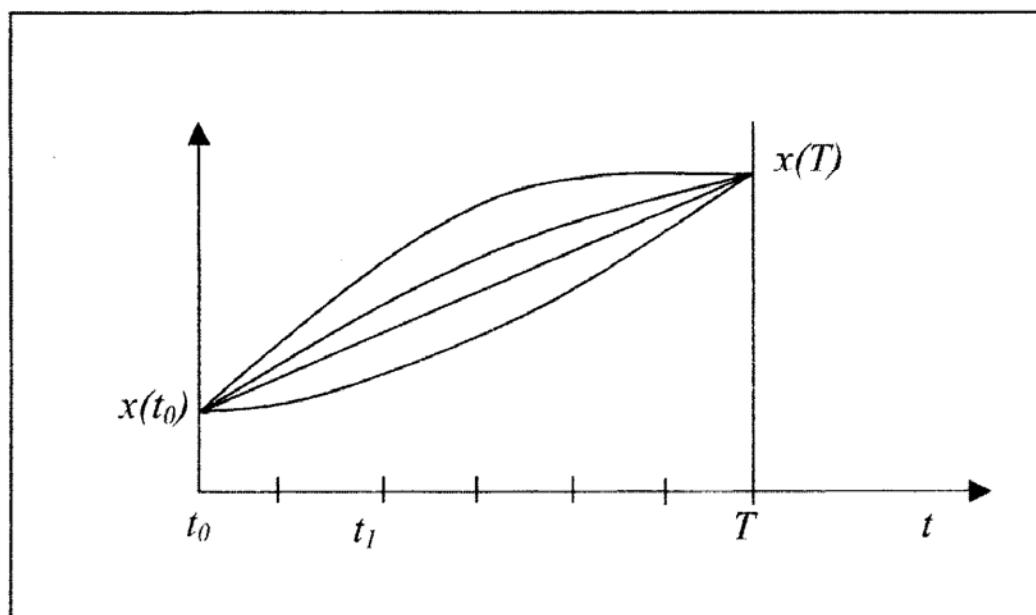


Рис. 1. Графічна постановка задачі

Методологія

Для аналізу моделі (1), (2) застосовується принцип оптимальності Л. С. Понтрягіна. В силу специфіки моделі P -система допускає розпад крайової задачі по фазовим та спряженим змінним на дві задачі Коші, що є суттєвою перевагою моделі при її чисельній реалізації. Крім того, фазові змінні та оптимальні керування знаходяться в аналітичному вигляді. Чисельна реалізація стосується лише обчислення суперпозиції елементарних функцій. Чисельна частина реалізована за допомогою математичного пакету Matlab та його розширення для блочних динамічних систем Simulink.

Результати дослідження

Алгоритм розв'язку задачі (1), (2).

1. Будуємо функцію Гамільтона

$$\begin{aligned} H &= \sum_{k=0}^n \psi_k(T) f_k(x_1, x_2, \dots, x_n, u_1, u_2, \dots, u_r, t) \\ H &= (u\sqrt{x} - nx)\psi - \rho u^2 \\ \dot{\psi} &= -\frac{\partial H}{\partial x} = -\left(\frac{u}{2\sqrt{x}} - n\right)\psi, \quad \psi(T) = c \end{aligned} \quad (3)$$

де

Згідно принципу максимуму [2]

$$H(x(t), u(t), \psi(t), t) \leq H(x(t), \psi(t), u^0(t), t)$$

$$\text{або } \sup_{0 \leq u \leq 1} [u\sqrt{x}\psi - nx\psi - \rho u^2] = \sup_{0 \leq u \leq 1} H$$

Спочатку не будемо зважати на нерівності $0 \leq u \leq 1$. Тоді:

$$\frac{\partial H}{\partial u} = \sqrt{x}\psi - 2\rho u = 0 \quad \text{або} \quad u^0(t) = \frac{\psi\sqrt{x}}{2\rho} \quad (5)$$

Підставимо отримане значення u^0 в (4).

$$\begin{cases} \dot{\psi} = -\left(\frac{\psi\sqrt{x}}{2\sqrt{x} \cdot 2\rho} - n\right)\psi \\ \psi(T) = c \end{cases} \Rightarrow \begin{cases} \dot{\psi} = -\left(\frac{\psi}{4\rho} - n\right)\psi = \psi(n - \frac{\psi}{4\rho}) \\ \psi(T) = c \end{cases} \quad (6)$$

ми отримали диференційне рівняння з відокремлюваними змінними.

