ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК '2004(1)

НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ УКРАЇНИ
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ»



Державне управління

Економічна теорія

Економіка галузей промисловості

Економіка підприємства та управління виробництвом

Маркетинг

Менеджмент організації

Міжнародна економіка

Економіко-математичне моделювання бізнесових процесів

Технології як фактор економічного зростання





ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК '2004(1)

Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»

Щорічне видання **Започатковано у 2004 році**

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

У номері:

Державне управління

Економічна теорія

Економіка галузей промисловості

Економіка підприємства та управління виробництвом

Маркетинг

Менеджмент організації

Міжнародна економіка

Економіко-математичне моделювання бізнесових процесів

Технології як фактор економічного зростання

Засновник – Національний технічний університ 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 факультету менеджменту та маркетингу НТУУ «КПІ», протокол № 8 від 29.03.2004 р.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ ЗБІРНИКА

Голова редколегії, головний редактор: **Герасимчук В.Г.,** професор, доктор економ. наук, декан факультету менеджменту та маркетингу Національного технічного університету України "КПІ"

Співголови редколегії

Безчасний Л.К., професор, доктор економ. наук, член-кореспондент НАН України, заступник директора Інституту економіки НАН України

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

Члени редколегії:

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

Ковальчук К.Ф., професор, доктор економ. наук, декан економічного факультету Національної металургійної академії України

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

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

Радчук А.П., професор, канд. техн. наук, декан економічного факультету Брестського технічного університету (Білорусь)

Удалов Ф.Є., доктор економ. наук, професор, зав. кафедри менеджменту Нижегородського державного університету ім. М.І. Лобачевського (Росія)

Цвєтков Г.К., професор, доктор економ. наук, декан факультету менеджменту Технічного університету Софії (Болгарія)

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

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

Нехорошева Л.М., професор, доктор економ. наук, зав. кафедри економіки промислових підприємств Білоруського державного економічного університету (Білорусь)

Нємцов В.Д., професор, канд. хім. наук, зав. кафедри менеджменту ФММ НТУУ "КПІ"

Старостіна А.О., професор, доктор економ. наук, в.о. зав. кафедри промислового маркетингу ФММ НТУУ "КПІ"

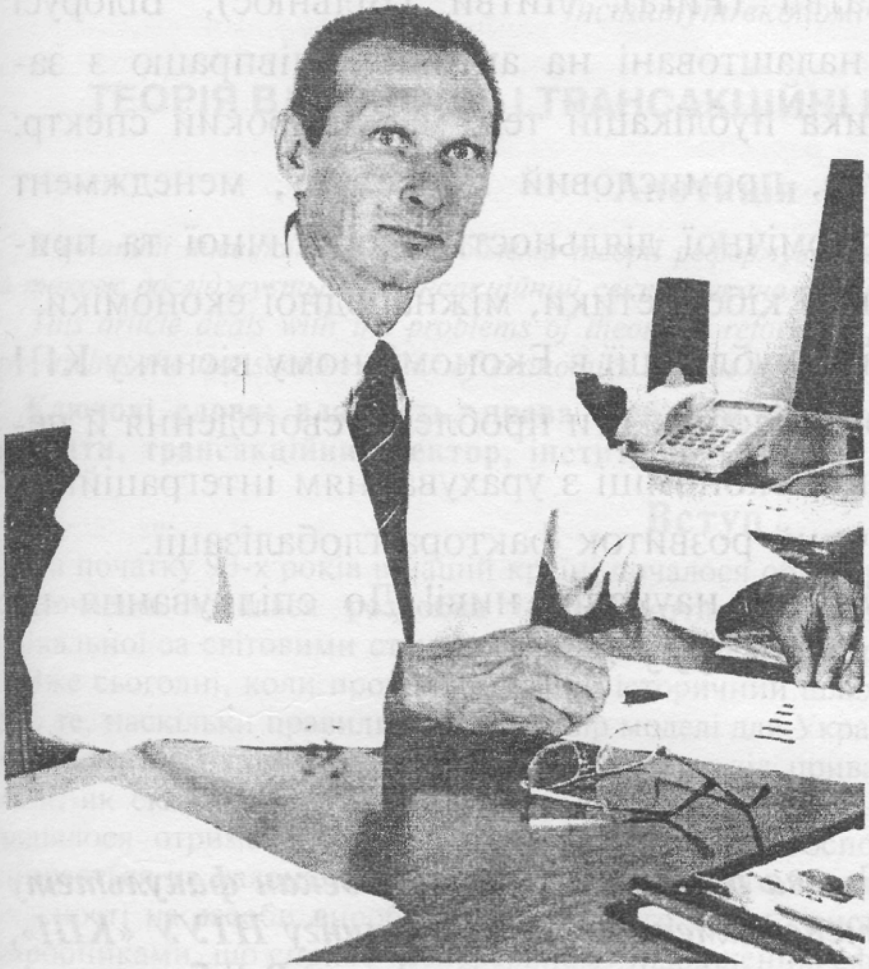
Яловий Г.К., професор, доктор економ. наук, зав. кафедри теоретичної та прикладної економіки ФММ НТУУ "КПІ"

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

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

Відповідальний секретар: **Зозульов О.В.,** доцент, канд. економ. наук, заступник декана ФММ НТУУ "КПІ" з наукової роботи

ШАНОВНИЙ ЧИТАЧУ! ШАНОВНИЙ КОЛЕГО!



Ви тримаєте у руках перший випуск Економічного вісника Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». Погодьтеся, що це значна подія не лише для кожного з 185 членів професорсько-викладацького складу факультету менеджменту та маркетингу КПІ, а для значно ширшого кола науковців. При прийнятті чи інженерного, чи господарського, чи управлінського рішення обов'язково потрібно розраховувати соціально-економічний ефект від його впровадження, рівень конкурентоспроможності конструкції, технології, виробу. Ось чому розгляд економічної проблематики стосується як підрозділів економічного, так і інженерного спрямування КПІ – відомого у світі центру підготовки насамперед інженерних кадрів, адже понад 6000 випускників КПІ успішно працюють на добробут 112 країн світу.

З дня заснування (31.03.1992р.) на ФММ багато чого зроблено з наукового напряму: щорічно проводиться міжнародна науково-практична конференція «Управління організацією: діагностика, стратегія, ефек-

тивність»; виходять у світ монографії, статті; захищаються докторські, кандидатські дисертації; виконуються наукові дослідження з актуальних економічних проблем.

Ви помітили, що до складу редакційної колегії увійшли відомі вчені-економісти з провідних наукових центрів як України (Київ, Харків, Львів, Дніпропетровськ), так і Росії (Москва, Санкт-Петербург), Болгарії (Софія), Латвії (Рига), Литви (Вільнюс), Білорусі (Мінськ, Брест), тобто ми налаштовані на активну співпрацю з зарубіжними колегами. Тематика публікацій теж має широкий спектр: економіка та підприємництво, промисловий маркетинг, менеджмент організацій та зовнішньоекономічної діяльності, теоретичної та прикладної економіки, економічної кібернетики, міжнародної економіки.

Ми розраховуємо на те, що публікації в Економічному віснику КПІ будуть глибинними за змістом, відображати проблеми сьогодення й передбачати зміни в національній економіці з урахуванням інтеграційних процесів, впливу на економічний розвиток фактора глобалізації.

Хай щастить нам з Вами на науковій ниві! До спілкування на сторінках «Економічного вісника НТУУ «КПІ»!

Голова редакційної колегії, декан факультету менеджменту та маркетингу НТУУ «КПІ», доктор економічних наук, професор В.Г.Герасимчук

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Биконя С. Ф.
канд. економ. наук, доцент
Інститут економічного прогнозування НАН України

ТЕОРІЯ ВЛАСНОСТІ І ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ ЕКОНОМІКИ

Анотація

В статті висвітлюються проблеми теорії реформування власності і трансакційних витрат, а також досліджується трансакційний сектор економіки та його перспективи.

This article deals with the problems of theory of reforming property and transaction expenses, and researches the transaction sector of economics and its perspectives.

Ключові слова: власність, права і об'єкти власності, реформування, трансакційні витрати, трансакційний сектор, інституційні зміни.

Вступ

На початку 90-х років в нашій країні почалося обговорення реформи відносин власності. Одночасно почалася розробка і прийняття відповідного законодавства та реалізація унікальної за світовими стандартами приватизаційної програми.

Вже сьогодні, коли пройдено певний історичний шлях і набутий досвід, можна говорити про те, наскільки правильним був вибір моделі для України, чи є позитивним, або негативним ефект від приватизації і більш ширше – від приватної власності. Саме від приватизації, як складової частини радикальної реформи всієї економіки, українське суспільство надіялося отримати більш ефективний механізм господарського регулювання. Ця надія спирається на наявність історично підтвердженого Заходом зв'язку між приватною формою власності на засоби виробництва, з одного боку, і системою конкурентних відносин між виробниками, що сприяє безперервному підвищенню ефективності використання всіх факторів виробництва, з іншої. Створення соціальної групи власників при одночасній появі всіх інших технічних структур сучасної ринкової економіки повинно створити необхідні і достатні умови для забезпечення економічного і соціального благополуччя країни.

Постановка задачі

Концептуальне і системне політико-економічне осмислення процесів реформування власності вимагається вже не стільки для оцінки пройденого етапу та його сучасного стану, скільки для розуміння середньо- і довгострокових ефектів приватизації, як елементів системних перетворень. Необхідно воно і для вироблення цілісної системи державного регулювання проблем, що будуть виникати у після приватизаційному функціонуванні української економіки.

Отримані результати мають також теоретичне і практичне значення для продовження приватизації, створення сучасної теорії власності і трансакційних витрат і наших знань про трансакційний сектор економіки.

Дослідженнями питань теорії трансформації власності і приватизації займалися В.Геєць, А.Слободзян, О.Пасхавер, В.Ларцев, О.Костусєв, В.Черноіванів та ін. [1-6]. Але й до цього часу дані проблеми викликають значний інтерес в різних колах і прошарках суспільства. Існують часто протилежні точки зору як на проблему в цілому, так і на її окремі складові. Це вимагає продовження досліджень у цьому напрямі, пошуку компромісних рішень, які б

сприйняла більшість населення України і практичне використання, яких стало б фундаментом для забезпечення розвитку економічного потенціалу держави. Виникає також необхідність комплексного підходу у створенні сучасних теорій власності і трансакційних витрат, а також дослідження трасакційного сектору економіку та визначення перспектив його розвитку. Все це фактично і визначило мету даної статті.

Результати дослідження

Більш ніж два століття тому А.Сміт, аналізуючи переваги приватизації державних земель, стверджував, що «в кожній великій монархії в Європі продаж землі, яка належить короні, могла б принести дуже значну суму грошей. Цей продаж, якщо прийняти за увагу покриття державних боргів, дав би набагато більший дохід в порівнянні з залоговими операціями... Коли землі корони стануть об'єктом приватної власності, вони на протязі декількох років будуть покращенні і добре культивовані» [7, 324].

Про приватизацію в сучасному її розумінні заговорили тільки в кінці 70-х років XX століття. Сучасна природа процесів приватизації представляє наявність двох абсолютно різних за своїм змістом типів приватизації.

До першого типу слід віднести той, що пов'язаний зі зрушеннями у відтворювальному механізмі і з початком у другій половині 70-х років структурної перебудови економіки розвинених країн Заходу. Це вимагало перегляду структури державного регулювання економіки, що відбувалося в 50-60-х роках XX століття. В цей час, практично у всіх країнах Заходу, мала серйозна переоцінка місця і ролі державної власності, а також державного підприємства в економіці, що знайшло своє відображення в методах приватизації 80-90 років. Подібне явище стало характерним не тільки для більшості країн Західної Європи з традиційно високою часткою держави в економіці, але й для таких країн, як США, Японія, Швейцарія, де державний сектор був відносно невеликий. На рубежі 80-90-х років понад 80 промислово розвинених країн Заходу і країн, що розвиваються в Азії, Африці, Латинській Америці реалізували або реалізовували різні програми приватизації державної власності.

Незважаючи на діапазон рівнів розвитку, конкретні мотиви приватизації, всі ці країни об'єднує одна ключова характеристика – проведення приватизації в рамках вже існуючого ринково-конкурентного середовища за наявності (домінуванні) приватного сектору і в процесі поступального еволюційного розвитку економіки.

Другий тип приватизації отримав свій розвиток трохи пізніше – приблизно з 1989 р. в процесі системних перетворень, що почалися в країнах Центральної і Східної Європи. В контексті переходу від адміністративно-командної системи господарювання до системи, що заснована на ринково-конкурентних принципах, приватизації відведено особливе місце.

В теорії власності необхідно чітко розрізняти правові форми і реальні економічні відносини власності. Саме структура останніх має вирішальне значення для кожного суспільства, складає фундаментальну першооснову будь-якого способу виробництва. Власність має всеохоплюючий характер. Вона присутня в діяльності кожної людини і виражає досягнутий рівень розвитку продуктивних сил.

У вітчизняній літературі економічний зміст власності в більшості випадків представлений поняттями права. Найчастіше всього – це правочинність володіння, розпорядження і використання, які лише фіксують в нормах права фактичне економічне привласнення. Така суміш лише затрудняє дослідження цієї категорії.

Сучасна економічна теорія права власності дозволяє глибше зрозуміти поняття економічної власності. Її можна вважати санкціонованою суспільством сукупністю можливостей одного суб'єкта виключити доступ любого іншого до тих чи інших ресурсів. В такому вигляді право власності входить до ліберального варіанту теорії ринкової економіки. В даному випадку економіка являє собою ринковий рух прав, які продаються (перепродаються) одними суб'єктами другим, третім і т.д.

Для реалізації своїх різноманітних цілей індивід контролює «пучки прав» власності, які належать виключно йому. Англійський вчений А.Оноре зробив класифікацію цих прав, які включали права на: володіння, користування. управління і розпорядження, доход і блага,

капітальну вартість речі, на безпеку, спадщину або за заповітом, на безтерміновість обладнання, на заборону шкідливого використання, на відповідальність у вигляді вимоги, на залишковий характер повернення переданих будь-кому прав.

Кожний акт обміну розглядається як обмін «пучками прав» власності. Межі передачі цих прав визначає контракт. Важливе місце в теорії займають проблеми їх специфікації (систематизації). Однак потрібно враховувати, що права власності, які купуються, самі по собі нічого не виробляють. Вони можуть відриватися від їх економічного змісту. Правова форма та їх економічний зміст іноді є протилежними.

Економічна власність формується безумовно, не правовим титулом, не належними за нього виплатами, а через реальне виробництво. Це відношення – діяльність. В правових актах закріплені об'єкти економічної діяльності і ті можливості, які відкриті перед власниками. Економічний власник «починається» тоді, коли він розпочинає господарювання, пускає в дію виробництво, веде привласнення ресурсів природи, і використовує в повній мірі весь потенціал, що закладений в засобах виробництва, людини, колективів і суспільства.

Весь потік його рішень, який стосується об'єктів власності пронизаний ініціативою, бережливістю, винахідливістю, завзятістю і послідовністю. Це вимагає мобілізації і напруження ресурсів особистості, в тому числі психологічних та емоційних.

Звідси випливає, що узаконений, юридично оформлений власник – далеко не завжди є справжнім економічним власником. Сьогодні економіка стрімко переходить, за вираженням В.Л.Іноземцева, в розпорядження класу інтелектуалів. Вони починають очолювати економіку без будь-якого ринкового обороту прав власності і, які не мають прав власності на володіння нею. Сенс життя для них – генерування, розвиток, реалізація вищих науково-технічних ідей, самого передового найсучаснішого виробництва, що фактично співпадає з їх участю у виробництві [9].

Інший підхід до проблеми формування виклав у своїй роботі «Теория праздного класса» засновник інституціоналізму Т.Веблен. Згідно з його теорією, зародження інституту власності передував «мирний» період соціального розвитку, коли здібності людини в суспільстві були спрямовані на підтримку життя первісної групи. Поступово, в середині її, починається суперництво. Саме на стадії «хижацтва» став виникати інститут власності. Поступово стадія придбання власності шляхом захоплення змінюється стадією організації виробництва на основі приватної власності. Нарощування власності відбувається за рахунок нагромадження, направлення засобів на розвиток виробництва і розгортання суперництва вже між власниками.

В період становлення і розширення ринкових відносин творче використання досягнень представників інституціоналізму в дослідженні власності є дуже корисним. З точки зору потреб аналізу реформи власності в умовах перехідної економіки головним недоліком цього перспективного напрямку економічної теорії є його основа – специфікована система (структура) прав власності. Справа в тому, що важливою передумовою для дослідника, який використовує інструментарій трансакційної теорії є стабільна в масштабах суспільства система прав власності. В той же час, для економіки, яка знаходиться в процесі системної трансформації характерним є нестабільність, динамічний та аморфно-невизначений стан відносин (прав) власності, особливо під час проведення приватизації і на етапі постприватизаційного перерозподілу прав власності.

Суттєвим буде зауваження про те, що теорія прав власності, претендуючи на всеохопленість, самоконцентрується як на проблемах контракту і ринку, залишаючи в стороні інші суттєві аспекти економічного розвитку, так і на правових інтерпретаціях власності. Разом з тим, аналіз трансакційних витрат та альтернативних систем власності під час реалізації приватизаційних програм є цікавим напрямком досліджень в даної галузі.

Критика положень неокласичної теорії про те, що обмін прав власності відбувається без витрат, заклало основу для введення в економічний аналіз нового поняття – трансакційних витрат.

В сучасній економічній теорії трансакційні витрати мають велику кількість трактувань. Так, К.Ерроу визначає їх як витрати експлуатації економічної системи. Він порівнює їх дію з тертям у фізиці. Цей висновок можливий тоді, коли економіка наближається до моделі рівноваги Вальраса, відповідно в ній знижується рівень трансакційних витрат. На думку Д.Норта трансакційні витрати складаються з витрат оцінки корисних властивостей об'єкту

обміну, витрат забезпечення прав і примусу до їх виконання. Вони породжують соціальні, політичні та економічні інститути.

Існує також їх класифікація і типологія. Найбільш відома включає п'ять типів трансакційних витрат: а) на пошук інформації; б) на ведення переговорів; в) на вимірювання; г) на специфікацію і захист прав власності; д) на опортуністичну поведінку.

В витрати специфікації і захист прав власності включають витрати на утримання судів, арбітражу, державних органів; витрати часу і ресурсів, необхідних для відновлення порушених прав; втрати від їх поганої специфікації і ненадійного захисту. А нобелівський лауреат Д.Норт додає сюди ж витрати на підтримку в суспільстві консенсусної ідеології, оскільки виховання його членів в дусі дотримання загальноприйнятих неписаних правил і етнічних норм є більш економним способом захисту прав власності, ніж юридичний контроль.