2. Розв'яжемо рівняння (6).

$$\int \frac{d\psi}{\psi(t)(n - \frac{\psi(t)}{4\rho})} = t + c_1 \Rightarrow \frac{A}{\psi(t)} + \frac{B}{n - \frac{\psi(t)}{4\rho}} = \frac{1}{\psi(t)(n - \frac{\psi(t)}{4\rho})}$$

$$A = \frac{1}{n}, \quad B = \frac{1}{4n\rho}$$

$$\begin{aligned} \int \frac{d\psi}{\psi(t)(n - \frac{\psi(t)}{4\rho})} &= \frac{1}{n} \int \frac{d\psi(t)}{\psi(t)} + \frac{1}{n} \int \frac{d\psi(t)}{4n\rho - \psi(t)} = t + c_1 \\ \frac{1}{n} \ln \psi - \frac{1}{n} \ln(4n\rho - \psi) &= t + c_1 \Rightarrow \sqrt[n]{\frac{\psi}{4n\rho - \psi}} = e^{t+c_1} \\ \frac{\psi}{4n\rho - \psi} &= e^{nt+nc_1} \Rightarrow \psi [1 + e^{nt+nc_1}] = 4n\rho e^{nt+nc_1} \\ \psi(t) &= \frac{4n\rho e^{nt+nc_1}}{1 + e^{nt+nc_1}} \end{aligned} \quad (7)$$

Враховуючи початкову умову $\psi(T) = c$, знайдемо загальний розв'язок диференційного рівняння (6):

$$\begin{aligned} \sqrt[n]{\frac{c}{4n\rho - c}} &= e^{T+c_1} \Rightarrow \sqrt[n]{\frac{c}{4n\rho - c}} = e^T \cdot e^{c_1} \Rightarrow \frac{1}{n} \ln \frac{c}{4n\rho - c} = T + c_1 \\ c_1 &= \frac{1}{n} \ln \frac{c}{4n\rho - c} - T \\ \psi &= \frac{4n\rho e^{nt+nc_1}}{1 + e^{nt+nc_1}} = \frac{4n\rho e^{(nt+\ln \frac{c}{4n\rho - c} - nT)}}{1 + e^{nt+\ln \frac{c}{4n\rho - c} - nT}} = \frac{4n\rho \cdot \frac{c}{4n\rho - c} e^{n(t-T)}}{1 + \frac{c}{4n\rho - c} e^{n(t-T)}} = \\ &= \frac{4n\rho c e^{n(t-T)}}{4n\rho - c + c e^{n(t-T)}} = \frac{4n\rho c e^{n(t-T)}}{4n\rho - c + c e^{n(t-T)}} = \frac{4n\rho c e^{n(t-T)}}{4n\rho + c(e^{n(t-T)} - 1)} \\ \boxed{\psi(t) = \frac{4n\rho c e^{n(t-T)}}{4n\rho + c(e^{n(t-T)} - 1)}} \end{aligned} \quad (8)$$

Оскільки знайдено $\psi(t)$, для керування $u^0(t)$, що задовольняє принципу максимуму (6), то можна вважати $\psi(t) = \psi^0(t)$.

3. Знайдемо траєкторію $x^0(t)$, для оптимального керування. Підставимо отримані значення $\psi^0(t)$ в рівняння моделі.

$$\begin{cases} \dot{x}^0 = \sqrt{x^0} \cdot \frac{\sqrt{x^0} \psi^0}{2\rho} - nx^0 \\ x(t_0) = x^0 \end{cases} \Rightarrow \begin{cases} \dot{x}^0 = x^0 \left(\frac{\psi^0}{2\rho} - n \right) \\ x(t_0) = x^0 \end{cases} \quad (9)$$

$$\begin{aligned}
 \dot{x}^0 &= x^0 \left(\frac{2n c e^{n(t-T)}}{4n\rho + c(e^{n(t-T)} - 1)} - n \right) = x^0 \cdot \left[\frac{2n c e^{n(t-T)} - 4n^2 \rho - nc(e^{n(t-T)} - 1)}{4n\rho + c(e^{n(t-T)} - 1)} \right] = \\
 &= x^0 \left[\frac{n c e^{n(t-T)} + nc - 4n^2 \rho}{4n\rho + c(e^{n(t-T)} - 1)} \right] = x^0 n \left[\frac{c e^{n(t-T)} + c - 4n\rho}{4n\rho + c(e^{n(t-T)} - 1)} \right] \\
 &\left\{ \begin{array}{l} \dot{x}^0 = x^0 n \left[\frac{c e^{n(t-T)} + c - 4n\rho}{4n\rho + c(e^{n(t-T)} - 1)} \right] \\ x^0(t_0) = x_0 \end{array} \right. \\
 \int \frac{dx^0}{x^0} &= n \int \left(\frac{c e^{n(t-T)} - (4n\rho - c)}{c e^{n(t-T)} + (4n\rho - c)} \right) dt \tag{10}
 \end{aligned}$$

Проведемо заміну змінних в рівнянні (10)

$$A = c - 4n\rho \quad y = e^{n(t-T)} \rightarrow \ln y = n(t-T) \rightarrow t = \frac{\ln y}{n} + T \quad dt = \frac{dy}{ny}$$

$$\begin{aligned}
 n \int \left(\frac{c e^{n(t-T)} - (4n\rho - c)}{c e^{n(t-T)} + (4n\rho - c)} \right) dt &= n \int \left(\frac{cy - A}{(cy + A)ny} \right) dy = \int \left(\frac{cy - A}{(cy + A)y} \right) = \\
 &= \int \left(\frac{cy}{(cy + A)y} - \frac{A}{(cy + A)y} \right) dy = \int \frac{cdy}{(cy + A)} - A \int \frac{dy}{(cy + A)y}
 \end{aligned}$$

$$\frac{1}{(cy + A)y} = \frac{B}{(cy + A)} + \frac{D}{y} = \frac{(B + Dc)y + AD}{(cy + A)y}, \quad D = \frac{1}{A}, B = -\frac{c}{A}$$

$$\frac{1}{(cy + A)y} = \frac{-c}{A(cy + A)} + \frac{1}{Ay}$$

$$\int \frac{cdy}{(cy + A)} - A \int \frac{dy}{(cy + A)y} = \int \frac{cdy}{(cy + A)} + \int \frac{cdy}{(cy + A)} - \int \frac{dy}{y} = 2 \ln |cy + A| - \ln |y|$$

$$\ln |x^0| = 2 \ln |cy + A| - \ln |y| + \ln |c_2|$$

$$x^0 = \frac{c_2 (cy + A)^2}{y} \quad \text{або} \quad x^0 = \frac{c_2 (ce^{n(t-T)} + 4n\rho - c)^2}{e^{n(t-T)}}$$

Враховуючи початкову умову $x^0(t_0) = x_0$

$$x_0 = \frac{c_2 (ce^{n(t_0-T)} + 4n\rho - c)^2}{e^{n(t_0-T)}} \Rightarrow c_2 = \frac{x_0 e^{n(t_0-T)}}{(ce^{n(t_0-T)} + 4n\rho - c)^2}$$

Загальний розв'язок рівняння (9):

$$x^0(t) = x_0 e^{n(t_0-t)} \left(\frac{ce^{n(t-T)} + 4n\rho - c}{ce^{n(t_0-T)} + 4n\rho - c} \right)^2 \quad (11)$$

Підставляючи значення x^0 в (5) отримаємо:

$$u^0 = \frac{4n\rho ce^{n(t-T)}}{4n\rho + c(e^{n(t-T)} - 1)} \cdot \frac{1}{2\rho} \sqrt{x_0 e^{n(t_0-t)} \left(\frac{ce^{n(t-T)} + 4n\rho - c}{ce^{n(t_0-T)} + 4n\rho - c} \right)^2} \rightarrow$$

$$u^0(t) = \frac{2nce^{n(t-T)} \cdot \sqrt{x_0 e^{n(t_0-t)}}}{ce^{n(t_0-T)} + 4n\rho - c} \quad (12)$$