Трансакційний сектор – це особливий інституційний сектор економіки, що забезпечує здійснення трансакцій, тобто обмін прав власності. Найбільш поширена точка зору говорить про гіпертрофований зріст галузей, пов'язаних із проведенням трансакцій, на шкоду виробничому сектору. Вперше термін трансакційний сектор був введений Дж.Волісом і Д.Нортом, які ототожнили його розміри із загальною величиною трансакційних витрат.

В дійсності розміри інституційного трансакційного сектору нетотожні розміру трансакційних витрат, тому що до нього може бути включеним тільки внесок інституційних одиниць, що спеціалізуються на здійсненні трансакцій.

На жаль, трансакційний сектор, як єдине ціле, відсутній у переліку основних інституційних секторів, які в Україні стали об'єктами статистичного урахування. Це віддзеркалює висловлену науковцями інституту економічного прогнозуванні думку, що «в українській науковій літературі теорія і практика функціонування інституційних секторів в економіці фактично не вивчені...». [1, 64]. Але трансакційний сектор існує незалежно від того, чи включений він до переліку інституційних секторів чи ні.

Цілком у трансакційний сектор входить тільки сектор фінансових корпорацій. Крім того, до нього входять галузі сектору нефінансових корпорацій, пов'язані із здійсненням товарних трансакцій, і частково сектор загального державного управління. В тім, останній має відношення до трансакційного сектору в набагато меншому ступені, ніж це припускалося Дж.Волісом і Д.Нортом, насамперед через те, що державні органи управління значною мірою забезпечують здійснення трансфертних, а не трансакційних операцій.

Необхідно зауважити, що задоволення спільних потреб суспільства і підтримка галузей економіки не відносяться до трансакційного сектору навіть відповідно розширювальному трактуванню Дж.Воліса і Д.Норта. А в перехідній економіці України, саме такі витрати складають велику частку загальних витрат держави, тому що в державній власності залишається частина основних фондів (32,6%), на державних підприємствах зайнята велика кількість робітників (28,09%), які випускають усе ще значний обсяг промислової продукції (18,3%). [11]. Витрати, пов'язані з функціонуванням державної власності, також як і трансфертні витрати, не можуть бути віднесені до трансакційних. У результаті претендувати на включення до державного трансакційного сектору можуть тільки витрати на оборону, підтримку правопорядку і державне управління. Звертає на себе увагу, що перші два види витрат відносяться до витрат захисту прав власності, які є об'єктом аналізу економічної теорії прав власності, а не теорії трансакційних витрат.

Взаємозв'язок витрат захисту прав власності з трансакційними витратами на відміну від трансфертних витрат носить більш складний характер. І ті, і інші відносяться до витрат експлуатації економічної системи, але цієї обставини зовсім недостатньо, щоб віднести усі витрати захисту прав власності до трансакційних витрат. Кажучи точно, до трансакційних відносяться не всі витрати захисту прав власності, а тільки їх частина, необхідна для безперешкодного здійснення трансакцій. Ця обставина істотно впливає на оцінку розміру трансакційного сектору, відразу виключаючи витрати на оборону зі складу трансакційних витрат.

На наш погляд, для практичних цілей у трансакційний сектор доцільно включати тільки ті види діяльності з підтримки правопорядку, більша частина витрат, на які пов'язана з проведенням трансакцій. Однак, зауважимо, що якби всі витрати, що виникають у результаті злочинів, пов'язаних із порушенням прав власності або проведенням трансакцій, відноси-

лися до трансакційних, то в умовах ринкової трансформації сфера охорони суспільного правопорядку повинна була віднесена до трансакційного сектору за переважною спрямованістю затрат (у 2001 р. – 65,2%), на відміну від планово-командної системи, в якій усі пов'язані з порушенням прав власності або проведенням трансакцій злочини складали менше 50% їх загальної кількості (у 1985 році – 41,8%).

Таким чином, злочини, пов'язані з порушенням прав власності в умовах ринкової трансформації складають приблизно дві третини їх загальної кількості. Разом з тим, злочини, що були скоєні безпосередньо з проведенням трансакцій, в останні роки складають всього біля 5% (у 2000 р. – 4,33%), що дає підстави не включати правоохоронну систему до трансакційного сектору.

Отже, з усіх видів діяльності держави до трансакційного сектору потрібно віднести державне управління і міжнародну діяльність. Державне управління, в особі законодавчої влади, забезпечує проведення інституційних змін і в особі виконавчої влади – підтримку інституційних норм.

Таким чином, до трансакційного сектору можуть бути цілком віднесені галузі, що забезпечують проведення товарних і фінансових трансакцій і здійснюють діяльність держави в інституційній сфері, тобто інституційні трансакції. Діяльність вищезгаданих галузей і трансакційних витрат в них потребує окремого глибокого дослідження.

Висновки

На основі наявних статистичних даних можна впевнено зробити висновок, що в Україні існує недостатній ступінь захисту прав власності і нерівномірний розвиток трансакційного сектору. Особливо це проявлялося у відношенні трансакційних послуг, наданих населенню. Їх обсяг після щорічного зростання в 1,5-2 рази у 1995-1997 рр. наприкінці 90-х років знизився, у результаті чого в 1999 р. частка трансакційних послуг в усіх платних послугах населенню стала нижчою, ніж була у 1995 р. [12, 137-138]. Негативні явища у розвитку трансакційного сектору спостерігалися також у сфері зовнішньоекономічного обороту. В оптовійта роздрібній торгівлі величина вкладеного в Україні капіталу у 2001 році перевищувала у 985 разів величину капіталу вкладеного за кордоном, а на початок 2003р. – вже у 1409 разів.

Ці факти ще раз підтверджують недостатній ступінь розвитку і неконкурентоспроможність трансакційного сектору економіки України, свідчать про наявність великих перспектив його зростання в процесі створення в Україні розвиненої ринкової економіки. Розширення наших уявлень про трансакційний сектор закладе підгрунтя для подальшого удосконалення управління і його розвиток.

Теорія прав власності, яка виникла в рамках маржинально-інституційного напрямку виходить з англосаксонської правової традиції. Подолавши межі римсько-правової традиції вона відкрила можливості для розробки проблем власності на основі принципу «одна річ – багато власників». Це найбільш відповідає вимогам індустріального і постіндустріального рівня розвитку суспільства. За таких умов вигідним є придбання права оренди, лізингу, довірчого управління тощо, а не повної власності на речі. Інтенсивний обіг прав і об'єктів власності значно розширює поле досліджень розподілу прав власності, різноманітності форм їх комбінації («пучків»). Економіка за своєю суттю стає змішаною вже тому, що відбувається розщеплення повного права приватної власності на ряд правочинностей, які можуть розосереджуватися, закріплятися за різними суб'єктами, сполучатися і рекомбінувати багатьма способами. Саме специфікація прав власності – «пучка правочинностей» найбільш адекватно відображує ускладнення суспільно-економічних взаємозв'язків і потребує нових досліджень, особливо в суспільствах, які трансформуються.

Література

1. Геєць В.М. Формування моделі державності і розвиток громадського суспільства // Трансформація моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи) За ред. акад. НАН України В.М.Гейця. – К.: Логос, 1999. – 500 с.

2. Слободзян А.Г. Міжнародний досвід: перші підсумки приватизації. (Угорщина, Чехія, Словаччина, Польща, Німеччина) // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2003. – №8.- 9.

3. Про діяльність підприємств, які змінили форму власності; за I квартал 2003 року: Статистичний бюлетень (Державний комітет статистики України: №12 – 03 – 04/42. – К., 2003.
4. Завершальний етап приватизації в Україні / О.Й.Пасхавер, Л.Т.Верховедова, Т.Е.Воронкова, Н.В.Терещенко. – К.: «Міленіум», 2003. – 78 с.
5. Костусев О.О. Приватизація на формування конкурентного середовища // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2003. – №9. С. 4-9.
6. Черноіванів В., Ларцев В. Порівняльний аналіз різних форм роздержавлення власності в Україні: інвестиційний аспект // Економіка України. – 2002. – №7.- С.37-42.
7. Yarrow G. Privatization in Theory and Practice. Economic Policy. Cambridge University Press, 1986, #4, P. 324.
8. Милль Д.С. Основы политической экономии, Т.1.- М.: Прогресс, 1980.- 339 с.
9. Иноземцев В.Л. Класс интеллектуалов в постиндустриальном обществе // Социологические исследования. – 2000. – №6. – С.73-75.
10. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Пер. з англ. І.Дзюби. – К.: Основи, 2000. – 198 с.
11. Статистичний щорічник України за 2001 рік / Держкомстат України; За ред. О.Г.Осауленка ; Відп. за вип. В.А.Головко. – К.: Техніка, 2002. – 644 с.
12. Статистичний щорічник України за 2000 рік / Держкомстат України; За ред. О.Г.Осауленка ; Відп. за вип. В.А.Головко. – К.: Техніка, 2001. – 598 с.

Гриневская С.Н.

Институт экономики промышленности НАН Украины

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ОРИЕНТАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Анотация

Социальная направленность экономического курса нашего государства имеет особое значение в период происходящей в данное время общественной трансформации. Социальная проблематика закономерно входит в число главнейших приоритетов деятельности любого правительства, занимает основное место в различных программах. В настоящее время на ход развития стран рыночной экономики, и Украины в частности, доминирующее влияние оказывают социальные факторы. Воздействие социальных факторов охватывает различные сферы экономики, приводит к изменению структуры общественных потребностей, видов экономической деятельности. Все это позволяет говорить о социализации современной экономики, трансформации рыночной экономики в социальную рыночную экономику.

Ключевые слова: Экономика социальная, управление, экономическая политика, социальная политика, социально-экономические модели.

Вступление

Социальную рыночную экономику можно определить как особую, наиболее развитую форму рыночной экономики, в которой рыночная свобода хозяйствования сочетается с принципом социального выравнивания, социальным прогрессом. Процесс социализации рыночной экономики, ее социальная направленность влияют на трансформацию тех или иных базовых категорий рыночной экономики.

Постановка задания

Цель функционирования социальной рыночной экономики сводится к тому, чтобы на основе конкурентного хозяйства соединить свободу и инициативу с социальным прогрес-

сом, обеспеченным рыночными методами хозяйствования. Основной проблемой социальной рыночной экономики является исследование противоречий между внутренними законами рынка с его экономической свободой и необходимостью ее ограничения в социальных целях. Теория социальной рыночной экономики изучает формы проявления данного противоречия, определяет возможности их разрешения и, что представляется особенно важным, выявляет пределы этих возможностей[1].

Результаты работы

Модель социально ориентированной экономики – это модель, которая вытекает из объективных потребностей общества, опирается на мировой опыт. Социальная ориентация экономики – это, прежде всего подчинение производства потребителю, удовлетворению, в конечном счете, массовых потребностей населения. Но это присуще именно экономике эффективной, которая располагает развитым рыночным механизмом, при условии, что данный механизм не деформирован ни монополизмом производителей, ни произвольным государственным вмешательством. Социальная ориентация экономики предполагает строгую регламентацию государственного регулирования, соответствие его общественным интересам. Социальная ориентация предполагает, помимо многих других признаков, значительные масштабы перераспределения доходов в целях оказания социальных услуг населению, предоставления определенных социальных гарантий. Такая экономика предполагает наличие общественных условий для того, чтобы человек мог увеличивать свой трудовой вклад, реализовывать свои способности, переходить в более высокодоходную группу населения. Социальная база такой экономики – массовый слой экономически активных и материально обеспеченных людей, чуждых иждивенческих настроений, осознающих личную ответственность за свою судьбу, способных служить двигателем экономики по своему отношению к труду, по квалификации, по способности адаптироваться к процессам развития экономики, по способности к накоплению и капитализации трудовых доходов. Вместе с тем, неотъемлемой чертой такой экономики являются развитые системы социальных услуг, относительно высокий уровень социальных гарантий[2].

Рыночная экономика не обеспечивает своим участникам стабильного уровня благосостояния. Английский исследователь Р. Титмусс в своей книге по социальной политике, опубликованной в 1974г.[3] рассматривал систему социального благосостояния в качестве интегрированного института в обществе, обеспечивающего универсальные услуги за пределами рынка. Объектом целенаправленной социальной политики при этом выступает все население. Это активный и конструктивный тип социальной политики государства. Вопросы типологии социальной политики государства, рассмотренные С. Н. Наделем[4], исходят из двух политико-философских концепций социальной политики государства, выражаемых в рамках двух стратегических направлений правящего класса. Одно из них основано на «буржуазно-либеральном» подходе к решению социальных проблем. Такой подход придает большое значение государственному, в том числе прямому, вмешательству в экономическую и социальную жизнь общества. Доктрина государства благосостояния является воплощением такого подхода. Другое направление определяется как консервативное. Оно исходит из той принципиальной установки, что социальные программы государства приносят обществу больше вреда, чем пользы. А наилучшие возможности для решения социальных проблем создает частный сектор. Государство должно оказывать только крайне ограниченную финансовую помощь отдельным слоям населения.

Впоследствии, близкую по содержанию классификацию социальной политики, предложил шведский ученый Г. Эспинг-Андерсен[5]. Ее отличительная особенность заключается в том, что она не ограничивается сугубо «буржуазной» стратегией и политикой в социальной области, а охватывает и социальную деятельность социал-реформистских партий, находящихся у власти. Эспинг выделяет три типа государства благосостояния. Либеральное – здесь доминирующее значение придается логике рынка, выплачиваемые пособия невелики по своим размерам, и их предоставление не должно подавлять склонности к труду. Консервативно-корпоративистское – здесь система государства благосостояния играет важную роль в обеспечении социальных гарантий. Но при таком типе государства частное страхование и предоставление социальных услуг на предприятии является минимальным. Вместе с тем,

перераспределительный эффект государства благосостояния является малым, а социальные права основаны на существующих классовых и статусных различиях. Социал-демократическое государство – характеризуется преобладанием принципа универсализма в предоставлении социальных услуг и отрицанием рынка в социальной сфере. Такое государство рассматривается не как второстепенное или крайнее орудие обеспечения социального благосостояния, а как наиболее эффективное орудие «создания равенства по наивысшим стандартам, а не равенства по минимальным потребностям». Система государства благосостояния выступает важнейшим инструментом реализации социальных прав граждан.

Классификация социальной политики государства и ее механизмов шведским исследователем Г.Терборном опирается на два критерия[6]: уровень социальных обязательств государства и степень их ориентации на рынок труда и полную занятость. Это предполагает выделение следующих четырех категорий социальной политики и государства благосостояния[7]:

- сильные интервенционистские государства благосостояния. Расширительная социальная политика при сильной приверженности полной занятости;
- слабые компенсаторные государства благосостояния. Значительные социальные обязательства при низкой приверженности полной занятости;
- небольшие государства благосостояния, ориентированные на полную занятость. Низкий уровень социальных обязательств при институциональной приверженности полной занятости; государства благосостояния, ориентированные на рынок. Ограниченные социальные права при низкой приверженности полной занятости.

Приведенные примеры классификации могут дать приблизительное представление о достигнутом уровне обобщения в этой области. Ни одна из них не является полностью удовлетворительной. Каждая имеет и достоинства и недостатки.

В социальной рыночной экономике признается право людей на определенный стандарт благосостояния, а государство берет на себя обязанность проведения широких социальных мероприятий, гарантирующих это право. Особый акцент делается на сущность и основные направления государственной социальной политики. Экономическая деятельность человека, в конечном счете, имеет целью создание материальной базы для улучшения условий жизни. Поскольку люди в своей экономической деятельности тесно взаимосвязаны друг с другом, постольку и изменение условий жизни отдельного индивида не может происходить в отрыве от изменения этих условий для других индивидов. В свою очередь, это требует согласования деятельности по обеспечению благоприятных условий жизни. Указанная деятельность и получила название социальной политики. По сути, в социальной политике выражаются конечные цели и результаты экономического роста[8].

Шумпетер, выдающийся экономист начала столетия, доказал, что экономическое развитие осуществляется большими экономическими циклами, длительностью 75 или более лет. Существует мнение, что социальная политика действует как «Волна Шумпетера». В каждом таком цикле можно выделить особый экономический климат. В начале и в конце цикла происходят значительные структурные изменения в экономике. В таком контексте можно рассматривать развитие усложненной социальной политики как фундамент обновленного государства благосостояния[7]. Под социальной политикой следует понимать комплекс действий государства в различных сферах, которые подчинены достижению поставленных обществом долгосрочных социальных ориентиров [9]. Объектом социальной политики является человеческий капитал нации – творческий, профессиональный, образовательный, трудовой, физический, репродуктивный потенциал граждан, который реализуется в системе социально-экономических, политико-правовых, культурно-этнических и других отношений и определяет будущее развитие нации[10]. «Человеческий капитал» призван обеспечить включение социальных факторов в экономический анализ, в нем находят свое выражение умение, мастерство, общее или специальное образование, приобретенное человеком в ходе профессиональной подготовки и профессионального опыта. Использование категории «человеческий капитал» позволило связать такие чисто экономические факторы, как производительность труда и рост заработной платы, с социальными факторами. Введение категории «человеческий капитал» позволяет ставить вполне прикладную задачу экономической политики, связанную с альтер-

нативой сохранения накопленного капитала или приведения его в соответствие со спросом на него со стороны существующей в данный момент экономики [11].

Социальная политика является важной составляющей конкурентной политики. Она повышает возможность физических лиц конкурировать на рынке труда в рыночной экономике. Она же поддерживает национальную конкурентоспособность – как через развитие человеческого потенциала, так и через поддержание социальной стабильности. Социальная политика играет, с точки зрения функционирования экономической системы, двоякую роль. Во-первых, по мере экономического роста, накопления национального богатства, создание благоприятных социальных условий для граждан становится главной целью экономической деятельности, и в этом смысле в социальной политике концентрируются цели экономического роста; все другие аспекты экономического развития начинают рассматриваться в качестве средств реализации социальной политики. Во-вторых, социальная политика является и фактором экономического роста. Если экономический рост не сопровождается ростом благосостояния, то люди утрачивают стимулы к эффективной экономической деятельности[8].

Содержание социальной политики состоит в политической координации и регулировании широкого спектра социальных процессов. Социальная политика государства – совокупность научно сформулированных идей, положений и концептуальных подходов как долгосрочного, стратегического так и краткосрочного, тактического характера, которая совмещается с системой конкретных действий, мер, рычагов, стимулов и механизмов, с помощью которых практически регулируются социальные процессы. Социальная политика должна реализовывать такие главные задачи [12]: ликвидировать бедность и обеспечить динамичный рост уровня жизни населения; социализировать структурные составляющие экономической политики, которая реализуется государством: структурную, инвестиционную, ценовую, бюджетную, денежно-кредитную, налоговую и другие блоки экономической политики; обеспечить условия максимально полной реализации принципов социальной справедливости и исполнения социальных прав, гарантий населения, которые определены социальными нормами; обеспечить социальную стабильность и социальную безопасность в стране. Реализация этих задач должны быть подчинены все структурные составляющие социальной политики.