Аналізуємо три можливі випадки. $x^{opt}(t)$ на проміжку $t \in [t_0, T]$ приймає наступні значення:

$$u^{opt} = \begin{cases} 0, & t \in [t_0, t_1] \quad \forall u^0 \leq 0 \\ \frac{2nce^{n(t-T)} \cdot \sqrt{x_0 e^{n(t_0-t)}}}{ce^{n(t_0-T)} + 4n\rho - c}, & t \in [t_1, t_2] \quad \forall 0 \leq u^0 \leq 1 \\ 1, & t \in [t_2, T] \quad \forall u^0 \geq 1 \end{cases} \quad (13)$$

Відповідно до (13) маємо три системи диференційних рівнянь:

$$\dot{x}^{opt} = \begin{cases} a) \dot{x}^{opt} = -nx^{opt}, & t \in [t_0, t_1] \quad x^{opt}(t_0) = x_0, \\ b) \dot{x}^{opt} = u^0(t) \sqrt{x^{opt}(t)} - nx^{opt}, & t \in [t_1, t_2] \quad x(t_1) = x_1 \\ c) \dot{x}^{opt} = \sqrt{x^{opt}(t)} - nx^{opt}, & t \in [t_2, T] \quad x(t_2) = x_2 \end{cases} \quad (14)$$

Знайдемо розв'язок для кожного з трьох випадків:

$$a) \begin{cases} \dot{x}^{opt} = -nx^{opt} \\ x^{opt}(t_0) = x_0 \end{cases} \Rightarrow x^{opt}(t) = e^{-nt+c_2} \Rightarrow x^{opt}(t) = x_0 e^{n(t_0-t)} \quad (15)$$

$$b) \begin{cases} \dot{x}^{opt} = u^{opt}(t) \sqrt{x^{opt}(t)} - nx^{opt} \\ x^{opt}(t_1) = x_1 = x_0 e^{n(t_0-t_1)} \end{cases} \Rightarrow \int \frac{dx}{u^{opt} \sqrt{x - nx}} = t + c_3,$$

Проведемо заміну змінних: $\sqrt{x} = y \rightarrow x = y^2 \rightarrow dx = 2ydy$

$$\int \frac{dx}{u^{opt} \sqrt{x - nx}} = \int \frac{2ydy}{(u^{opt} - ny)y} = -\frac{2 \ln(u^{opt} - ny)}{n} \Rightarrow -\frac{2 \ln(u^{opt} - n\sqrt{x})}{n}$$

$$-\frac{2 \ln(u^{opt} - n\sqrt{x})}{n} = t + c_3 \Rightarrow (u^{opt} - n\sqrt{x})^{-2/n} = e^{t+c_3} \Rightarrow$$

$$\begin{aligned}
 x(t) &= \frac{(e^{-\frac{1}{2}n(t+c_3)} - u^{opt})^2}{n^2} \quad c_3 = -\frac{2\ln(u^{opt}(t_1) - n\sqrt{x_0 e^{n(t_0-t_1)}}) + nt_1}{n} \\
 x^{opt}(t) &= \frac{(e^{-\frac{1}{2}n(t-\frac{2\ln(u^{opt}(t_1) - n\sqrt{x_0 e^{n(t_0-t_1)}}) + nt_1}{n})} - u^{opt})^2}{n^2} \Rightarrow \\
 x^{opt}(t) &= \frac{1}{n^2} \left((u^{opt}(t_1) - n\sqrt{x_0 e^{n(t_0-t_1)}}) e^{-\frac{1}{2}(t-t_1)} - u^{opt}(t) \right)^2
 \end{aligned} \tag{16}$$

де $u^{opt}(t)$ обчислюється з (13), а

$$\boxed{u^{opt}(t_1) = \frac{2nce^{n(t-T)} \cdot \sqrt{x_0 e^{n(t_0-t_1)}}}{ce^{n(t_0-T)} + 4np - c}} \tag{17}$$

$$c) \begin{cases} \dot{x}^{opt} = \sqrt{x^{opt}(t)} - nx^{opt} \\ x(t_2) = x_2 = x_0 e^{n(t_0-t_2)} \end{cases} \Rightarrow \int \frac{dx}{\sqrt{x-nx}} = t + c_4,$$