Для оценки возможности перехода к социально ориентированной экономике важно выделить соответствующие альтернативные модели взаимодействия экономики и социального сектора, указать на предпосылки их существования.

Либеральная – спрос определяет объем и структуру деятельности социального сектора; данная модель исходит из возможности социального субъекта реализовывать свои способности и возможности, а также исчерпывающим образом определять свои текущие и перспективные социально-экономические потребности и интересы. Данная модель получила свое применение на Западе в период становления рыночной экономики[11]. При переходе к рыночной системе хозяйствования становится неизбежным обращение и к новой модели социальной политики, которую условно можно назвать либеральной. Либерализм предполагает, что экономическая свобода индивида должна быть дополнена его политической свободой и равенством стартовых возможностей. Это достигается лишь при определенной экономической и социальной политике государства[13].Основными характеристиками либеральной модели являются: четкое определение приоритетов социальной политики; дифференциация социальной политики государства в отношении различных слоев населения; корректное выделение категорий получателей социальной помощи; доведение до получателей социальной помощи финансовых ресурсов в полном объеме; определение и разграничение полномочий в реализации социальной политики между всеми уровнями бюджетной системы. Одна из основных черт либеральной модели социальной политики – существование наравне с государственными частных учреждений социальной работы.

Патерналистская – объем и структура затрат определяются внеэкономическими, прежде всего идеологическими соображениями; данная модель исходит из возможности государства наилучшим образом определять интересы и потребности населения, существенным образом регулировать и рационализировать потребности населения в социальной области, добиваясь тем самым социального развития, ускоренного решения ключевых проблем социально-экономичес-

кого развития; данная модель использовалась, прежде всего, в странах, испытывающих острую нехватку ресурсов на решение проблем экономического развития – развивающихся и социалистических странах[11]. В социалистической системе социальная политика характеризовалась большей степенью патернализма, что означает «всестороннюю ответственность государства за социально-экономическое положение своих подданных»[14]. Хотя патернализм в определенной мере противоречит экономической и социальной свободе отдельной личности посредством всеобщей доступности минимума социальных услуг, он порождает чувство социальной защищенности, стабильности личного благополучия граждан. Это способствует, в свою очередь, лояльности населения по отношению к патерналистскому государству. Главная проблема патерналистской модели социальной политики – недостаточное финансирование социальной сферы вследствие непомерного бремени, взятого на себя государством. Невозможность создания альтернативных социальных служб приводит к иждивенчеству граждан и отсутствию инициативности в решении социальных проблем[13]. Патерналистская модель социального развития характеризуется жестким определением государством поведения человека в социальной сфере и охватом социальной защитой практически всего населения. Среди основных недостатков патерналистской модели следует назвать перекрестную реализацию социальных программ, вызывающую дублирование социальной помощи и неоправданно высокие расходы на социальную сферу. На этом этапе социальная политика в Украине, как и во многих других странах с переходной экономикой, ориентирована преимущественно на наращивание удельного веса социальных расходов в совокупных расходах государства. В то же время усилия, направленные на повышение эффективности социальных программ, отступают на второй план.

Патерналистская модель доказала свою неэффективность в регулировании современных социальных процессов в обществе. Вместе с тем ее применение может быть обосновано в силу ряда объективных причин, среди которых: резкое падение уровня жизни населения; отсутствие опыта решения масштабных задач в области социальной политики; несформированность социальной структуры общества; недостаточная определенность социально-экономических приоритетов государства; отсутствие технической и нормативно-методической базы для решения многих задач социальных реформ; необходимость полного использования тех ресурсов, форм и методов работы, которые остались от дореформенной системы социальной защиты.

Интегральная или социально ориентированная – развитие социального сектора определяется исходя из его влияния на экономическое развитие, необходимости поддержания социальной стабильности, снижения социальной напряженности, а также с учетом общегуманитарных целей. Использование этой модели опирается на относительно высокий уровень социокультурного развития, сложившуюся нравственно-этическую интеграцию общества, развитую институциональную среду и, следовательно, на возможность синтеза индивидуальной активности и регулирующей роли государства. Данная модель используется сегодня в наиболее развитых странах, ориентирующихся на интегральную эффективность экономики, в том числе ресурсов, направляемых на решение социальных проблем. При этом становится очевидной роль социального субъекта, позиции и интересы которого становятся индикатором становления «интегральной», социально ориентированной экономики. Наличие такого субъекта является необходимой предпосылкой становления новой «интегральной» модели, без него утрачивается практичность и реалистичность проводимой социальной политики, происходит скатывание ее к патернализму.

К критериям, относящихся к инструментарию социальной политики, целесообразно выделить следующие: соотношение различных секторов в механизме социальной политики; имеет ли место явное преобладание государственного сектора, насколько велика роль других секторов, прежде всего частного, добровольного, благотворительного; доля расходов на содержание системы государства благосостояния в валовом национальном продукте, национальном доходе; структура государственной системы: преобладают ли в ней социальные услуги как таковые – образование, жилье, здравоохранение, охрана окружающей среды и т. п., либо социальное обеспечение; в области социального обеспечения: делается ли преимущественное ударение на общественном вспомоществовании (общеналоговые поступления) либо на социальном страховании (страховые взносы) и др.

Два первых критерия направлены на оценку масштабов государственного вмешательства в социальную сферу, два последних – на раскрытие содержания вмешательства государства: является ли оно главным образом перераспределительным либо ограничивается компенсаторными функциями. Подавляющее большинство критериев требует специального странового ана-

лиза, некоторые из них поддаются количественной оценке. Это, в частности, относится к сопоставлению стран по доле расходов на социальный бюджет государства в валовом национальном продукте. Так, в среднем по 18 странам она равняется примерно 25%, в том числе в США – 21%, а в Японии около 18%. Из 13 европейских стран, по которым имеются данные, две – Греция и Швейцария также отстают от среднего уровня, причем значительно. Между тем 11 стран превосходят средний уровень. В них удельный вес социального бюджета равняется в среднем 30%[15]. Относительная величина социального бюджета в какой-то степени отражает масштабы социальной деятельности государства, хотя и не раскрывает ее содержание.

Определение «социальное рыночное хозяйство» впервые было выбрано А. Мюллер-Армаком и не только показало целевую направленность развития экономики страны, но и решало важную политическую задачу: обеспечивало поддержку или, по меньшей мере, принятие этой модели значительным большинством населения. Эффективное рыночное хозяйство возможно только при условии взаимосвязанной с ним сильной социальной политики. И, наоборот, сильная социальная политика обеспечивается лишь на основе эффективного развития рыночных процессов. Иными словами, социальная политика становится одной из предпосылок эффективного конкурентного рынка, поскольку дополняет его необходимыми элементами, без которых длительная жизнеспособность рынка становится весьма сомнительной.

В основу концепции социального рыночного хозяйства положены принципы хозяйственного либерализма, и их развитие во главе с В.Ойкеном[15], социальное учение и социальная этика. Концепция исходит из того, что государство, помимо защиты правового порядка и предоставления общественных благ имеет дополнительные важные функции. Набор этих функций меняется не только во времени, но и в зависимости от текущих условий экономического развития, а также от политической ситуации. Набор этих функций также зависит и от субъективных предпочтений экономистов, формулирующих их в своих работах[3,5,6,10,15]. Бесспорным является тот факт, что расширенные функции государства – неотъемлемый атрибут модели социального рыночного хозяйства. Причем, хотя к этим функциям относится и политика социального выравнивания, она не является главенствующей. Основная опасность, подстерегающая на пути развития модели социально ориентированной экономики, – это не только значительное расширение функций государства, а неверное определение качества государственной активности.

Выводы

Если попытаться представить обобщенный список дополнительных хозяйственно-политических функций государства, наиболее характерных для модели социального рыночного хозяйства и наиболее бесспорных для большинства теоретиков и политиков[16], то он выглядит следующим образом:

- политика хозяйственного порядка – обеспечение свободного предпринимательства и свободы хозяйственных действий при помощи политики содействия конкуренции; государство при этом не только борется со злоупотреблениями монополий, но и создает условия для поддержания постоянной конкурентной среды.
- общественная политика – с первой функцией тесно связана вторая: поощрение малого и среднего предпринимательства, развития многочисленного и устойчивого среднего класса; это не только способствует сохранению конкурентного порядка, но и придает стабильность демократическому общественному устройству, в частности, благодаря институтам гражданского общества.
- социальная политика – влияние на распределение доходов, сложившееся в результате рыночных процессов, с целью устранения резких перекосов в распределении доходов и имущества, которые могли бы препятствовать самостоятельной активности индивидов, направленной на создание наилучшего в данных условиях уровня жизни.
- экологическая политика – контроль за экологическим загрязнением и поощрение хозяйственной деятельности, не враждебной природной среде.

- стабилизационная политика – сглаживание конъюнктурных колебаний и обеспечение устойчивости основных макроэкономических параметров с ориентацией, прежде всего на такие цели, как стабильность денежной единицы, то есть низкая инфляция, высокая занятость, равновесие платежного баланса.
- политика роста и структурных сдвигов – создание правовых, инфраструктурных и т.п. условий экономического роста, а также ограниченное вмешательство для корректировки структурных сдвигов. В данном списке важен и порядок функций – он составлен по мере убывания значения государственного вмешательства в той или иной сфере[17]. Не случайно и то, что функция социального регулирования также не стоит на первом месте. Прежде чем выполнять функции выравнивания доходов и социальной поддержки, государство должно обеспечить эффективное функционирование экономики и условия для самостоятельного обеспечения индивидам достойного уровня жизни. Социальная ориентация рыночной экономики заключается не в том, чтобы осуществлять максимально широкую социальную помощь, а в том, чтобы создавать такие условия, когда в такой помощи будет минимальное число нуждающихся[15].

В настоящее время стратегической целью проводимых экономических преобразований в Украине является необходимость утверждения не просто рыночной, а социально ориентированной рыночной экономики. Социально-экономическая и политическая трансформация в Украине обостряет такие социальные проблемы, как падение уровня жизни населения, рост его социальной дифференциации, разрушение социальной инфраструктуры, сворачивание социальных программ. Украинское государство может стать социальным только при условии, когда три его составные части – эффективная экономика и социальная политика, сильная власть и общественные институты будут находиться в постоянном взаимодействии.

Литература

1. Рубин Ю.Б., Юрьев Т.В. О предмете курса «Социальная рыночная экономика «Общество и экономика,№1-2,1997,С.195

2. Микульский К.И. Социально ориентированная рыночная экономика – выбор России//Общество и экономика, № 1-2,1997,с.4-18

3. R. Titmuss. Sosial Policy. L. 1974,p.30-31

4. Надель С.Н. Социальная стратегия правящих кругов господствующего класса.-М.,1987

5. G. Esping-andersen. The Three World of Welfare Capitalism. Cambridge, 1996, p. 26-33

6. G. Therborn. Welfare State and Capitalist Markets.»Asta Socioligica», 1987, № 3-4, p. 237-254.

7. Бурджалов Ф.Э., Гришин И.В., Сванидзе З.Я., Соболева И. В. Типы социальной политики: концепции, практика. //Общество и экономика.-№1-2, 1997.-с.19-51

8. Камаев В.Д. и кол. авторов. Учебник по основам экономической теории (экономика).-М.:»Владос», 1996.-384с

9. Від соціального забезпечення до соціальної політики:Зб. наук. статей /Під ред. Я.А.Жаліла. -К.:»Сатсанга»,2001.-124с.

10. Ганслі Т. Соціальна політика та соціальне забезпечення за ринкової економіки.// К.: Основи, 1995.-С.14

11. Дискин И.Е. Социальная составляющая развития переходной экономики//Общество и экономика.-№1-2,1997.-С.147-174

12. Мандибура В. Соціальна політика держави та її структурні складові.-Україна: аспекти праці,2000,№7.-С.21-23.

13. Белокурова Е.. Воздействие организаций «третьего сектора» на становление либеральной модели социальной политике в России -МЭиМО,1998.-№10.-с.43.

14. Годин В. Социальная политика и социальный менеджмент. СПб.-1993.-с.18

15. Ойкен В. Основные принципы экономической политики. – М.: «Прогресс».1995,С.187-195

16. Социальное рыночное хозяйство Германии и рыночная трансформация в России. – Москва, Кельн: ИНФРА-М,1996

17. Гутник В.П. Социальное рыночное хозяйство: опыт Германии. – Общество и экономика.- №1-2,1997,С.58-91

Косіцина І.О.
НТУУ «КПІ»

РИНОК В КОНТЕКСТІ СУЧАСНОГО ЖИТТЯ УКРАЇНИ

Анотація

Стаття присвячена особливостям переходу економіки України на ринкові відносини. Обґрунтування поняття «ринкової економіки», її практичного значення.

Clause is devoted to features of transition the economy of Ukraine to the market relations, to substantiation the concept of «market economy» and it practical meaning.

Ключові слова: ринок, ринкові відносини, ринкова економіка.

Вступ

Україна знаходиться на шляху переходу від адміністративно-командної до ринкової економіки, яка є головною умовою для вступу нашої країни до СОТ та ЄС. Це прискорить економічний розвиток держави. Тому головним завданням є показати особливості, які враховуються при реформуванні сучасної моделі економіки.

Дане питання вже висвітлювалось у багатьох наукових працях, але враховуючи вищезгадані умови, автор вважає доцільним ще раз звернути на нього увагу. Ця тематика розкривалася в роботах таких авторів: Гальчинський А.С., Чухно А.А., Кваснюк Б.Е., Мочерний С.В., Савчук В.С., Гош О.П. та ін.

Постановка задачі

Завданням даної статті є:

- розкрити поняття та значення ринку, ринкової економіки, відносин, що виникають в ринковій економіці;
- показати зв'язок теоретичних питань з сучасним життям та розвитком країни.

Результати дослідження

Найпопулярнішим словом сьогодення в нашому суспільстві як на побутовому рівні, так і в наукових працях, публіцистиці є слово «ринок». Зумовлено це переходом України в нову систему координат, якою для неї є ринкова економіка. Які ж причини її виникнення, умови, в яких вона відтворюється, функції, які виконує в суспільстві? Щоб відповісти на ці запитання слід з'ясувати, що являє собою ринок, як економічна категорія.

В результаті виникнення суспільного розподілу праці, приватної власності на засоби виробництва й економічного відокремлення товаровиробників, суспільне виробництво набуває товарної форми. На певному етапі розвитку (капіталізм) ця товарна форма стає пануючою, а товарно-грошові відносини починають опосередковувати практично всі відносини суспільства. Економіка в якій товарно-грошові відносини є пануючими отримала назву «ринкової економіки».

Ключовим елементом конструкції «ринкової економіки» є ринок. З часу виникнення ринку різні напрями та школи економічної думки неодноразово тлумачили його сутність. В науковому плані ринок являє собою складне багатопланове поняття, тому важко дати єдине визначення ринку, яке б повністю відображало його сутність. Ринок – це сукупність економічних відносин, які виникли з приводу купівлі-продажу товарів та послуг в грошовій формі; це складне багатогранне явище.

Ринкові взаємини динамічні, вони несуть в собі не тільки генетичну пам'ять економічних перетворень, здійснених людством, а й особливості історичних, економічних, природних, соціально-політичних, національних, культурних та інших умов розвитку різних країн. Реальний стан цих умов визначає ступінь розвитку ринкових відносин.

Сучасний ринок – високорозвинутий продукт цивілізації, він суттєво відрізняється від

ринку вільної конкуренції насамперед тим, що передбачає активне втручання держави з допомогою економічних важелів, які в свою чергу, забезпечені підтримкою права, у економічні процеси суспільства (насамперед у сфері фінансово-кредитної та грошової політики, політики оподаткування, інвестування та ін.), а також формування політики соціального захисту малозабезпечених верств населення. Цивілізований сучасний ринок не допускає зрівнялівки та утриманства. Ринок передбачає самостійність суб'єктів ринкових відносин, їх рівноправність з приводу купівлі-продажу, розвиток системи горизонтальних зв'язків, в т.ч. зовнішньоекономічних; добропорядну, сумлінну конкуренцію, а також переважно вільні ціни. Багато залежить від ступеня правового забезпечення ринкових відносин, існуючого механізму реалізації правових норм та правової культури суспільства, його менталітету.

Класичний шлях формування ринкової економіки, який пройшли в свій час розвинуті країни Заходу, йдучи від аграрного суспільства до індустріального, не придатний для України. Вона має розробити та реалізувати власну модель ринкового трансформування, яка полягає в порушенні звичайного класичного порядку, а саме в побудові, з одного боку, ринкової системи в умовах індустріального суспільства, якому притаманні риси командно-адміністративної системи, а з іншого – здійснити структурну перебудову економіки з урахуванням новітніх технологій. Звісно такі суттєві кардинальні зрушення в суспільстві неодмінно супроводжуються: а) первісним нагромадженням капіталу; б) переструктуруванням економіки відповідно до вимог ринкової системи; в) соціалізацією економіки, що спрямована гасити напруженості, які виникають під час двох попередніх процесів.

Кожний із зазначених процесів має свої особливості. Так, процес первісного нагромадження капіталу на відміну від класичного типу переходу, де працівник відчужується від землі як основного засобу виробництва, в Україні відбувається інакше, як відчуження працівника від засобів виробництва, створених в індустріальному суспільстві. Цей процес проходить за умов звуженого відтворення (глибока криза), не нагромадження суспільного багатства, а його «продажу» і супроводжується перерозподілом шляхом приватизації та інфляції. Такий перерозподіл нерідко здійснюється з порушенням чинного законодавства на користь спритних ділків і тіньового сектора економіки.

Структура перебудови також проходить важко, без належного впливу та інвестиційної підтримки виробництв, які б забезпечили нормальний відтворювальний процес у межах національної економіки, спрямованих на забезпечення, зміцнення економічної незалежності держави. Відхід від такої спрямованості може мати досить негативні наслідки, аж до перетворення нашої держави у справжній придаток країн Заходу.

Нарешті, і соціалізація економіки також має свої особливості, коли система соціальних гарантій, створена за часів планування командно-адміністративної системи, фактично зруйнована, тоді як нова, що випливає з процесу соціалізації капіталу, перебуває в стадії формування, що привело до соціальної незахищеності широких верств населення. Це в поєднанні з стрімким зниженням життєвого рівня, зростанням рівня безробіття створює величезну соціальну напругу в суспільстві, підриває віру в доцільність і соціальну спрямованість самих перетворень ринкового типу. Важлива регулююча, координуюча та цілеспрямована роль в цих умовах належить державі.

Разом з тим, слід мати на увазі, що навіть за найкращої програми переходу до ринку кінцевий результат буде залежати від послідовності та рішучості дій виконавчих структур влади на усіх рівнях, від міри готовності суспільства прийняти ці рішення як такі, що відповідають його інтересам, від сучасного механізму їх реалізації. Велике значення при цьому має також правове забезпечення такого переходу, тобто прийняття відповідного пакету законодавчих актів, які б всебічно регламентували дії усіх суб'єктів ринкових відносин.