Як і в попередньому випадку покладемо:

$$\sqrt{x} = y \rightarrow x = y^2 \rightarrow dx = 2ydy$$

$$\int \frac{dx}{\sqrt{x-nx}} = \int \frac{2ydy}{(1-ny)y} = -\frac{2\ln(1-ny)}{n} \Rightarrow -\frac{2\ln(1-n\sqrt{x})}{n}$$

$$-\frac{2\ln(1-n\sqrt{x})}{n} = t + c_4 \Rightarrow (1-n\sqrt{x})^{-2/n} = e^{t+c_4} \Rightarrow$$

$$x(t) = \frac{(e^{-\frac{1}{2}n(t+c_4)} - 1)^2}{n^2} \quad c_4 = -\frac{2\ln(1-n\sqrt{x_0 e^{n(t_0-t_2)}}) + nt_2}{n}$$

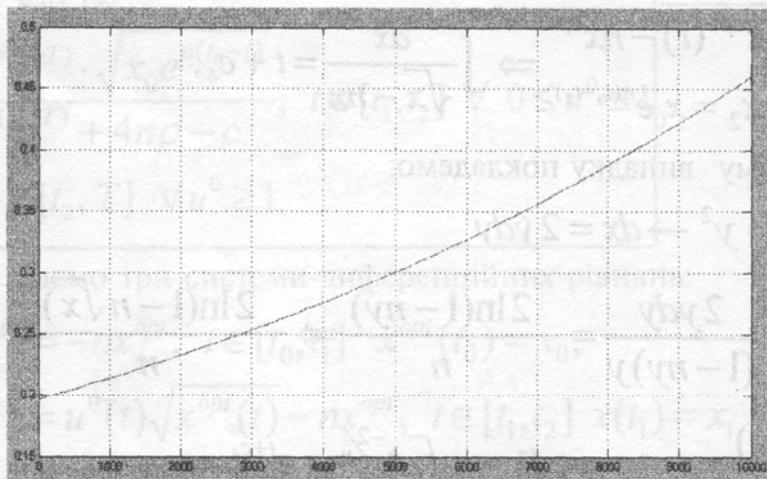
$$x^{opt}(t) = \frac{1}{n^2} \left(\left(1 - n\sqrt{x_0 e^{n(t_0-t_2)}} \right) e^{-\frac{1}{2}(t-t_2)} - 1 \right)^2
 \tag{18}$$

Оптимальна траєкторія розвитку на проміжку $t \in [t_0, T]$ описується системою (19).

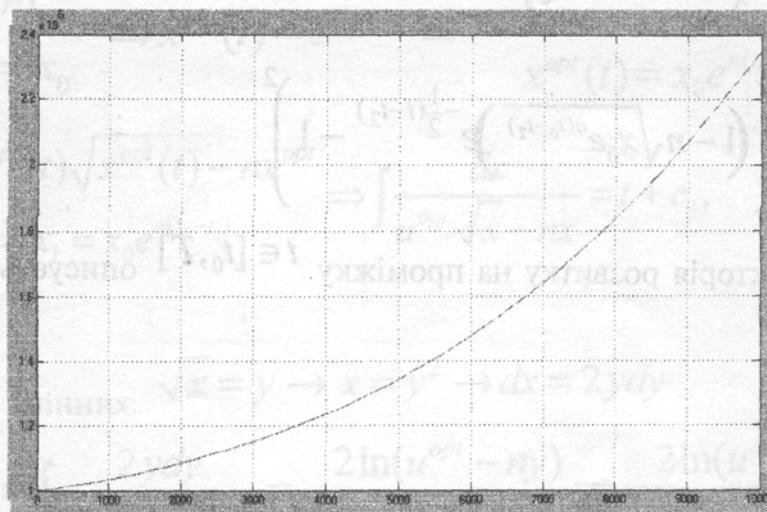
$$x^{opt}(t) = \begin{cases} x_0 e^{n(t_0-t)}, & t \in [t_0, t_1] \\ \frac{1}{n^2} \left(\left(u^{opt}(t_1) - n\sqrt{x_0 e^{n(t_0-t_1)}} \right) e^{-\frac{1}{2}(t-t_1)} - u^{opt}(t) \right)^2, & t \in [t_1, t_2] \\ \frac{1}{n^2} \left(\left(1 - n\sqrt{x_0 e^{n(t_0-t_2)}} \right) e^{-\frac{1}{2}(t-t_2)} - 1 \right)^2, & t \in [t_2, T] \end{cases} \quad (19)$$

Як бачимо в кожному випадку розв'язку виконується умова $x(t) \geq 0$

Графічний розв'язок задачі (1), (2) реалізовано з використанням математичного пакету Matlab та його розширення для блочних динамічних систем Simulink. Результати представлені графічно.