На жаль, саме таких умов бракує в Україні. Якщо процес прийняття відповідних законодавчих актів проходить більш-менш задовільно, то справжнього механізму реалізації їх поки що не створено, а не завжди послідовні та узгоджені дії законодавчої та виконавчої структур влади ведуть до уповільнення процесу переходу, породжують занепокоєність у населення щодо можливості їх реалізації у найближчому майбутньому. Безумовно, що це негативно позначається на темпах розвитку самого процесу переходу до ринку. У той же час,

приймаючи програму переходу до ринку, розуміючи, що альтернативи такому переходу немає, ні в якому разі не варто ідеалізувати ринкові відносини, бо це інша крайність, а крайності, як відомо, дуже характерні для нашого суспільства.

Отже, треба сприйняти перехід до ринку як закономірний загальноекономічний процес, який притаманний усім цивілізованим країнам, процес суперечливий, складний . Він має як позитивні, так і негативні сторони, але це єдина можливість побудувати ефективну, соціально спрямовану економіку, зробити людину економічно незалежною, надати їй змогу самій реалізовувати свої здібності.

До переваг ринкової системи слід віднести такі:

- ефективність розподілу ресурсів, бо конкурентна боротьба між виробниками спрямовує ресурси у виробництво тих товарів і послуг, які найбільш необхідні суспільству, а це веде до максимальної економічної ефективності;
- можливість успішного функціонування ринку за наявності обмеженої інформації;
- гнучкість, висока пристосованість до умов, що змінюються;
- оптимальне використання досягнень НТП, новітніх технологій, що дозволяє тому, хто їх використовує, мати тимчасову перевагу над конкурентами;
- свобода вибору дії і споживачів, і виробників;
- здатність до задоволення різноманітних потреб, підвищення якості товарів (послуг), більш швидке корегування нерівноваги ринку, диспропорцій в економіці.

У той же час ринкова система має негативні сторони, бо:

- ринкова система допускає і навіть стимулює згасання свого головного контролюючого механізму – конкуренції;
- в міру послаблення конкуренції підривається і суверенітет споживача, ринкова система втрачає можливість розподіляти ресурси в чіткій відповідності з бажанням споживачів. Ринок починає орієнтуватися не на виробництво соціально необхідних товарів, а на задоволення запитів тих, хто має гроші;
- ринкова система дозволяє найбільш «спритним» підприємцям нагромаджувати величезну кількість матеріальних ресурсів, а право спадщини з часом посилює цей процес нагромадження, що породжує надзвичайно не рівномірний розподіл грошових доходів;
- ринкова система не сприяє забезпеченню не відтворювальних ресурсів, не має економічного механізму захисту навколишнього середовища, не може регулювати використання ресурсів, які належать всьому людству;
- ринкова система не створює стимулів для виробництва товарів і послуг колективного користування (шляхи, мости, громадський транспорт, освіта, охорона здоров'я тощо), не забезпечує фундаментальних досліджень у науці.

Разом з тим, треба пам'ятати, що за умов ринку загострюються соціальні проблеми, виникає проблема зайнятості працездатного населення, проходить розшарування різних верств населення, загострюється проблема соціального захисту малозабезпечених сімей та окремих соціально вразливих груп громадян (молодь, пенсіонери, інваліди), можливе також зростання злочинності, особливо організованої, з'являються нові види злочинів, зокрема у сфері економіки.

Тому в деякій мірі регулюючі функції повинна взяти на себе держава. Для цього розробляється економічна політика, яка враховує інтереси країни у різних сферах. Складовими економічної політики є промислова та конкурентна політика. Саме їх вдале поєднання допомагає зменшити негативний вплив та контролювати процеси, що проходять у державі.

Промислова та конкурентна політика мають спільну мету – забезпечення стабільного економічного зростання та підвищення добробуту населення, якщо припустити що держава намагається максимізувати суспільну корисність. Різниця між промисловою та конку-

рентною політикою полягає у засобах, що використовуються для прискорення темпів та підвищення надійності економічного розвитку. Основним методом реалізації промислової політики слугує надання обмеженій кількості агентів національної економіки додаткових ресурсів, які можуть бути використані для інвестицій. З цієї точки зору, комплекс заходів, що спрямовані на вилучення частини рентного доходу з видобувних галузей за допомогою обкладання його податками та розподіл їх через бюджет у інші галузі економіки на базі того чи іншого критерію може слугувати прикладом промислової політики.

Альтернативою активної промислової політики, що має форму перерозподілу рентних доходів, є розвиток фінансової інфраструктури економіки та покращення інвестиційного клімату, який підвищує привабливість видобувних галузей промисловості. Обидва варіанти пов'язані з певними проблемами та ризиками, характеризуються різною ефективністю в залежності від часу застосування.

Основним методом конкурентної (антимонопольної) політики є забезпечення рівних умов для конкуренції, що створює стимули для інвестицій та нововведень у різних формах (продуктових, технологічних організаційних та ін.). У поєднанні використання цих методів і полягає вдала економічна політика.

Висновок

Подолання вищезазначених істотних вад в економіці України – першочергове завдання, бо шлях до ринкової економіки, як свідчить досвід країн, що вже пройшли його, був складним, а для України, яка одержала у спадщину деформовану економіку, він має бути ще більш тернистим; до того ж наша країна повинна впровадити власний варіант розбудови ринкової економіки з участю державного регулювання, який забезпечить розвиток конкурентноспроможних, наукоємких галузей – основи економічного та соціального процвітання України.

Розглянуті в статті питання заслуговують глибокого дослідження науковців та використання їх результатів на практиці.

Література

1. Основи економічної теорії / укладачі: Н.А.Нікітіна, Б.К.Хартіянць /- К.: Політехніка, 2001.

2. Мікроекономіка і макроекономіка./ С.Будаговська, О.Кілієвич, І.Луніна та ін./ – К.: Основи, 2001. – 517с.

3. Экономическая теория / под ред. д.э.н., проф. В.Д. Камаева/ 6-е издание/ – М.: Владос, 2000. – 635с.

4. Дорнбуш Р., Фішер С. Макроекономіка. – К.: Основи, 1996.

5. Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. – М.: Дело, 1992.

6. Рыночная экономика: Учебник: В 3т. – Теория рыночной экономики. – Ч.1: Микроэкономика. – М.: Соминтэк, 1991.

7. Тиром Ж. Рынки и рыночная власть: Теория организации промышленности: Пер. с англ. – СПб.: Экон. шк., 1996.

Трофімчук О. Р.

Львівська комерційна академія

КОЛЕКТИВНА ВЛАДА ПОКУПЦІВ В СИСТЕМІ КОНКУРЕНТНИХ СИЛ В ТОРГІВЛІ

Анотація

Розглянуті особливості формування конкурентного середовища в торгівлі. Визначені напрями впливу покупців на формування конкурентоспроможності торговельних підприємств в нинішніх соціально-економічних умовах. Запропоновані заходи з підвищення конкурентоспроможності вітчизняних торговельних підприємств.

Ключові слова: підприємство, конкуренція, переваги, покупці, влада

Summary

The article covers the peculiarities of the formation of competitive environment in the trade. The directions of customers' influence on the formation of competitive trade enterprises in the present social-economic conditions were defined. The measures of rising competitive ability of Ukrainian trade enterprises were proposed.

Key-words: enterprise, competition, advantages, buyers, authorities

За нинішньої соціально-економічної ситуації кожному вітчизняному підприємству особливо важливо правильно оцінити сукупність ринкових умов, які склалися, для того, щоб обрати ефективні засоби конкуренції, які, з одного боку, відповідали б стану і тенденціям розвитку національної економіки України, а з іншого – враховували специфіку конкретного регіонального чи товарного ринку й виробництва для отримання конкурентних переваг.

Проблема формування конкурентних переваг торговельних підприємств недостатньо висвітлена у вітчизняній економічній літературі. Так, І. Бланк виділяє шість завдань торговельного менеджменту: формування умов найбільш повного задоволення попиту населення на товари; забезпечення високого рівня торговельного обслуговування; забезпечення достатньої економічності торговельно-технологічного й господарського процесів; максимізація прибутку; мінімізація ризиків; забезпечення постійного зростання ринкової вартості торговельного підприємства [1, с. 13]. З окресленого кола завдань менеджменту випало одне з найголовніших – формування конкурентних переваг торговельного підприємства.

А. Мазаракі, Н. Ушакова і Л. Лігоненко розглядають складові конкурентоспроможності і конкурентного статусу торговельних підприємств в статичному плані, без аналізу способів активної конкурентної поведінки торговельного підприємства на ринку [2, с. 67-82].

В. Апопій, С. Бабенко та ін. у першому в Україні підручнику «Комерційна діяльність на ринку товарів і послуг» теж обійшли увагою проблему формування і використання конкурентних переваг торговельних підприємств [3].

Згідно з [4, с. 59-61], конкурентні переваги – це те, на що спрямовані всі (конкурентні) стратегії у сфері бізнесу. Конкурентні переваги формуються багатьма чинниками: станом ефективності виробництва, наявністю права на володіння патентами, станом реклами, рівнем менеджменту, станом відносин із споживачами. «Компанія досягає конкурентної переваги в тому випадку, коли вона може зайняти таку позицію, щоб забезпечувати споживачам цільового ринку найвищу цінність за рахунок пропозиції товарів за нижчими цінами, ніж у конкурентів, або за рахунок надання споживачам більших вигод, які достатньо компенсують вищі ціни на товари та послуги» [5, с.229].

Отже, основний і безсумнівний вплив на конкурентоспроможність підприємства здійснюють споживачі через вибір товару (послуги).

Фактор споживача має особливе значення для торгівлі. Зокрема, режим робочого тижня

торговельних підприємств встановлюються виходячи виключно з інтересів покупців. Початок і закінчення робочого дня торговельного підприємства, а також перерви в його роботі не повинні збігатися з початком, закінченням та перервами в роботі покупців, зайнятих на підприємствах, організаціях та установах зони обслуговування даного підприємства.

На розпорядок робочого дня торговельного підприємства впливає також його товарний профіль. Наприклад, працююче населення здебільшого не відвідує непродовольчі магазини до початку свого робочого дня. Як правило, працюючі особи чи особи з позмінною роботою відвідують магазини після 10-ї год. ранку, виконавши основні побутові роботи після виходу на роботу інших членів сімей. Отже, оптимальний початок роботи більшості підприємств з непродовольчим асортиментом товарів – 10-11 год. ранку. Навпаки, підприємства з торгівлі товарами щоденного вжитку повинні розпочинати свою роботу за 2-3 год. до початку робочого дня основної категорії покупців, щоб люди могли купити необхідні продукти до виходу на роботу.

Верхня межа робочого дня магазинів також залежить від їх товарного профілю. Підприємства з торгівлі непродовольчими товарами і продовольчими товарами з універсальним асортиментом товарів повинні працювати 2-3 год. після закінчення робочого дня працюючих покупців. Спеціалізовані торговельні підприємства можуть закінчувати свою роботу за 2-3 год. до закінчення робочого дня основної маси працюючого населення.

Колективна влада покупців поширюється і на таку сферу, як ціни на товари. Більшість покупців характеризуються високою чуттєвістю до цін на товари і лише порівняно невелика їх частина готова заплатити значну суму, якщо вважають, що вона компенсується якістю продукту або рівнем сервісу. Отже, проблема визначення цін для торговельного підприємства полягає у пошуку відповідей на два запитання: 1) на яку категорію покупців орієнтований товарний асортимент підприємства? 2) які методи визначення цін застосовувати?

Чутливість покупців до цін характеризується рядом чинників: ефектом взаємозамінності; ефектом загальних витрат; ефектом труднощів порівняння [6, с.254].

Ефект взаємозамінності виникає тоді, коли чутливість покупців до ціни підвищується із-за наявності великої кількості товарів-замінників як для продукту, так і для торговельного підприємства. Цей ефект особливо простежується при утворенні навколо великих підприємств міні-ринків. Тоді на цьому регіональному сегменті ринку різко зростає конкуренція, оскільки всі торговці розраховують на одних і тих же покупців.

Ефект загальних витрат виникає при купівлі дорогих товарів. Торговельне підприємство може зберігати конкурентноспроможні ціни на такі товари і дещо завищені – на дрібні (комплектуючі, аксесуари тощо).

Ефект труднощів порівняння виникає тоді, коли покупці можуть порівняти ціни конкурентів на аналогічні товари і обрати найдешевші. У цьому випадку дане торговельне підприємство змушене орієнтуватися на ціни конкурентів, інколи поступаючись власними інтересами.

У боротьбі за покупця наші торговельні підприємства стали застосовувати ряд нових, раніше невідомих методів: «не округлених» цін; купонні знижки, депозитні картки.

Метод «не округлених» цін враховує психологію людей, які схильні при купівлі товару округляти копійки в нижчий, а не у вищий бік. Наприклад, товар, ціна якого встановлена в розмірі 4,99 грн. сприймається як такий, що продається за 4 з копійками гривні, а товар, дорожчий на 1 коп., вартує вже 5 грн.

За прикладом зарубіжних торговельних фірм у нас все більше поширюються купонні знижки. Купони – це свідоцтва, що надають їх власникам право на знижену ціну чи іншу вигоду при купівлі товару чи послуги. Переважно купони публікуються в газетах або наносяться безпосередньо на упаковку товару. Купони є важливим інструментом стимулювання збуту, спонукаючи покупців здійснити першу покупку, сприяють перетворенню перших відвідувачів у постійних покупців, стимулюють здійснення інших покупок і захищають сегмент ринку даного підприємства від конкурентів.

Досить широко стали використовуватися депозитні картки, які надають право покупцям на знижку з вартості куплених товарів при купівлі їх на обумовлену суму, або ж нагромад-

жувальним способом, коли рівень знижок збільшується в процесі здійснення наступних закупівель.

Таким чином, колективна влада покупців змушує торговельні підприємства до проведення чисельних заходів, спрямованих на підвищення власної конкурентоспроможності. В цілому ж, в Україні влада покупців над торговельними підприємствами не має організованого характеру у вигляді асоціацій покупців, як це спостерігається в економічно розвинених країнах Заходу.

Колективна влада покупців в торгівлі проявляється також в орієнтації їх: а) на споживчі якості товарів; б) на фірмові марки виробників.

До складу споживчих якостей товарів відносяться: надійність (довговічність, безвідмовність, ремонтопридатність); ергономічні, гігієнічні, антропометричні, естетичні (форма, композиція, стиль, модель) та фізіологічні (смак, запах, букет) якості [3, с.58]. Споживчі якості товарів проявляються у процесі споживання їх, а закладаються у процесі виробництва. В основному споживачі отримують інформацію про споживчі якості товарів з рекламних повідомлень в засобах масової інформації та із внутрішніх рекламних засобів, розміщених в торговельних залах підприємств. Останні, як правило, підготовлені виробниками. Торговельні підприємства знаходяться в цьому ракурсі поки що в програшному становищі, оскільки користуються виключно наданою виробниками інформацією і тому часто виявляються крайніми перед покупцями у випадку виявлення невідповідності заявлених якостей в процесі споживання товарів. Системи відповідальності виробників і продавців за споживчі якості товарів немає (за включенням випадків перевірки їх органами захисту прав споживачів). Тому конкуренція товарів під кутом зору їх споживчих якостей часто пов'язана з ризиком.

Елементом конкуренції товарів є також фірмові марки виробників. В цьому ракурсі звичайним є надання як з боку торговельних підприємств, так і покупців, переваги відомим маркам. Самі виробники намагаються поширити інформацію про свої марки, надаючи безплатно торговельним підприємствам обладнання, буклети, рекламні матеріали тощо. Однак, нерідко надання цих предметів обумовлюється вимогою реалізації в торговельному підприємстві виключно продукції певного виробника, що звужує можливості підприємства в маневруванні асортиментом.

Конкуренція товарів привела також до масового поширення фальсифікації їх як всередині країни, так і таких, що надходять із-за кордону. Наприклад, за даними Державної податкової адміністрації України, кожна четверта пляшка алкогольних напоїв, що продаються в Україні, містить фальсифікований продукт.

Для посилення влади покупців у процесі торговельної конкуренції важливе значення має також загроза появи нових послуг. Послуги є органічною складовою торгово-технологічного процесу.

Існує два основні методи підвищення конкурентноздатності в наданні послуг: спеціалізація й урізноманітнення.

Спеціалізація в наданні послуг, як і спеціалізація у виробництві товарів, сприяє підвищенню якості послуг і зниженню їхньої собівартості.

Методи урізноманітнення послуг – це внесення таких елементів різноманітності структури змісту та порядку надання послуг, які відсутні у конкурентів. В міру насичення ринку та загострення конкуренції, боротьби за споживача вітчизняні підприємства розпочали використовувати різноманітні нові стимулюючі заходи для споживачів та послуги: знижки, купони, лотереї, безкоштовне обслуговування кожного визначеного покупця, семінари, спеціальні заходи для клієнтів (концерти, змагання), виставки-продажі, особливі стимули, наприклад, випуск фірмових авторучок, блокнотів, майок, розрахунки пластиковими картками тощо.

В торговельних підприємствах власне послуги супроводжують процес передачі для споживання, або безпосереднє споживання матеріальних продуктів, отже, неефективність самої послуги компенсується ефективністю основних операцій. Деякі організації досягають успіху на ринку за рахунок участі споживачів у виробництві послуг. Прикладами можуть бути організація продажу товарів за поштовими замовленнями, кафетерії самообслуговування тощо.

Іншим шляхом є заміна живої праці технікою, там де це можливо (торговельні автомати автоматичні електронні довідкові автомати, читаючі пристрої у магазинах самообслуговування тощо).

Нерідко супутня послуга може бути неефективною, але її наявність є запорукою ефективності основної послуги.

У багатьох випадках загальна ефективність надання послуг підвищується за рахунок штучного формування супутніх послуг, шляхом такого надання основної послуги, яка автоматично викликає потребу в супутній послузі. Прикладом може бути поступове «нарощування» супутніх послуг при оснащенні додатковими пристроями складних технічних товарів. Таким чином, конкурентне середовище торговельних підприємств в основному формується під впливом влади покупців, а форми і способи цього впливу надзвичайно різноманітні. Торговельні підприємства повинні чітко урозуміти механізм формування конкурентного середовища і адекватно реагувати на запити покупців для підвищення власної конкурентоспроможності.

Література:

1. Бланк И. А. Торговый менеджмент. – К.: Украинско-финский институт менеджмента и бизнеса, 1997. – 408 с.

2. Мазаракі А.А. та ін. Економіка торговельного підприємства. Підручник для вузів. (Під ред. проф. Н.М. Ушакової) – К.: «Хрещатик», 1999. – 800 с.

3. Апопій В.В., Бабенко С.Г., Гончарук Я.А. та ін. Комерційна діяльність на ринку товарів та послуг. (За редакцією проф. Апопія В.В., проф.. Гончарука Я.А.). – Львів, вид-во ЛКА, 2001. – 450 с.

4. Карлоф Б. Деловая стратегия: Пер. с англ.- М.: Экономика, 1991. – 239 с.

5. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент. – СПб.: Питер, 1999. – 896 с.

6. Леви М., Вейтц Б. Основы розничной торговли / Пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 1999. – 448 с.

Хміль Ф. І.

доктор економ. наук, професор
Львівська комерційна академія

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Анотація

Розглянута еволюція поглядів на проблему соціальної відповідальності підприємництва. Проаналізований стан соціальної відповідальності підприємництва в Україні. Висловлені пропозиції щодо напрямів посилення соціальної відповідальності вітчизняних підприємців перед суспільством.

Ключові слова: соціальна відповідальність, благодійництво, спонсорство, меценатство.

Summary

The article covers the evolution of views on the problem of social enterprise's responsibility. The situation of social responsibility in Ukraine was analyzed. The proposals concerning the directions of strengthening the social responsibility of Ukrainian businessmen before the society were given.

Key-words: social responsibility, charity, sponsorship, patronage

У країнах з розвиненою економікою проблема соціальної відповідальності підприємництва перед суспільством уперше постала на початку XX століття. У 50-ті роки минулого століття сформувалося концептуальне бачення соціальної відповідальності підприємництва як добровільного участі у вирішенні соціальних проблем [1]. Нині загаль-

новизнаним є те, що «... організації несуть відповідальність перед суспільством, у якому функціонують, поза і понад забезпеченням ефективності, зайнятості, прибутку і не порушенням закону» [2, с.143]. Ця відповідальність є нічим іншим, як соціальною відповідальністю виробничо-господарських організацій перед суспільством.

Сутність проблеми соціальної відповідальності, підходи до її вирішення, вимоги суспільства до підприємців і реакція на них із боку останніх, усвідомлення підприємцями власної соціальної відповідальності та способи її реалізації були і залишаються предметом неодноразових дискусій серед науковців, підприємців та представників громадських організацій і органів державної влади.

Сформувалися чотири групи поглядів, які й реалізуються прихильниками кожної з них.

Перша група поглядів полягає в тому, що підприємці, керуючись порухами власного сумління, здійснюють добровільну благодійну діяльність у формі підтримки соціально незахищених верств населення та меценатства, в основному, у культурній сфері. Власне рух за соціальну відповідальність бізнесу перед суспільством і розпочався з цього. У 20-х роках американський мультимільйонер Ендрю Карнегі вклав $350 млн. у соціальні програми і побудував 2000 публічних бібліотек, Джон Д.Рокфеллер заснував фонд Рокфеллера і вніс до нього перший внесок у розмірі $550 млн. В Україні на початку XX ст. відомим філантропом і меценатом був цукровиробник Терещенко.

У нинішній час, найвідомішим у світі філантропом є Джордж Сорос, який створив фонди у 23 посткомуністичних країнах і витрачає на їхню діяльність біля $350 млн. на рік. В Україні діє Міжнародний фонд «Відродження», який входить до системи соросовських фондів і підтримує такі програми, які розвиток місцевого самоврядування, вищої освіти, дошкільного виховання, засобів масової інформації, програму «Інтеграція в українське суспільство кримськотатарського народу, болгар, вірмен, греків і німців, які були депортовані», здійснюється Міжнародна програма підтримки освіти у сфері фундаментальних наук, діє Центр сучасного мистецтва Сороса тощо.

В Україні, як і в інших пострадянських державах, проблема благодійності стоїть надзвичайно гостро. Причини цього полягають у хаотичному, непродуманому здійсненні трансформаційних процесів в економіці і в управлінні державою, що привели до масового зубожіння населення та до різкого майнового розшарування його на три категорії: надзвичайно багатих, ще не бідних, але таких, які наближаються до цієї грані і бідних. Зруйнована система соціального захисту населення, яка існувала раніше, а нова не створена. Залишки попередньої системи соціального захисту, у тому числі закріплені в Конституції, такі, як право на безкоштовне медичне обслуговування та освіту тощо, майже не діють. Час від часу лунають вимоги переглянути й ці конституційні норми.

Радянське суспільство було досить стабільним, передбачуваним, забезпечуючи громадянам почуття захищеності. Кожний одержував свою миску супу сьогодні і знав, що він одержить її й завтра. «Великою мамою» для громадян була соціалістична держава, яка відбирала у них не тільки додатковий, а й частину необхідного продукту, розподіляючи потім їх через так звані суспільні фонди споживання.

В нинішній час, простим громадянам приходиться покладатися на власні сили. Держава бідна, не в стані сконцентрувати достатніх ресурсів для підтримання нормального рівня добробуту населення, а ті кошти, які вона концентрує у державному бюджеті, значна частина якого використовується успадкованою від УРСР бюрократичною машиною, без належного суспільного контролю.

Разом з тим, держава не стимулює благодійної діяльності підприємців, хоч на перший погляд, певні законодавчі передумови для цього створені. Ще у 1997 р. був прийнятий Закон України «Про благодійництво та благодійні організації» [3]. У цьому Законі визначено поняття благодійництва як добровільної безкорисливої пожертви фізичних та юридичних осіб у поданні набувачам матеріальної, фінансової, організаційної та іншої благодійної допомоги. Специфічними формами благодійництва, передбаченими названим Законом, є меценатство й спонсорство. «Меценатство – добровільна безкорислива матеріальна, фінансова, організаційна та інша підтримка фізичними особами набувачів благодійної допомоги; спон-

сорство – добровільна матеріальна, фінансова, організаційна та інша підтримка фізичними та юридичними особами набувачів благодійної допомоги з метою популяризації виключно свого імені (найменування), свого знака для товарів і послуг» [3, ст.1].

Меценатство в Україні носить переважно локальний характер: разові перерахування грошей сиротам, купівля інвалідних візків, виділення грошей на лікування за кордоном, сприяння надходженню гуманітарної допомоги тощо. Однак, такі дії суттєво не впливають на стан матеріального добробуту населення, часто носять рекламний характер, а інколи – під маскою благодійності приховується одержання прямої вигоди підприємцями.

Під час останніх президентських виборів із проханням підтримати малозабезпечених громадян до підприємців звернувся Президент України. В ряді областей підприємці відгукнулися на заклик Президента і стали оплачувати поточну заборгованість інвалідів, учасників війн, чорнобильців з електроенергії – одного з основних ресурсів життєзабезпечення. Виникла навіть ініціативна група з утворення Асоціації благодійних спілок і організацій для координації діяльності благодійних фондів, до якої увійшли представники благодійних фондів Закарпаття, Києва, Криму, Донецька, Запоріжжя й Харкова. За умови створення такої Асоціації, благодійність могла б набути організованого й адресного спрямування, хоч і з цього приводу виникають деякі сумніви. По-перше, організації такого типу, як правило, обростають солідним апаратом працівників, утримання якого може стати основною метою діяльності Асоціації. По-друге, ініціатива виникла не знизу, а зверху, і, отже, для стабільного функціонування Асоціації можуть виявитися необхідними аналогічні регулярні рушійні імпульси. Однак, після виборів Президента поставлені питання вже не розглядаються. Можливо, ініціатива відновиться в ході виборів Президента у 2004 р.

Відчутну благодійність можуть надавати лише власники значних капіталів. В Україні, за останніми оцінками, проживає 170 осіб, особистий капітал яких перевищує 1 млн. грн. Однак їхні власники не поспішають проводити масштабні благодійні акції, а якщо й проводять – то переважно у вигляді спонсорської діяльності, оскільки вона пов'язана з непрямою рекламою організацій-спонсорів. Найбільшу спонсорську активність проявляють виробники алкогольної продукції «Мягков», «Союз-Віктан», «Первак» тощо. Останньою масштабною спонсорською акцією, у якій були задіяні потужні фінансові ресурси, був чемпіонат України зі стриптизу, хоч суспільне значення цієї акції, м'яко кажучи, викликає сумніви.

12 лютого 2000 року Президент України видав розпорядження «Про сприяння благодійній діяльності в Україні» [4], яким зобов'язав Раду міністрів Автономної Республіки Крим, обласні, Київську та Севастопольську міські державні адміністрації сприяти благодійній діяльності підприємств, установ, організацій та фізичних осіб, для чого подавати в установленому порядку пропозиції щодо нагородження державними нагородами, відзнаками Президента України благодійників – фізичних і юридичних осіб – за найбільш вагомий внесок у сприяння здійсненню загальнодержавних, регіональних, місцевих та міжнародних програм, спрямованих на поліпшення соціально-економічного становища, а також соціальній реабілітації малозабезпечених, безробітних, інвалідів, інших осіб, які потребують піклування, подання допомоги особам, які через свої фізичні або інші вади, обмежені в реалізації своїх прав і законних інтересів; популяризувати імена благодійників, діяльність яких сприяє захисту материнства та дитинства, розвитку науки і освіти, реалізації науково-освітніх програм, охороні й збереженню культурної спадщини, історико-культурного середовища, пам'яток історії та культури, іншим напрямам благодійної діяльності.

Перед Кабінетом Міністрів України Президент поставив завдання запровадити проведення загальнодержавного огляду меценатства й спонсорства з щорічним підбиттям підсумків цієї роботи; утворити постійно діючий організаційний комітет з підготовки та проведення загальнодержавного огляду меценатства й спонсорства і затвердити в місячний строк його персональний склад; забезпечити розроблення та реалізацію заходів щодо підбиття підсумків роботи з проведення загальнодержавного огляду меценатства й спонсорства; розглянути можливість додаткового стимулювання благодійництва через механізм оподаткування доходів фізичних і юридичних осіб.

Однак, з моменту виходу названого розпорядження жодних передбачених у ньому заходів не здійснено.

Не сприяють розвитку благодійної діяльності і певні обмеження економічного характеру. Так, у листі Державної Податкової Адміністрації №15-0416/11-9229 від 17.11.1997 р. «Щодо пільг для підприємств, які надають благодійну допомогу, відзначається, що Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» (ст. 5, підпункт 5.2.2) передбачено право підприємств враховувати у складі валових витрат суми коштів або вартість майна, добровільно перерахованих (переданих) до неприбуткових організацій, які включені до Реєстру неприбуткових організацій у податкових адміністраціях за місцем свого розташування, у межах 4% оподатковуваного прибутку підприємства за звітний період [5]. Іншими словами, підприємства-благодійники можуть здійснювати відповідну діяльність тільки через благодійні фонди, а безпосередня допомога підприємства, надана громадянам, благодійністю не визнається й підлягає оподаткуванню, як і будь-які інші види підприємницької діяльності. Подібна норма застосовується також благодійників-фізичних осіб: «Не оподатковуються суми, які направляються платниками податку до благодійних установ та організацій, але не більше 4 відсотків від суми задекларованого сукупного оподатковуваного доходу за звітний рік, що враховується під час подання декларації з сукупного оподатковуваного доходу за такий рік» [6].

У [5] роз'яснюється, що матеріальні цінності, які надходять до благодійного фонду від підприємств-благодійників, чи куплені ним, підлягають оподаткуванню податком на додану вартість на загальних підставах. Таким чином, держава має все-таки 20% від будь-якого благодійного акту, здійсненого у матеріальній формі, що звичайно ж, не стимулює благодійної активності підприємств.

На нашу думку, соціальна відповідальність підприємництва повинна не обмежуватися меценатством і спонсорством (хоча, звичайно, і не виключати їх), а реалізуватися у більш широкому й глибокому плані, стати невід'ємною частиною підприємницької діяльності і відповідно стимулюватися державою.

Друга група поглядів полягає у тому, що соціальна відповідальність підприємництва полягає у забезпеченні власної ефективної діяльності, зайнятості населення і недопущенні порушень законів держави [7].

На жаль, у нашій країні і тут існують певні деформації, особливо в діяльності недержавних підприємницьких організацій. Це проявляється у таких аспектах, як оплата листів тимчасової непрацездатності й відпусток, віковій дискримінації при прийомі на роботу тощо.

Якщо б була відповідна статистика, то виявилася б цікава деталь: працівники недержавних підприємств хворіють значно рідше, ніж аналогічних державних, а у відпускний період, та перед виходом на пенсію масово звільняються з роботи. Ніяких особливих секретів у цьому немає. Працівники недержавних підприємств, як правило, одержують дещо, а інколи й значно вищу заробітну плату, ніж державних, при цьому частина їхньої заробітної плати проходить поза касою і виплачується готівкою у вигляді різноманітних бонусів. У випадку хвороби цим працівникам заробітна плата й допомога з непрацездатності не нараховується, а дні хвороби або ж просто «списуються», або ж потім відпрацьовуються.

Подібна схема діє також у відпускний період. На період відпочинку особа звільняється з роботи, а повернувшись, поновлюється. При цьому, «добрі» працедавці дають кошти на оздоровлення, а інші – просто бажають приємного відпочинку. Така практика особливо поширена в діяльності малих і середніх приватних підприємств.

Значна вікова дискримінація існує при прийомі на роботу, особливо у спільних підприємствах. Сторінки газет рясніють оголошеннями з пропозиціями престижної і високооплачуваної роботи, де поряд із переліком необхідних ділових якостей кандидатів, як правило, вказується вікове обмеження – 40-45 років, що є нічим іншим, як порушенням Конституції України та Закону Україну «Про зайнятість населення». Уже є факти, коли спільні підприємства проводять масові звільнення працівників при досягненні ними 40-45-річного віку. Однак ні профспілки, ні Міністерство праці і соціальної політики цього «не помічають». В результаті, цілком працездатні люди вилучаються з процесу суспільного виробництва, а утримання їх лягає тягарем на державний бюджет.

Є ще один аспект даної проблеми – використання приватним бізнесом інтелектуального потенціалу суспільства. Не вклавши жодної копійки у підготовку фахівців, вартість навчання яких була оплачена державою, приватні підприємці використовують їхні професійні знання у власних інтересах. Це стосується не тільки фахівців, підготовлених у минулому, а й тих, які закінчили навчальні заклади уже за роки незалежності. Не зважаючи на певні зміни, які відбулися у системі вищої освіти України, все-таки біля 70% студентів вищих закладів освіти навчається за рахунок державного бюджету. За схемою так званого «державного розподілу» невелика частина випускників дійсно скеровується на державні підприємства, а основна маса йде працювати в підприємства недержавних форм власності. Останні всіляко уникають офіційного оформлення відносин із вищими закладами освіти щодо прийому на роботу випускників, щоб не відшкодовувати витрачені державні кошти і не надавати пільг, законодавчо передбачених для молодих фахівців. Заклади освіти, у свою чергу, йдуть на пряме порушення законодавства, підсуваючи «липову» статистику Міністерству освіти й науки України про високі показники державного розподілу спеціалістів.

Оплата навчання так званих студентів-договірників у державних та приватних закладах освіти переважно здійснюється на кошти батьків, тобто і в цьому випадку майбутні працедавці не вкладають у їхню підготовку жодної копійки.

Таким чином, відбувається абсолютно безкоштовне постійне поповнення підприємств найважливішим виробничим ресурсом.

Згідно з третьою групою поглядів на проблему, суспільство очікує активних дій власників капіталів у таких сферах, як захист навколишнього середовища, охорона здоров'я, громадянські права, захист споживачів тощо [1]. В економічно розвинених країнах відповідні дії ініціюються так званими посередниками між суспільством і підприємницькими організаціями – місцевими громадами, засобами масової інформації, групами громадського тиску, іншими громадськими організаціями. В Україні система громадських посередників поки що знаходиться в зародковому стані і суттєвого впливу на соціальну відповідальність підприємництва не здійснює.

Нарешті, четверта група поглядів полягає в тому, що держава є основним виразником інтересів суспільства і відповідними правовими актами регламентує відповідальність підприємництва перед ним.

На нашу думку, ця позиція, у зв'язку з особливостями перехідного суспільства у нашій країні, повинна стати провідною. Держава повинна законодавчо закріпити, регулювати і контролювати такі аспекти, як дотримання норм трудового права при наймі і звільненні з роботи жінок, інвалідів, представників національних меншин, молодих спеціалістів; недопущення дискримінації працюючих з расових, релігійних, вікових чи інших подібних мотивів; вплив виробництва на навколишнє середовище; охорона праці і здоров'я працюючих; правдива реклама й інформація щодо вироблюваних товарів; податкове стимулювання благодійної та філантропічної діяльності.

Думається, що наші законодавці і виконавча влада вже усвідомили важливість названих напрямів державного регулювання й підтримки соціальної відповідальності підприємців і в ході реформування системи державного управління будуть здійснені відповідні заходи. Суспільство повинно поставити перед підприємницькими організаціями завдання так використовувати свої ресурси, щоб у виграші були не тільки власники капіталу, а й суспільство в цілому.

Значно складніший інший ракурс проблеми – усвідомлення й реалізація соціальної відповідальності самими підприємцями. Цей ракурс має як моральний, так і економічний характер і пояснюється ментальністю вітчизняних підприємців, що сформувалася на протязі останнього десятиріччя у процесі нагромадження ними капіталу. Причини цього полягають у відмінностях механізму первинного нагромадження капіталу між економічно розвиненими й постсоціалістичними країнами.

В нинішніх економічно розвинених країнах великі капітали утворилися шляхом жорсткої експлуатації працюючих, експропріації чи перерозподілу первинних індивідуальних капіталів. В Україні, як і в інших постсоціалістичних країнах, більш-менш значні капітали зосереджені у руках тих людей, які в період «перебудови» зуміли використати свій шанс,

ставши засновниками так званих кооперативів, а пізніше трансформували їх у приватні підприємства. Нагромаджений капітал, зв'язки в держапараті й у кримінальному світі дали їм пізніше можливість привласнити значну частину суспільного багатства, нагромадженого працею попередніх поколінь. Порівняна легкість, із якою за відносно незначний часовий період виникли великі капітали, не могла не розбестити їхніх власників, не вселити їм упевненості у невичерпності названих вище джерел. Більшість українських нуворишів не цікавляться інноваціями, не вдосконалюють виробництво, а витрачають доходи на престижних курортах світу, проїдають і пропивають їх, купують шикарні авто, сплачують за навчання дітей за кордоном, які потім або не бажають повертатися звідти, або ж виявляються нездатними жити й активно діяти в координатах України, що, м'яко кажучи, дещо відрізняються від умов розвинених країн Заходу. Тут, очевидно, проявляється прагнення жити за деформованими уявленнями про капіталістичні реалії, які роками втокмачувалися громадянам країни розвиненого соціалізму.