Графік 1. Оптимальне керування в системі, $U^{opt}(t)$ при $T=30$ років.



Графік 2. Оптимальна траєкторія розвитку системи $x^{opt}(t)$, при $T=30$ років. Страховий капітал компанії за 30 років зросте в 1,5 рази.

Висновки

В страховій справі модель раніше не використовувалася, тому є оригінальною. В роботі проілюстрована можливість використання сучасних математичних методів для оптимального керування страховою діяльністю. Модель дає множину варіантів стратегічного розвитку страхової компанії, в залежності від рівня інвестування страхової діяльності та долі амортизаційних витрат.

В даній роботі проведений аналіз страхової діяльності по одному показнику. Сучасні методи оптимального керування дозволяють такий аналіз здійснювати по декількох показниках. Зрозуміло, що одержати розв'язок задачі оптимального керування в аналітичній формі досить проблематично, але задача допускає розпад і в цьому випадку, а оптимальні керування та оптимальні траекторії розвитку знаходяться за допомогою чисельних методів розв'язку задач Коші.

Література

1. Л. Сталерью, Равновесие и экономический рост. - Москва: Статистика, 1974. - 470с.
2. Л. С. Понtryгин, В. Г. Болтянский, Р. В. Гамкелидзе, Е. Ф. Мищенко, Математическая теория оптимальных процессов. - Москва: Физматгиз, 1961.
3. М. Г. Охрименко. О некоторых классах задач оптимального управления, допускающих распад П-систем // Кибернетика №2, 1974.- с.131-132.
4. М. Г. Охрименко. О некоторых свойствах однородных дифференциальных систем // Дифференциальные уравнения. Том 9, №12. 1973. -с.2272-2275.
5. М. Г. Охрименко. Решение некоторых нелинейных задач оптимального управления // Кибернетика №1, 1978.- с.117-118.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Герасимчук В.Г., НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА: МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ	3
Диденко К.К., Сундукова З.В. К вопросу РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА	11
Горбунова Т.В. ЕКОНОМІКА ЗНАНЬ ЯК СУЧАСНА ТЕОРІЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ	16
Dimitrov I. PRACTICAL INVESTIGATION OF THE DETERMINANTS IMPACT ON THE LEVEL OF DECENTRALIZATION AND PERFORMANCE MEASUREMENT SYSTEM CHOICES	21
Круш П.В. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЗАСАДИ АНАЛІЗУ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ	30
Мельниченко А.А. ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ ЯК ОБ'ЄКТ ФІЛОСОФСЬКОГО АНАЛІЗУ	39
Диденко К.К., Стадерє М. ВЗАЙМОДЕЙСТВИЕ ПРОЕКТОВ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЫ	44

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ

Вербіцька М.В. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ ЯК ОДИН ІЗ КРИТЕРІЙВ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ СЕКТОРОМ УКРАЇНИ	53
Дем'юхін В.А. КОНСТИТУЦІЙНА РЕФОРМА: ПРОБЛЕМИ Й ЗАКОНОДАВЧОЇ ПОВНОТИ ЗАДЛЯ ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	59
Овчаренко Л. В. МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ І ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	64