Середні розміри капіталу нагромадили ті підприємці, які, користуючись правовим безладом перших років незалежності, вивозили з України все, що користувалося хоч би мінімальним попитом на ринках сусідніх країн. У цей період склався прошарок підприємців, орієнтований не на виробництво, а виключно на паразитичне отримання доходів від реалізації вітчизняних товарів за демпінговими цінами на закордонних ринках. Одержані кошти не були своєчасно інвестовані, а також частково втрачені під час фінансової кризи. Крім того, держава рядом законодавчих актів значним чином відрегулювала питання експорту і багато підприємців, орієнтованих виключно на такі операції, не тільки не прирощують капітал, а й поступово втрачають вже нагромаджений. Звичайно, цим підприємцям не до благодійності.

На жаль, і раніше, й тепер багато підприємців в Україні не вважають за зло ошукати партнера й державу, викинути на ринок контрабандний і фальсифікований товар тощо. Звичайно ж, ні про яку соціальну відповідальність таких підприємців не може бути і мови. І тому, немає нічого дивного, що благодійною діяльністю частіше займаються дрібні підприємці, ніж середні й великі.

Однак, чи справа зовсім безнадійна? На нашу думку це було б перебільшенням. В Україні неминуча поява цивілізованих підприємців, здатних усвідомлювати свою соціальну відповідальність перед суспільством. З'явилися ознаки перерозподілу капіталів, нагромаджених у перші роки незалежності. На вітчизняному ринку повільно, але неухильно завойовують місце підприємці, яким властиві не тільки комерційне чуття, підприємницька ініціатива, а й знання сучасного менеджменту, розуміння й усвідомлення його основного постулату: досягти значних успіхів може лише той підприємець, який у центрі уваги поставить людський чинник, як внутрішній – колектив працівників, так і зовнішній – широке соціальне середовище, у якому функціонує підприємство.

Нова генерація підприємців розуміє, що формування іміджу й репутації фірми, її культури, врешті-решт проведення різноманітних заходів рекламного характеру неможливі без використання напрацьованих соціально-культурних технологій, без допомоги організацій та закладів соціально-культурної сфери. У свою чергу, функціонування та розвиток цих закладів, збереження та розробка нових технологій, відтворення творчого потенціалу вимагають значних позабюджетних джерел фінансування. Соціально-культурна сфера не повинна, та й не може існувати й розвиватися як сфера виключно державних інтересів, а підприємці не можуть черпати з криниці національної культури без її підтримки, збереження та розвитку. Усвідомлення необхідності формування та розвитку розвинених форм співробітництва ділового світу і сфери культури є основою саморозвитку і саморегулювання соціально-економічних і соціально-культурних процесів без утручання держави. Власне у такому суспільстві складаються передумови становлення реальної демократії.

Література

1. Preston Lee E. Social Isses in Publik Policy in Bissines and Management: Retrospekt and Prospekt. – College Park: Uniwersity of Maryland Press, 1986)

2. Маскон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: «Дело», 1992. -702 с.

3. Закон України «Про благодійництво та благодійні організації». Відомості Верховної Ради (ВВР), 1997, № 46, ст.292 (із змінами, внесеними 07.03.2002). – ВВР, 2002, № 32, ст.220

4. Розпорядження Президента України від 12 лютого 2000 року № 84/2000-рп «Про сприяння благодійній діяльності в Україні»

5. Лист Державної Податкової Адміністрації №15-0416/11-9229 від 17.11.1997 р. «Щодо пільг для підприємств, які надають благодійну допомогу, відзначається, що Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств»

6. Закон України « Про внесення змін до Декрету Кабінету Міністрів України «Про прибутковий податок з громадян» щодо оподаткування благодійної допомоги». – ВВР, 2001, № 4, ст.17

7. Jacoby Neil. Corporate Power and Social Responsibility. – New York: Macmillan, 1973

Шевчук О.А.

канд. економ. наук., доцент
НТУУ «КПІ

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ В БЮДЖЕТНОМУ СЕКТОРІ

У статті розглянута проблема формування оплати праці на основі визнання вимог ринкових та соціальних законів.

The state is describing problems of forming compensation to employees on the basis of markets demands and social laws.

Ключові слова: оплата праці, прожитковий мінімум, соціальна справедливість.

Вступ

Ринкова система припускає розвиток різноманітних форм власності.

Відносини власності, що грунтуються на демонополізації, роздержавленні і приватизації економіки, забезпечують для населення свободу вибору між зайнятістю і незайнятістю в суспільному виробництві, а також самостійне визначення видів і форм трудової діяльності.

З цього приводу, робоча сила повинна задовольняти всебічний попит на неї по якості, структурі, бути мобільною в просторовому і тимчасовому аспектах, що виражається не лише в потребі на неї, але і значною мірою в її вартісній оцінці.

У зв'язку із сказаним, у новому світі постає проблема, яку наші уряд та законодавці до останнього часу намагалися обходити. Це – проблема формування оплати праці на основі визнання вимог ринкових та соціальних законів щодо ціноутворення на всі фактори виробництва, в тому числі, і на працю.

Саме від того, як оцінюється праця, які гарантії отримує працівник не лише з боку підприємця, але і з боку держави, значною мірою залежить ситуація на ринку праці.

Про взаємозв'язок системи оплати праці і зміни її кількісних характеристик було написано немало відомими фахівцями України – Ю.Палкіним, А. Чухно та ін., де автори намагаються обгрунтувати необхідність такої організації оплати праці, яка найбільшою мірою відповідала б характеру продуктивних сил, стимулювала їх розвиток, перебувала б в оптимальному поєднанні з різними елементами усієї сукупності виробничих відносин.

Постановка завдання

Проте, на наш погляд, сьогодні, особливої уваги набуває проблема визначення впливу держави на регулювання оплати праці та основних напрямків щодо посилення державного регулювання оплати праці, що і стало метою написання цієї роботи.

Результати

На формування робочої сили та її ефективне використання впливають не тільки витрати на її підготовку, але і сама обстановка усередині держави, оскільки вона є не лише фактором виробництва, але і складною соціальною категорією. І тут значну роль грає політика держави в області оплати праці.

Відомо, що при розвитку ринкових відносин, величина заробітної плати визначається відповідно до витрат на відтворення робочої сили і з урахуванням попиту на неї. Однак, поряд з цим, повинна бути розвита і система соціальних гарантій, що формується законодавчо, з урахуванням ситуації в державі, а також інтересів різних соціальних груп населення.

Досвід країн з ринковою економікою свідчить, що в період соціально-економічних труднощів уряд активно втручається в регулювання трудових відносин соціальної сфери.

Питання регулювання заробітної плати здійснюються там на двох рівнях. На верхньому рівні держава лише задає зовнішні параметри діяльності самостійних учасників ринкових відносин, зафіксовані в нормативних актах і інших формах, але ні яким чином не намагається вирішувати за них ці питання.

При цьому, держава регулює потреби відтворення робочої сили, оскільки базовий рівень заробітної плати повинен забезпечувати визначений прожитковий мінімум, і в цьому зв'язку, визначальним є аналіз і прогноз «споживчого кошика», облік змін у мінімальному споживчому бюджеті, динаміки інфляції, що відбиває швидкість зміни цін на товари і послуги.

Після цього, держава виконує роль спостерігача за дотриманням установлених нею прав і гарантій. Далі урядові структури держави приймають активні дії, що визначаються суспільними інтересами і мають своєю метою забезпечити підприємцям найбільш сприятливі умови розвитку, зміцнити передумови співробітництва підприємців і працівників.

Роль держави полягає тут у тому, що вона, по-перше, передає функції по встановленню тарифних ставок і налбавок так названій «колективній автономії», а по-друге, залишає за собою право вводити нижню і верхню межі заробітної плати. Нижня – визначає мінімум заробітної плати, верхня – затверджує так названу «стелю» підвищення заробітної плати в рамках «політики доходів».

Необхідно підкреслити, що упродовж останніх років у західних країнах спостерігається тенденція до поширення індивідуальних трудових контрактів за рахунок скорочення чинності колективних угод.

Колективні договори нівелюють рівні заробітної плати, тоді як роботодавці прагнуть до індивідуальної оплати праці, особливо досвідчених працівників. У розвинених країнах індивідуальні трудові контракти також ґрунтуються на міцній правовій базі у вигляді спеціальних законів.

Крім того, особливістю сучасної організації оплати праці у розвинених країнах – є визначення її диференціації в залежності не лише від кваліфікації людей і складності роботи, яку вони можуть виконувати, але і від результативності їхньої праці (США), стажу роботи (Японія), від професії (Швеція), рівня кваліфікації (Франція).

В Україні ж, внаслідок недосконалості державної системи регулювання доходів населення поступово послаблюється вплив держави на процеси формування рівнів і динаміки оплати праці в економіці в цілому.

Ситуація, що склалася в сфері організації заробітної плати, свідчить про необхідність подальшого реформування оплати праці на ринкових засадах.

Основним завданням реформування оплати праці є розробка нових та вдосконалення існуючих механізмів її організації і регулювання, які б дозволили відродити основні функції заробітної плати, забезпечити зростання мотиваційного потенціалу працівників до ефективної праці на основі підвищення розміру заробітної плати.

Заниження рівня мінімальної оплати праці в сучасних умовах розвитку вітчизняного виробництва стримує формування цивілізованого ринку праці, робочої сили.

Перш за все, потребують уточнень економічна сутність, структура та функції мінімальної заробітної плати.

Згідно із ст.1 «Закону про прожитковий мінімум», підписаний Президентом ще 15 липня

1999 року, прожитковий мінімум визначається як вартісна величина набору продуктів харчування, достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини і збереження її здоров'я, а також мінімального набору непродовольчих товарів і мінімальному набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості.

Нині це по суті є найменша тарифна ставка, яка згідно до закону «Про встановлення розміру мінімальної заробітної плати на 2003 рік» збільшується з 165 грн. до 237 грн. до кінця поточного року.

Оскільки, після вступу в дію цього закону, працівники підприємств отримують заробітну плату, не нижчу за встановлену суму, то можна констатувати, що знов поглиблюється соціальна справедливість між представниками різних професій (вчитель і прибиральниця, лікар та медсестра).

Необхідно підкреслити, що низька оплата праці працівників бюджетних галузей економіки (освіти, охорони здоров'я, культури, мистецтва) в цілому негативно впливає на соціально-економічну ситуацію в країні. Знижується якість обслуговування населення, поглиблення комерціалізації супроводжується поширенням тіньових відносин у соціально-культурних установах і закладах охорони здоров'я.

Згідно з статистичними даними, у бюджетній сфері зайнято близько 18% усіх працюючих в економіці, середній заробіток яких становить 256,5 грн. (без урахування держслужбовців)[1].

Необхідно пам'ятати, що відповідно до статі 46 Української Конституції всі виплати мають забезпечувати рівень життя, не нижчий за прожитковий мінімум.

Сьогодні, в Україні, працівники бюджетних галузей (лікарі, вчителі, бібліотекарі) сформувалися як клас «нових» бідних, життєвий рівень яких має від'ємну динаміку щодо мінімальних державних соціальних стандартів. За темпами зростання середня заробітна плата зайнятих у бюджетних організаціях поступається темпам підвищення мінімальної заробітної плати, а її абсолютна величина дорівнює 68-88% прожиткового мінімуму. Загалом в економіці і галузях промисловості, навпаки, середня заробітна плата перевищує прожитковий мінімум і темпи зростання мінімального рівня оплати праці (так показник співвідношення заробітної плати і прожиткового мінімуму для працездатної особи в галузях промисловості становив 107,2%, а щодо фактичної величини прожиткового мінімуму для працездатної особи – 121,8%)[2].

Праця в освіті, охороні здоров'я втрачає привабливість для молоді.

Подібного відставання бюджетних галузей за рівнем оплати праці в інших країнах немає. У КНР заробітна плата в освіті, культурі, мистецтві, інформації майже дорівнює середній в економіці; в Чехії в зайнятих в охороні здоров'я і освіті – 95%; Латвії – 76-78%; Великій Британії- 95-115%; Словенії – 111-115%; Італії- 98-103%; Мексиці – 140-155%.[3]

У доларовому еквіваленті заробітна плата освітян та інших працівників соціально-культурних галузей становить у Росії 67-147, Великій Британії – 825-900, США – 2800-3000, Японії – 3900-4100, в Україні – 45-58 умовних одиниць.

Нині суспільство усвідомлює, що низька оплата праці в основних соціально значущих галузях перешкоджає їхньому розвитку.

Саме тому, сьогодні, край необхідно реформувати систему оплати праці бюджетників.

Для цього, потрібно кардинально модернізувати тарифну систему з метою максимально можливого використання трудового потенціалу працівників бюджетних установ і організацій.

В цілому, в умовах фрагментарного ринку тільки у деяких сферах виробництва рівень заробітної плати відповідає встановленому прожитковому мінімуму (391 грн. у вересні проти 342 грн. прожиткового мінімуму на 2002-2003 роки), що обумовлюється певними здобутками у суспільній продуктивності праці.

Що стосується продуктивності праці, то значення її для росту національного добробуту визнається всіма країнами. Немає жодної сфери людської діяльності, на яку не мало би впливу підвищення продуктивності праці. Це важливо, тому що більша частина валового

---

[1] Урядовий кур'єр. № 238 від 20 грудня 2002р., с. 5

[2] Праця і зарплата. № 347, лютий 2003 р., с. 12.

національного доходу чи валового національного продукту може бути отримана за рахунок підвищення ефективності і якості робочої сили, не залучаючи додаткову працю і капітал. Зміна в продуктивності праці позначається на рівні заробітної плати, співвідношенні цін, потребах у капіталовкладеннях і зайнятості.

Ось чому, підвищення продуктивності праці дозволяє наблизитися до оптимального використання ресурсів, підвищити рівень життя населення, а також домогтися рівноваги між економічною, соціальною і політичною структурами суспільства.

Завжди треба пам'ятати, що суспільство оцінює якість соціальних реформ не у відсотках, а за заробітною платою, пенсією, кількістю робочих місць.

Висновки

Підбиваючи підсумки сказаному можна визначити основні напрямки посилення державного регулювання праці, а саме:

- удосконалення діючих та розробка нових нормативно-правових актів щодо встановлення мінімальних державних гарантій в оплаті праці;
- індексації заробітної плати та механізмів їх регулювання з метою зростання реальної заробітної плати працюючих;
- вдосконалення оплати праці працівників бюджетної сфери, керівників підприємств, заснованих на державній і комунальній власності;
- посилення державного та громадського контролю за дотриманням законодавства про оплату праці;
- оптимізація системи відрахувань із заробітної плати працівників, зокрема, внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування з метою виведення з «тіні» частини заробітної плати.

Шевчук О. В.

Київський національний торговельно-економічний університет

АГРАРНИЙ СЕКТОР – СКЛАДОВА СПОЖИВЧОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Перехід агропромислового виробництва до ринку супроводжується радикальною перебудовою економічних, соціальних і правових відносин, розвитком підприємництва та конкуренції.

Невід'ємним елементом реформаційного процесу є перебудова системи управління відповідно до нових умов господарювання, передусім запровадження підприємницького управління, що потребує забезпечення методологічної основи останнього. У результаті розвитку агропромислової інтеграції, об'єднання і злиття порівняно самостійних ланок з виробництва і переробки сільськогосподарської сировини, доставки її до споживача формується агропромисловий комплекс (АПК). Він є складною виробничою системою. Структуру АПК характеризують за сферами діяльності, інтеграції спеціалізованих їх ланок і територіально.

З приводу цих питань опублікована значна кількість праць науковців, які аналізують світовий досвід і створюють теоретичну основу розвитку вітчизняного аграрного сектору (А.В. Розгон, С. Черненко,О.С. Обелець, З.П. Ніколаєва, О. Костусев, А.Потимків та інші).

Теоретичний аналіз підводить до роздумів, що національний АПК характеризують, з одного

---

[3] Урядовий кур'єр. № 238 від 20 грудня 2002р., с. 5.

[2] Праця і зарплата. № 329, жовтень 2002 р., с. 8.

боку, як єдину інтегральну природноекономічну систему, а з іншого, – у розрізі окремих його сфер і виробничих підрозділів. Такий підхід потрібний для правильного розуміння закономірностей розвитку складових частин АПК та вирішення проблем формування оптимальних ресурсних потенціалів регіональних АПК, удосконалення міжгалузевих економічних відносин у межах національного агропромислового комплексу. Без цього неможливо виробити науково обгрунтовану державну політику, стратегію і тактику ведення аграрної реформи в Україні.

В умовах загальної фінансово-економічної кризи ресурсний потенціал національного АПК постійно втрачає свої відтворювальні можливості, зношується, оскільки реноваційні процеси майже не відбуваються, а досягнення науково-технічного прогресу практично не впроваджують. Зростання обсягів неплатежів, заборгованості держави, неплатоспроможності колективних сільськогосподарських підприємств та фермерських господарств гальмують виробництво, призводять до руйнування наявного ресурсного потенціалу.

Між різними сферами національного АПК України відсутні раціональні економічні відносини, взаємозбалансовані економічні інтереси. Агропромислове виробництво поки що не розглядають як єдиний соціально-економічний процес інтеграції та координації діяльності підприємств і галузей, що ведуть виробництво, переробку та реалізацію сільськогосподарської продукції. Однак лише за умови такого підходу створюються потрібні економічні, екологічні та організаційно-технологічні передумови для високоефективного поєднання сільського господарства з промисловістю на базі методів і форм, притаманних в сучасній ринковій економіці.

В умовах посилення конкуренції на агропродовольчих ринках світу вирішальну роль у формуванні ефективних та екологобезпечних ресурсних потенціалів відіграє інтенсивне технологічне оновлення, тобто впровадження новітніх технологій, машин і обладнання, високоврожайних сортів сільськогосподарських культур та високопродуктивних порід і гібридів тварин, екологобезпечних агрохімікатів тощо. Нові технології та якісні виробничі ресурси – це головний чинник переведення національного АПК на ефективний, екологобезпечний та конкурентоспроможний шлях розвитку.

Особливу увагу треба приділити формуванню та удосконаленню ресурсного потенціалу галузі харчової промисловості, яка є потенційно найбільш перспективною та конкурентною в економіці України, тому вона повинна бути пріоритетаом щодо інвестицій. У світі постійно зростає попит на високоякісні продукти харчування. Наша держава має всі можливості для того, щоб харчова промисловість перетворилась на головного експортера та найважливіше джерело надходження валютних коштів.

Проблема формування ресурсного потенціалу оптимальних розмірів і структури в усіх сферах національного АПК, раціонального ресурсного забезпечення всіх агропромислових підприємств, якісного технологічного оновлення виробництва в умовах становлення ринкової економіки та розвитку конкуренції потребує особливої уваги з точки зору держави, управлінських структур і органів місцевого самоврядування

Існує два типи аграрної політики. Наприклад, Євросоюз, як і США, не вважає сільське господарство стратегічно важливою галуззю своїх економік. Але, в країнах де аграрний сектор є важливим фінансовим джерелом, його ставлять в жорсткі конкурентні умови. Завдяки такій політиці сільське господарство стає більш сильним.

Україна – аграрна країна. Але чи може бути країна сільськогосподарською, якщо сільське господарство дає три відсотки всіх податкових надходжень. Одна із головних проблем вітчизняного аграрного комплексу складається в його низькій виробничості, що призводить до збільшення собівартості продукції і зниженню ефективності виробництва.

За участю органів Антимонопольного комітету на ринках агропромислового комплексу, де структурна демонополізація відбулася найбільш активно, здійснено реорганізацію ряду об'єднання, підприємств хлібопекарської промисловості.

Структурна демонополізація економіки передбачає зміну структуру суб'єктів господарювання, що діють на відповідному ринку, і здійснюється шляхом поділу державних монопольних утворень, ліквідації організаційних структур монопольного типу. На регіональних ринках у галузях агропромислового комплексу (АПК) монопольне становище займало 171 монопольне утворення, з яких лише 33 мали у своєму складі відповідні структурні одиниці і які мож-

ливо було реорганізувати шляхом прийняття державними органами відповідних рішень. На регіональних (обласних) ринках у таких галузях АПК, як елеваторна й зернопереробна промисловість, насіннєве господарство, садівництво, тваринництво, плодоовочеве господарство, демонополізацію монопольних утворень (обласних об'єднань підприємств) завершено.

Окремі переробні підприємства зберігають значні переваги над сільськогосподарським товаровиробником, що призводить до порушення ними антимонопольного законодавства. Вихід із цього становища полягає, насамперед, у законодавчому врегулюванні ринків основних видів сільськогосподарської продукції шляхом запровадження тристороннього переговорного механізму узгодження інтересів: виробник сільськогосподарської продукції, її переробник та держава.

Здійснення у 2000 році комплексу заходів з реального реформування аграрного сектора, перетворення колективних сільськогосподарських підприємств у приватні структури ринкового типу одразу дало позитивні результати. У 2002 році порівняно з 1999 сільськогосподарське виробництво зросло на 22%, продуктивність праці – на 47%, у 14 разів зросло кредитування підприємств, галузь із збиткової стала прибутковою, за рахунок погашення переважної більшості боргів із заробітної плати підвищились доходи селян.

Однак, надто складний за погодно-кліматичними умовами 2003рік призвів до погіршення економічного стану галузі та певного соціального напруження на селі. Скоротились обсяги виробництва, особливо зерна, поголів'я худоби і птиці, погіршився фінансовий стан підприємств, знизились доходи селян. Це спонукає до ґрунтовного аналізу фактів, з'ясування передумов і причин аграрної кризи. Це важливо для прийняття правильних рішень щодо виходу з кризової ситуації.

Ажіотажний попит на основні продукти харчування в Україні в кінці червня на початку липня набув історичного характеру. Не підлягає сумніву той факт, що ажіотаж серед населення, і внаслідок його – різке підвищення цін були спровоковані різними гілками центральної влади. Гідрометцентр передбачував зниження урожаю на 50%, уряд закликав губернаторів не допустити підвищення цін на хліб, об'єднання «Укрхлібпром» і українська зернова асоціація (найбільші зернотрейдери) – почали шукати пільговий імпорт пшениці. Повну розгубленість в перші дні проявило Міністерство аграрної політики. Лише на початку липня повідомило, що Україна має ще не менше 1 млн. тон продовольчого зерна з минулих запасів.

Спостереження за розвитком «зернової кризи» підтверджує, що реальну картину становища на зерновому ринку країни скласти дуже непросто. Але, те що відбувалося з озимими посівами призвело до знищення 68 відсотків посівів. Наслідки складних зимових умов мали підґрунтя загрози хлібної кризи. Єдине, чого вдалося домогтися аграріям, – це допомога держави у проведенні пересівання озимих культур. На думку деяких експертів, державі дешевше було б увезти в країну більшу кількість імпортної пшениці (за цінами весни 2003 року), ніж проводити пересівання і підключитись до вирішення проблеми неврожаю. З другого боку, таке вирішення негативно вплинуло б на аграрний сектор.

За прогнозами аналітиків у 2003 році таких колізій слід було чекати. Погодні умови зимівлі хлібів і весняні позначки температури й вологості грунту за оцінками фахівців досягли апогею несприятливості, якого не було кілько десятиріч.

Лютий вже показував ситуацію і з врожаєм, і з запасами. Тоді ще не було ажіотажного попиту на зерно, але відчувався його дефіцит і компанії, які орієнтовані на експорт придбавали зерно для формування експортних партій. Ціни почали зростати, пропозиція знижуватись. В кінці місяця було відчутно, що пропозиція внутрішнього ринку слабка. З'явився сильний внутрішній попит на пшеницю. Подібна ситуація спостерігалась в 1999/2000 році. За рахунок визначення операторів та розподілу квоти в Тернопільську, Житомирську та інші області, що дозволило досить швидко наситити ринок і запобігти підвищення цін.[1]

Про брак зерна всі заговорили вже в червні: споживачі під впливом ажіотажу скуповували продукти на ринках, магазини, в перші дні ажіотажу, закрилися на переоблік, продавці моментально відреагували на це підвищенням цін, а уряд і місцева влада розпочали адміністративне втручання в ситуацію за допомогою регулювання цін на продукти харчування.

Економічна ситуація в державі не сприяє стабільній поведінці учасників ринку. Тому не-

впевненість в майбутньому, як у споживачів, так і у виробників призвела до ажіотажного попиту і подорожчання хліба.

Після скасування на початку літа мита на імпорт зерна приводів для занепокоєння не було, трейдери почали наповнювати ринок пшеницею, що могло дати реальну можливість не лише нівелювати ризьке підвищення ціни на хліб, а й створити запас зерна для забезпечення потреби в 2003-2004 роках. Проте, механізм адміністративного втручання і регулювання функціонував, і зупинити його було вже неможливо.

Як свідчать наукові дослідження, державне регулювання ринку може здійснюватись кількома особами, основними з яких є наступні два. Перший полягає у створенні системи планового управління, суть якого у використанні адміністративно-командних методів. При цьому, збалансованість економіки досягається завдяки єдиному централізовано розробленому плану, за допомогою якого, однак, неможливо досягти повної збалансованості економіки. Другий спосіб полягає у застосуванні комплексу фінансових важелів (податків, кредитів, ціноутворення, дотацій, субсидій, страхування), які можуть ефективно діяти тільки в умовах ринку. Уряд, провокований депутатами і Президентом, почав активно реагувати на кризу, обравши для цього замість економічних, загальноприйнятих в усіх країнах методів, адміністративні, що передбачають утручання держави в діяльність суб'єктів господарювання, і передусім «заморозив» ціну зерна. На думку експертів, саме втручання Кабміну призвело до різкого падіння обсягів імпорту в Україну зерна і створило реальні передумови для виникнення дефіциту.

Відсутність державної системи закупівлі, приписок даних торішнього врожаю, за висновкам експертів, безконтрольне використання й вивіз за кордон збіжжя за дуже низькими цінами – також створили передумови для виникнення дефіциту.

Як вважають експерти Міністерства економіки, у країні була не споживча криза, а лише факт неврожаю зерна. Щороку в низці країн і регіонів спостерігається неврожай, який без проблем компенсується вітчизняними запасами зерна й імпортними постачаннями. За наявності цих двох чинників зростання ціни на зерно – населення – майже не відчуває. Цього року світовий урожай зерна появився менший за необхідний на 35 млн. тони (майже 6% світового попиту). Це означало певне зростання цін на зерно на світових біржах і, відповідно, в Україні. Проте уряд вирішив, що українські громадяни неготові до незначного (до 20%) підвищення цін на хліб, і «заморозив» ціну на зерно. Наслідком такого кроку став ажіотажний попит на споживчому ринку, спекулятивні пропозиції зовнішнього ринку і припинення імпорту зерна.

Слід визнати, що в період переходу до ринкових відносин необхідний контроль за цінами, які покликаний забезпечити поступовий перехід до ринкових цін. Необхідно чітко контролювати: ціни виробників товарів – націнки посередників – рівень роздрібних цін на ринках. Цінова політика грунтується на вільному ціноутворенні в поєднанні з державним регулюванням та посиленням антимонопольного контролю за цінами на споживані товаровиробниками матеріально-технічні ресурси і послуги. Держава встановлює реальні ціни на ті види продукції та послуг, по яких спостерігається найбільше відхилення від вартості; вводить цінові обмеження (максимальні рівні цін та рентабельності продуктів і послуг). При цьому, ціни на одні продукти регулюються на державному рівні, на інші – на місцевому.

На виконання доручення Президента України про приведення цін на хліб і хлібобулочні вироби до реального зменшення цін на зерно врожаю 2002 року і стану споживчого ринку і купівельної спроможності населення органи Антимонопольного комітету України в рамках своєї компетенції взяли участь у здійсненні заходів для зниження цін на хліб. Була проаналізована обгрунтованість витрат на виробництво і реалізацію хліба. У випадку виявлення їхньої невідповідності фактичним витратам і при наявності в суб'єкта господарювання (хлібопекарського або борошномельного підприємства) монопольного положення, а також з обліком того, що розгляд справи по ознаках порушення антимонопольного законодавства й ухвалення рішення вимагає немало часу, таким суб'єктам господарювання рекомендувалося наступне. Не очікуючи початку розгляду справи, їм пропонувалося самостійно прийняти рішення про зниження цін на хліб або на необхідні для його випічки ресурси. Саме таким шляхом удалося значно знизити ціни на хліб в окремих регіонах України.

Дефіцит власного зерна – звична ситуація для більшості країн, яка компенсується за рахунок імпорту. Влада і вчені категорично проти імпорту саме сімен озимої пшениці, тому що ці сімена чужі неадаптовані до наших умов. Конкуренція трейдерів, які імпортують партії зернових, формує необмежену пропозицію, що забезпечує мінімальну ціну на ринку. На жаль, в аналогічній ситуації наш уряд вживає зовсім інших заходів, пропонуючи впровадити державну закупівлю зерна (виключивши із процесу ввезення зерна трейдерів), дотацію на виробництво хліба і заборону експорту зерна кукурудзи та інших культур.

Заборона експорту може спровокувати кризу-фінансову. Це значно знизить вартість фуражного зерна на внутрішньому ринку, призведе до не виконання експортних контрактів і нанесе аграріям збитки. Відсутність власних оборотних коштів у сільгоспвиробників змушує або брати кредити під майбутній урожай у банках, або домовлятися про фінансування з трейдерами знову ж таки під поставки врожаю. Заборона експорту, не дасть можливості аграріям вигідно продати навіть фуражне зерно (врожай якого цього року непоганий), аби перекрити збитки від утрати врожаю пшениці, що поставить під загрозу своєчасність і повноту розрахунків аграрних підприємств із банків.

До того ж, якщо ринок зерна не функціонуватиме, як раніше, зернові компанії відмовляться від укладення грошей у майбутній врожай, на прикладі цього року, коли їм не дають вільно торгувати зерном, установлюючи на нього максимальну ціну й обмежуючи експорт. І якщо перші дві кризи нині ще можна подолати без особливих наслідків, то коли настане фінансова, бракуватиме достатніх ресурсів, аби справитися з нею.

Кроки, запропоновані урядом для боротьби з кризами, можуть призвести лише до додаткових витрат із державного бюджету. Прикладом, закупівлі зерна за рахунок державних коштів не лише спричиняють непередбачені витрати, а й навряд чи вирізнятимуться прозорістю схем. Особливо коли врахувати, що контракти на постачання зерна потрібно укладати терміново.

Дефіцит продовольчого зерна в Україні становить 2-2,5 млн. тон. Отже, на покриття дефіциту уряду доведеться витратити щонайменше 400 млн. дол., або близько 2 млрд. гривень. А це майже 4% українського бюджету із запланованою дохідною частиною в 53 млрд. гривень. Сума очікуваних зернових витрат рівнозначна витратам на охорону здоров'я або ж покриє половину оборонних потреб. При тому, що на підтримку всього сільського господарства в бюджеті передбачених 1,5 млн. гривень бюджетних коштів. [2, с7].

В бюджеті цього року не було передбачено окремої статті витрат на закупівлю зерна, тому всі необхідні кошти будуть за рахунок недофінансування інших видаткових статей бюджету.

Реальна пропозиція не задовольняє внутрішнього попиту на зерно. Прогноз щодо валового збору зерна від нинішнього врожаю очікується на третину менше від минулорічних 38,8 млн. т, тоді як перехідні запаси з урожаю 2002 не були сформовані в потрібній кількості.[3,с.160]

Держава вже давно не опікується тим скільки треба наприклад олії чи іншого виду продуктів. Цих продуктів буде стільки, скільки зможуть продати виробники або скільки зможуть купити споживачі. До того ж, держава неспроможна проконтролювати яке зерно купується в резерв і скільки воно реально коштує.

У загальному обсязі експорту зернових істотно зросли постачання пшениці, кукурудзи і жита. Максимальний обсяг постачань відзначений у липні 2002-2003 р., коли відвантажувалося зерно як старого, так і нового врожаю, чого не спостерігалося в 2001-2002 р. У структурі експорту частка пшениці виросла до 69 % (у 2001-2002 р. – 57 %). У структурі експорту пшениці частка продовольчої зросла до 33 %, що на 14 % більше, ніж у минулому сезоні. Слід зазначити, що 4 місяці підряд відвантажувалося більш 1 млн. т пшениці, що є рекордом. Однак, настільки великі обсяги постачань привели до дефіциту на внутрішньому ринку і, як наслідок, росту закупівельних цін.

На думку М.Я. Азарова навіть якщо Україна цього року недоотримає 8-9 млн. тон зерна, це не відіб'ється на внутрішньому ринку, оскільки приблизно такі обсяги були експортовані протягом року з країни [4, с.2].

Заборона експорту зерна ярових культур може призвести до геть непоправних наслідків.

Реально де оголошення реальної продовольчої кризи і це з причинить небувалий ажіотаж навколо хліба та інших продуктів харчування. Обмеження на експорт фуражу призведе до збільшення його пропозицій на внутрішньому ринку і зниженню його ціни, що позначиться на собівартості продукції.

Уряд не має чіткого уявлення про баланс зерна: скільки його реально є в Україні, скільки потрібно завезти і скільки це коштуватиме. Реальний баланс, якщо керівництво обласне штучно завищує дані про наявність зерна в регіоні, аграрії ж, навпаки, боячись продрозкладки або скуповування зерна за дешево, свої дані занижують. Завдяки своїм діям уряд сам позбавив себе можливості скласти реальну картину і, за деякими даними керується лише уявними далекими від реальності цифрами.

Виглядає, що йдеться про подальший розподіл і перерозподіл зернового ринку зокрема і продовольчого взагалі. Низькі закупівельні ціни на первинному ринку роблять цей сегмент дуже привабливим для капіталу вкладень саме зараз, поки диспропорції не ліквідовано. Поки співвідношення вартості продукції сільгоспвиробника і цін на техніку, пальне, добрив залишається таким як зараз, боротьба за місце на зерновому ринку буде дуже жорсткою.

Отже, аби мати реальну картину ситуації, слід розглядати наслідки неврожаю зернових культур в декількох регіонах для споживчого ринку окремо від наслідків цього ж неврожаю на перерозподіл сил у відомствах, що визначають аграрну політику країни. Видається, що справжня картина існує саме тут. Безумовно, що всі ми відчуємо з часом зміну у структурі споживчих цін, ціна на харчі й надалі буде зростати у порівнянні з ціною на продукцію промисловості. Але це не буде наслідком неврожаю. Просто у вітчизняній економіці триває структурні зміни, відбувається остаточний перехід до ринкових механізмів формування споживчого ринку.

За врожаєм зернових 2003-й рік виявився несприятливим також для фермерів США, Франції, Німеччини, інших країн, де орієнтовано очікується зменшення валових зборів зерна на 10-20%.[3, с160] Але там не сталося такого зростання в задоволенні внутрішніх потреб у зерні, яке спостерігалось в Україні. Реальні щорічні баланси зерна і формування перехідних запасів нівелюють ситуацію в ринковій економіці без невиправданих зволікань.

Таким чином, причина кризису є комплексною – це сукупність економічних, політичних і соціальних факторів, як об'єктивних, так і суб'єктивних. Український ринок зерна в 2003 році спрацював за класичними законами, коли очікування і інформація про перспективу ринку здійснюють вирішальний вплив на ціну. Удосконалення державного регулювання продовольчих ринків економічними методами може не тільки попередити появу кризових явищ на них в Україні, але і дозволить повернути собі роль однієї з найбільших світових житниць.

Використані джерела:

1. http: www.amc.gov.ua
2. «Дзеркало тижня», № 34 (459) 6 вересня 2003 р.
3. «Економіка АПК», № 10, 2003 р.
4. «Столиця» № 26 (477) 27 червня – 3 липня 2003 р.

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ

Вербіцька М.В.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ РОЛІ ТА МІСЦЯ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ В ТРАНЗИТИВНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Анотація

Стаття розглядає ключові позиції методологічних підходів щодо визначення місця та ролі державного сектору в різних економічних системах. Подає основні критерії доцільності існування підприємств державного сектору в різних сферах народного господарства. Акцентує увагу на доцільності перегляду рольових позицій держави в Україні.

Аннотация

Статья рассматривает основные позиции методологических подходов к определению места и роли государственного сектора в разных экономических системах. Предлагает определяющие критерии целесообразности существования государственных предприятий в разных отраслях народного хозяйства. Акцентирует внимание на необходимости пересмотрения ролевых позиций государства в Украине.

Summary

This article is about methodical as for discovering the position and function of government section in the different economic system. There are the causes of the needing to spray the role of the government section in the different spheres of Ukraine economy.

Вступ

Сучасні тенденції в економічні науці актуалізували базові положення неоінституціоналізму, основоположними моментами якого виступає механізм координації ринку і держави. Їх співвідношення та комбінація визначають ступінь узгодження суспільних і приватних інтересів, досягнення цілей соціально-економічного розвитку країни і створюють підгрунтя для удосконалення всієї суспільної системи. Питання полягає в тому, як узгодити в полі елементному механізмі координації ринкову і державну підсистеми, як забезпечити їх оптимальне поєднання, при якому вони не вступають в конфлікт, а навпаки – доповнюють одна одну, підсилюючи дієспроможність і раціональність всього механізму координації.

Науково обгрунтувати співвідношення між приватним та державним сектором в механізмі народногосподарської координації означає довести необхідність економічних дій держави в будь-якому типі ринкової економічної системи [4,3]. Для забезпечення ефективного розвитку країни необхідно чітко виявити функції державного сектору, окреслити обсяг економічної діяльності розкрити тенденції їх руху і встановити певні закономірності у формуванні оптимального співвідношення між приватною та державною ініціативою у вирішенні народногосподарських проблем.