Пелих С.А. ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ	69
Пузіна Г.В. ПРИРОДНІ МОНОПОЛІЇ І НЕОБХІДНІСТЬ ОСОБЛИВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЇХ ДІЯЛЬНОСТІ	74
Слєпушкіна А.С. ДЕРЖАВНА СТРАТЕГІЯ ІНСТИТУЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ ЯК ПЕРЕДУМОВА СТАЛОГО РОЗВИТКУ СИСТЕМИ КОРПОРАТИВНИХ ВІДНОСИН В ПРАВОВОМУ РУСЛІ	82
Удовицька Є.А. УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ УКРАЇНИ	90
ЕКОНОМІКА ГАЛУЗЕЙ ПРОМИСЛОВОСТІ	
Смирнов В.Г. О РОЛИ НАУКИ В РЕФОРМИРОВАНИИ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ	95
Брень К.В. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ, що ПРАЦЮЮТЬ У ГАЛУЗІ ПОБУТОВОЇ ХІМІЇ	101
Гресь С.В. ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПОЗИЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ ГАЛУЗІ ТРАНСФОРМАТОРБУДУВАННЯ УКРАЇНИ	107
Гулевич В.О., Подвігіна В.І. УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ В УКРАЇНІ	114
Кожушко Л.Ф., Рокочинська Н.А. ПОГОДНО-КЛІМАТИЧНИЙ РИЗИК ЯК НЕВІД'ЄМНА СКЛАДОВА ПРИ ОБГРУНТУВАННІ ГОСПОДАРСЬКИХ РІШЕНЬ У СФЕРІ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА НА МЕЛІОРОВАНИХ ЗЕМЛЯХ	119
Микитюк О.П. ІНФРАСТРУКТУРА ПІДТРИМКИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ	124

Скрипчук П.М. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МЕЛІОРАТИВНИХ ЗЕМЕЛЬ ЗОНИ ПОЛІССЯ УКРАЇНИ	129
Тульчинська С.О. ДЕРЖАВА ТА ЇЇ РОЛЬ У ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ ТРАНСПОРТНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ	136
Яловий Г.К., Марковська В.М. ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ РОЗРАХУНКІВ ЧЕРЕЗ ДИСТАНЦІЙНЕ БАНКІВСЬКЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ	145
Пшик О.О. ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ ЖИТЛОВОЇ ПРОБЛЕМИ В УКРАЇНІ	151
ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ	
Гірна О.Б. РОЗРОБКА ОПТИМАЛЬНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ	158
Гончарова О.М. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ	164
Кузьмін О.Є., Шпак Н.О., Мельник О.Г. ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ БЮДЖЕТУВАННЯ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	167
Мирончук Т.В. МОДЕЛІ ЗДІЙСНЕННЯ ПЕРІОДИЧНИХ ФРАНЧАЙЗИНГОВИХ ПЛАТЕЖІВ	174
Нечепуренко С.О. ФРАНЧАЙЗІНГ – ЯК ЕФЕКТИВНА ФОРМА ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ	181
Яловий Г.К. ЕКОНОМІЧНА СУТЬ ТА ПРИЗНАЧЕННЯ БЮДЖЕТУВАННЯ	188
Довгань Л.Є., Сімченко Н.О. КАДРОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	195
Тульчинський Р.В. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ОПЛАТИ ПРАЦІ ТА ЙОГО ЕЛЕМЕНТИ В УМОВАХ РИНКОВИХ ВІДНОСИН	200

Хартман Е.А.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АССОРТИМЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ –
ПУТЬ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

206

Шевченко Т.Є., Гончаров А.М., Мазурчук Ю.В.

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДОЛОГІЇ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ
ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОNUВАННЯ СУЧASНИХ
АВТОМАТИЗОВАНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ

212

Wilk Jyzef, Zyra Joanna

AN OPTIMAL PRODUCTION PLANNING WITH AN APPLICATION
OF VIRTUAL LOGISTIC APPROACH

217

Коробович Г.Ю.

ОЦЕНКА ВЕЛИЧИНЫ И СТРУКТУРЫ ТРАНЗАКЦИОННЫХ
ИЗДЕРЖЕК, ВОЗНИКАЮЩИХ В ПРОЦЕССЕ ФОРМИРОВАНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

224

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

Суйковская С.С., Жицкий А.В.

РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОГРАММ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОМОЩИ
ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА СТРАНОМ ЦЕНТРАЛЬНО-ВОСТОЧНОЙ
ЕВРОПЫ. ОПЫТ ПОЛЬШИ ПОДДЕРЖКОЙ ДЛЯ УКРАИНЫ

233

Gaile-Sarkane E., Magidenko A.

THE POSSIBILITIES OF THE LATVIAN INFORMATION
MARKET DEVELOPMENT

239

МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНІЗАЦІЙ

Baran Dusan

STARTING POINTS FOR SYSTEM CONCEPTION OF CONTROLLING

245

Бурда А.І.

ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ
ПІДПРИЄМСТВА

250

Георгіаді Н.Г.

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

255

Кривда В.І., Калапа Т.В.

НОРМАТИВНА ІНФОРМАЦІЯ ПО ПРАЦІ І ЗАРОБІТНІЙ ПЛАТІ ДЛЯ
РОЗРОБКИ КОРПОРАТИВНИХ БІЗНЕС-ПЛАНІВ

263

Малик І.П.

МОДЕЛІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ: ВИЗНАЧЕННЯ
ТА СИСТЕМА ФАКТОРІВ, ЩО ЇХ ФОРМУЮТЬ

267

Nikolova, N. I.		
CONCEPT OF THE ACCEPTABLE RISK IN COMPANY MANAGEMENT		273
Панайотова С. Б.		
ПРОЦЕССИ ПЕРЕМЕН В РЕГІОНАХ И ОБЩИНАХ С ПОЗИЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА		280
Сумин В.А.		
ИЗМЕНЕНИЯ МОТИВАЦИИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА УПРАВЛЕНИЯ		288
Tzvetkov G.		
CONCERNING OF FUNCTION “REGULATION” IN PRODUCTION MANAGEMENT		291

МАРКЕТИНГ

Wojnarowska H.		
MEASUREMENT & EVALUATION OF CUSTOMERS VALUE & ITS EFFECTS ON COMPANIES MARKETING DECISIONS.		296
Король Б.О.		
ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ, РІЗНОВИДИ І МОТИВИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ		304
Язвінська Н.В.		
ОЦІНКА МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.		313
Зозульов О. В., Парфьонов О. С.		
МЕТОДИКА ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОГО ТОВАРУ		321
Коваль З.О.		
ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ РЕЙТИНГОВОЇ ОЦІНКИ НАДІЙНОСТІ ПОСЕРЕДНИКІВ		327
Комяков О.О.		
ДО ПИТАННЯ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ РОЗПОДІЛУ		331
Кубишина Н.С.		
ІННОВАЦІЯ В КОНЦЕПЦІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ		336
Тульчинська С.О., Кириченко С.О.		
ФУНКЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ		343

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Афанасьев М.В., Чемчикаленко Р.А.		
ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ Й ВІДБОРУ ІННОВАЦІЙ НА РАННІХ СТАДІЯХ ЇХ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ		351

Березовський К.В. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В УКРАЇНІ	355
Войтко С. В. ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ ТА ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ТА НАУКОМІСТКИХ ВИРОБНИЧИХ СТРУКТУР	362
Косіцина І.О. ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ	366
Кузьмін О.Є., Князь С.В., Мельник Л.І. УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПРОЦЕСОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ: ПРОБЛЕМИ І ШЛЯХИ ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ	371
Панягина А.Е., Чайковская Н.В., Родионова Е.В. ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РАЗВИВАЮЩЕГО ТИПА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ	383
Підлісна О.А., Чайковская Н.В., Чайковский Д.В. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ В ИНФОРМАТИЗАЦИЮ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ	389
Чайковская Н.В., Чайковский Д.В. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ В ИНФОРМАТИЗАЦИЮ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ	395

ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Anguelov K. POSSIBILITIES OF RISK DECREASING IN REENGINEERING OF HIGH TECHNOLOGICAL PRODUCTION BY MEANS OF BENCHMARKING	401
Артеменко Л. П. ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	404

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЕЛЮВАННЯ БІЗНЕСОВИХ ПРОЦЕСІВ

Тарушкин А. Б., Климович Н. В., Ярошовець К. В. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ ДИНАМИЧЕСКИХ СИСТЕМ	411
Юренок В.Н., Янсон В.А. ИМИТАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ	418
Дзюбан І. Ю. МОДЕЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ	425

Підписано до друку 22 червня 2005 року
Формат 64x90 1/8.

Друк офсетний
Папір офсетний
Ум. друк. арк. 55
Тираж 150 прим.
Зам. № 59

Віддруковано ПП «ЕКМО», м. Київ