Актуальність даної статті підсилюється тим, що для країн з добре розвиненими структурними елементами економічних систем параметри економічної активності держави зосереджені на виконанні функцій по створенню спеціальних інституціональних рамок економічного устрою суспільства й управління неконкурентними галузями, то для транзитивної економіки України властива державна політика розподілу на глобальному та галузевому рівнях через державний контроль за інвестиціями. Отже ці співвідношення не є сталими.

Крім того, актуальність теми дослідження має тут двоїстий характер. З одного боку, стоїть завдання звільнити державу від функцій надмірного централізованого планування й управління економічною складовою суспільного устрою країни, з іншого – визначення нових сфер діяльності держави та їх раціональний обсяг.

Деякі аспекти теоретичного аналізу порушеного кола питань можемо знайти в працях В. Заікіної, М. Клинової, Л. Ходова, С. Мочерного, М. Гуревічова, В. Рокочої. На жаль, подібних робіт вітчизняних дослідників ще обмаль. Відсутні спеціальні дослідження, де з'ясовувалося б завдання держави під час трансформації економічної системи, були б чітко зазначені механізми формування державного та приватного секторів в залежності від економічної політики держави.

Практичне втілення даного кола питань було порушене з проведенням приватизаційних процесів. Але останній етап проведення великої приватизації висвітлив недосконаліть існуючої законодавчої та нормативної бази, яка регулює відносини між учасниками даного процесу. Крім того, з'явилась необхідність розробки методологічної та нормативної бази для проведення націоналізації, що завершило б всебічний розгляд даного кола питань та полегшило механізм регулювання меж державного сектору в залежності від пріоритетів державного розвитку.

Таким чином, питання про визначення місця та ролі державного сектору для економіки України є досі не вирішеними і актуальними.

Постановка задачі

Враховуючи відсутність грунтовних наукових розробок проблем розподілу економічних функцій між державою та ринком у транзитивній економіці, автор роботи поставив собі на меті провести системний аналіз однієї з проблем неоінституціональної теорії – визначення оптимальних меж державного сектору та необхідності його втручання в економічні процеси країни.

Методологічну основу статті складають загальні положення економічної теорії щодо обгрунтування конкретних реальних способів поведінки держави, котрі визначаються в практичні діяльності носіїв економічних рішень. В процесі дослідження органічно поєднувались загальнонаукові методи: системного підходу, історичного та комплексного підходів з прийнятими в світовій економічній думці методологічними принципами теорії дисфункції ринку та дисфункції держави.

Методика дослідження грунтується на вивчені законів, прийнятих Верховною Радою України, постанов Кабінету Міністрів, указів Президента, які регламентують відносини приватної та державної власності, визначають способи господарювання, виходячи з форм власності.

Результати дослідження

В сучасній економічній практиці прийнято виділяти такі структури і сектори економічної діяльності: державна, суспільна, змішана та приватна [5, 77]. В системі національних рахунків інституціональні структури за їх економічною поведінкою класифікують на ці сектори, в тому числі виділяють сектор «загальнодержавне управління» та «недержавні комерційні (суспільні) організації»

Сектор «загальнодержавне управління» включає в себе державні установи та організації, які знаходяться на бюджетному фінансуванні та надають загально соціальні послуги для колективного, сумісного споживання, а також здійснюють функції перерозподілу національного багатства та національного доходу. До цього сектору відносяться фонди соціального забезпечення та соціального страхування, державні фінансові установи, зокрема центральний банк та державні ощадні банки. Недержавні некомерційні (громадські) організації, які обслуговують населення, якщо вони фінансуються з державного бюджету та контролюються державними органами, включаються також в сектор «загальнодержавне управління».

Доходи (ресурси) установ та організацій, які об'єднуються в сектор «загальнодержавне управління», створюються в основному за рахунок обов'язкових платежів, що сплачуються підприємствами, організаціями та економічними одиницями інших секторів.

Сектор «недержавні некомерційні (громадські) організації» об'єднує такі організації, які зайняті наданням загально соціальних послуг особистого характеру для населення, головним чином в сфері освіти, охорони здоров'я, культури та мистецтва, рекреації тощо, а також які задовольняють колективні потреби – політичні партії, суспільства та інші громадські організації. У вказаний сектор входять організації, які не фінансуються та не контролюються державними органами. Їх доходи (ресурси) складаються в основному за рахунок добровільних внесків та пожертвувань населення (домашніх господарств) та з доходів від майна. Як відомо, комерційні структури свої доходи (ресурси) отримують головним чином за рахунок надходжень від реалізації товарів та послуг.

Віднесення інституціональних структур до державного або власне державного сектору відбувається за принципом фінансування: за рахунок державного бюджету – до державного сектора, за рахунок добровільних внесків та доброчинної допомоги – до суспільного в суворому розумінні слова, в випадку змішаного фінансування – за переважанням [2,168].

Отже в основу даного підходу до структурування національної економіки покладені наступні критерії:

- розмір фінансування отримання суспільних благ за рахунок державних підприємств;
- кількість виробленої доданої вартості на підприємствах з державною формою власності;
- участь недержавних організацій у наданні суспільних благ.

Як бачимо, в запропонованій класифікації не відбувається система реалізації індивідуальних, корпоративних та державних інтересів. Крім того схрещуються поняття виразників даних інтересів та тих суб'єктів господарської діяльності, що їх реалізують. Крім того, постає проблема рознесення підприємств та організацій із змішаними формами власності до приватного та державного секторів.

В зарубіжні практиці для визначення меж ДС використовують, як правило, більш конкретні критерії. В ряді випадків до нього відносять підприємства участь держави в капіталі і яких складає більше 50 %, але нерідко застосовуються й менш жорсткі міри.

У Франції існує щорічно відновлюваний офіційний список держпідприємств, до ряду яких відносяться юридичні особи з державною участю менше 30% (включаючи філіали).

У Туреччині, де ефективний держсектор сформований відносно недавно, всі підприємства поділяються на дві групи – державні економічні підприємства (ДЕП) та державні економічні організації (ДЕО). ДЕП визначаються як юридичні особи з належним уряду капіталом, що діють у відповідності до принципів ринкової економіки, ДЕО – як юридичні особи, з капіталом, що належить уряду, які займаються виробництвом та розподілом конкретної продукції, об'єм асортимент і ціна якої встановлюється державою (ДЕО, як правило, відносяться до монополій). І ті і інші мають трьох рівневу структуру, тобто складаються з господарських одиниць, що повністю належать державі, дочірніх організацій, де держава володіє більше 50 % капіталу, та утворень з долею участі держави 15-50 % [1].

Відповідно за критерієм власності склад державного сектору представлений: державними унітарними підприємствами; державними установами; акціонерними товариствами, в статутному капіталі яких більше 50 % голосуючих акцій належать до державної форми власності, або власності державних суб'єктів; дочірні підприємства, чиї материнські компанії належать до державного сектору.

У випадку фінансово промислових груп, оренди державного майна, утримання «золотої акції» державою рекомендується застосовувати принцип «оперативного» управління. Тобто, оскільки у визначених випадках основним розпорядником фінансових та матеріальних ресурсів виступає приватна особа, тому доцільно відносити дані організації до приватного сектору.

Для визначення ролі державного сектору використовується принцип нездатності ринку, за умови дії якого держава переймає на себе виконання всіх економічних функцій для забезпечення макроекономічного оптимуму. До основних причин виникнення таких вузьких місць відносять:

- ринок нездатний протистояти монополістичним тенденція, які обмежують вільну конкуренцію;

- ринок не зацікавлений у виробництві суспільних благ (товарів і послуг), неконкурентних і непривабливих для приватного власника;
- ринковий механізм є непридатним для запобігання забруднення навколишнього середовища, для контролю за виробництвом екологічно чистих товарів (проблема від'ємного екстернального ефекту);
- ринок не в змозі забезпечувати соціальні гарантії, нейтралізувати надмірну диференціацію в розподілі ресурсів і доходів;
- ринкових механізм породжує неповну і недосконалу інформацію, яка підриває здатність суб'єктів ринкових відносин до прийняття оптимальних рішень [6,11]

У відповідності до цього підходу виділились класичні галузі народного господарства які класично в країнах навіть з встановленою та розвиненою ринковою системою належать до державного сектору.

Як правило, держсектор домінує в певних базових галузях, хоча ступінь державної участі в них може змінюватись. В Італії, наприклад, великі державні компанії контролюють в основному чорну металургію, електротехнічну та суднобудівну промисловість. В Іспанії держава встановила строгий контроль у виробництві електроенергії. У Великобританії держсектор домінує у вугільні промисловості та ядерні енергетиці. У Франції його роль найбільш значна в електроенергетиці, аерокосмічні, електронні, хімічні промисловості, металургії, автомобілебудуванні.

В Україні позиції держсектору самі сильні в галузях паливно-енергетичного та оборонного комплексу, медичні та мікробіологічні промисловості на транспорті та зв'язку. Найменше розповсюдження отримала приватна форма власності в галузях приватної монополії -електроенергетиці та залізно дорожньому транспорті. Ці галузі є сферами найбільш ретельного контролю з боку держави в усіх країнах [1].

В своїй статті В. Макарова «Держава в російські моделі суспільства»[3] висловив досить цікаву думку щодо погляду на роль державного сектору, яка зводиться до критики того, що розгляд держави як виправника недоліків ринку в межах концепції суспільного благоустрою є досить обмеженим. Даний підхід є виключно індивідуалістичним, оскільки базується на принципі первинності індивідуальних потреб.

Крім того, дане визначення ролі державного сектору знімає з цього суб'єкту господарювання характеристику рушійної сили суспільства та економіки, описуючи його як щось непотрібне, та, скоріш, у ролі тягара ніж ініціатора суспільних подій.

Висновки

Методологічні підходи до визначення місця державного сектору в транзитивні економіці України, виявили існування трирівневої структури національної економіки: суспільного, державного та приватного секторів.

Дослідження проблеми обсягів економічної активності держави дозволило дійти висновку, що на сучасному етапі в світі існують два рівні обсягів державної діяльності. Перший рівень – рівень, так званої, мінімальної держави. Під ним розуміються мінімальні обсяги держави економічної і держави соціальної, які не порушують відносну рівновагу між ринком і державою, а сприяють їх взаємоузгодженню. Дії держави по його оформленню та утвердженню є той мінімум її економічної активності, який унеможливлює саморуйнації ринково-конкурентних відносин.

Другий рівень обсягів економічної активності держави є «надбудовою» над першим рівнем. Причиною його виникнення лежать не тільки у формах прояву дисфункцій ринку, а й обумовлений розвитком науково-технічного прогресу в розвитку економіки.

Транзитивній економіці України властивий другий рівень обсягів державної діяльності.

Для більш ефективної взаємодії державного та приватного секторів на сучасному етапі розвитку економічної системи України автор радить застосовувати критерії виправданого існування державного сектору, які були розроблені в країнах Європейського союзу: коли в межах приватного сектору не можуть бути досягнуті умови макроекономічного оптимуму (перш за все у випадках природних монополій), а також коли мова йде про необхідність утримання низько рентабельних або капіталомістких, але необхідні для суспільства вироб-

ництва та підприємства, куди приватний сектор йти не хоче (інфраструктура, екологічні підприємства, деякі види наукомістких виробництв тощо); коли держава намагається контролювати ті галузі, які вона вважає важливими для економіки або безпеки держави, особливо, коли виникає загроза повного переходу таких галузі під контроль ТНК; коли держава хоча мати інструменти регулювання господарською, зокрема інвестиційною, діяльністю або модернізації економіки через відповідні програми в області НДДКР; коли необхідно забезпечити міжгалузевий розподіл ресурсів, коли приватні господарюючі суб'єкти неспроможні це зробити; коли потрібне проведення цілеспрямованої регіональної політики, пов'язаної з освоєнням нових територій та розвитком галузевих районів, створення там нових підприємств, об'єктів інфраструктури та нових робочих місць.

Ефективність застосування зазначених критеріїв буде відчутна лише тоді, як законодавча база України поповниться чіткими інструкціями щодо застосування запропонованого інструментарію.

Автор розділяє думку В. Макарова, що сучасні погляди на роль державного сектору не відповідають вимогам сьогодення. Для формування вдалих інституційних підвалин в економічні системі України слід керуватись неідивідуалістичним підходом, який розглядає індивідуальні, групові та суспільні потреби однаково першопричинними і не зводить одні до інших.

У світлі вище зазначеного роль державного сектору має відбивати наступні моменти: корекція індивідуальних переваг виступає важливою функцією держави; забезпечення принципу справедливості, зокрема забезпечення мінімального рівня споживання деяких життєво необхідних благ; держава збудник нової рушійної сили економіки та суспільства, ініціатор створення конкурентного середовища за досягнення високого рівня життя.[3]

Література

1. Балацкий Е. Государственный сектор в системе макроекономического регулирования http://www.PTPU.ru/issues/1_01/11_1_01.htm – 30КБ – 26.03.2001

2. Жильцов Евгений Николаевич. Экономика общественного сектора и некоммерческих организаций: Учеб. пособие для студ. экон. спец. вузов. – М. : Изд-во Моск. ун-та, 1995. – 185с.

3. Макаро В. Государство в российской модели общества http://www.PTPU.ru/issues/1_99/10_1_99.htm – 34КБ – 28.07.2000

4. Рокоча В. Економічна активність держави в соціальному ринковому господарстві: Автореф. дис... д-ра економ.наук: 08.01.01/ Київський ун-т ім. Т. Шевченка.- К., 1995. – 50 с.

5. Сафронов Станислав Александрович. Государство в экономической системе общества. – Д. : «Січ», 1999. – 212с.

6. Чечетов М., Жадан І. Державне регулювання та державне підприємництво: міфи і реальність // Економіка України.- № 14. – с.10 -18

Кожемяченко О.О.

НТУУ «КПІ»

ОРГАНІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В СФЕРІ РЕГУЛЮВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Анотація

В статті проаналізовано проблеми формування конструктивних відносин між органами місцевого самоврядування і суб'єктами малого і середнього підприємництва в Україні. Розглянуто основні форми підтримки малого бізнесу, які є практично реалізованими в постіндустріальних країнах; проведено аналіз їх переваг і недоліків, а також дані рекомендації щодо їх адаптації до вітчизняних умов.

Анотация

В статье проанализированы проблемы формирования конструктивных отношений между органами местного самоуправления и субъектами малого и среднего предпринимательства в Украине. Рассмотрены основные формы поддержки малого бизнеса, практически реализованные в постиндустриальных странах; проведен анализ их преимуществ и недостатков, а также даны рекомендации по их адаптации к отечественным условиям.

Summary

In this article problems of development relation ships between bodies of local power and subject of small and middle business in Ukraine were analyzed. Then were described chief kinds of help of small business, then were practically made in postindustrial countries; then its advantages and disadvantages were analyzed, then advices about adaptation of this help to native conditions were given.

Ключові слова: Органи місцевого самоврядування, суб'єкти малого і середнього підприємництва, активний і пасивний компенсаційний механізм

Вступ

Малий бізнес влучно називають «простором масового виживання». Він виступає важливою складовою соціально-економічного розвитку муніципалітету. Можна виділити такі основні функції малого бізнесу, які здійснюють суттєвий вплив на загальний стан муніципального утворення [2]:

1. Виробництво. Муніципалітет є корпоративним споживачем товарів та послуг.
2. Фінансування муніципальних програм. Малий бізнес є платником місцевих податків, зборів, а також може здійснювати необов'язкові внески для здійснення муніципальних програм.
3. Інвестування. Малий бізнес приймає участь в муніципальних інвестиційних проектах.
4. Створення робочих місць.
5. Вирішення соціально-побутових проблем населення. Утримання власної соціальної інфраструктури, виплата заробітної плати, інших різновидів матеріального заохочення працівників.
6. Споживання природних, матеріальних, трудових, енергетичних, інформаційних та інших ресурсів території.

В умовах перехідної економіки малі підприємства продемонстрували неабияку гнучкість щодо змін зовнішнього середовища. Вони залучили до продуктивної праці велику кількість осіб, стали для них фундаментом соціального оптимізму. Це сталося перш за все завдяки малому управлінському персоналу, простим управлінським формам, що надало малим підприємствам більшої мобільності і маневреності порівняно з великими.

Проте, разом з відчутними перевагами малого бізнесу слід визнати такі його слабкі сторони: обмеженість матеріальних і фінансових ресурсів, велика залежність від ринкової кон'юнктури, слабка соціальна захищеність працівників тощо. Все це є стримуючими факторами розвитку малого підприємництва. Для їх подолання необхідна ефективна державна політика регулювання малого бізнесу. Реалізація цієї політики здебільшого відноситься до компетенції місцевих органів влади. Тому формування оптимальної моделі відносин між органами місцевої влади і суб'єктами малого та середнього підприємництва є питанням державної ваги.

Постановка задачі

Проблема формування цих відносин є досить складною і водночас цікавою. В тій чи іншій мірі їй приділялася увага як у фундаментальній ([2],[4],[5],[7]), так і у періодичній науковій літературі. Періодичними виданнями, зокрема журнал «Бізнес», рубрики «Податки», «Практика підприємництва», активно відслідковуються процеси формування і зростання малого бізнесу, проблеми фіскальних відносин тощо.

У переважній більшості проведених досліджень місцеві органи влади розглядаються як суб'єкт, а малий бізнес як об'єкт регулювання. Насправді, в умовах перехідного періоду, коли в процесі компенсації соціально-економічних втрат домінуюче положення посів пасивний (тобто реакція населення і суб'єктів господарювання, їх більш чи менш успішне пристосуван-

ня до ринкових реалій), а не активний (дії держави) компенсаційний механізм [3], нехтування суб'єктністю малого бізнесу в побудові різноцільових економічних моделей неминуче призведе до похибок, і, як наслідок вплине на якість складання планів соціального, економічного, демографічного розвитку як окремого муніципалітету, так і держави взагалі.

Предметом нашого розгляду будуть відносини між місцевими органами влади і малими підприємствами на території України.

Результати дослідження

Спочатку проаналізуємо різні схеми створення місцевих органів по сприянню економічному розвитку, які знайшли практичне втілення в сфері муніципального управління в постіндустріальних країнах. Досвід з їх створення і доцільність практичного втілення найбільш детально розглянуто в [2],[9]. Далі розглянемо основні з них.

1. Уповноважений з сприяння економічному розвитку в структурі місцевої адміністрації. До переваг такої схеми відносяться мінімальні організаційні зміни (посада формується в межах вже існуючого структурного підрозділу). Але така схема внаслідок подвійного навантаження уповноваженого може бути реалізованою у невеликих муніципальних утвореннях, або бути початковим етапом для великих муніципалітетів.

2. Відділ по сприянню економічному розвитку в муніципальній адміністрації. Ця схема найбільш відповідає схемі створення місцевих органів влади в Україні. До основних недоліків такої схеми можна віднести невирішеність питань розподілу повноважень, компетенцій і відповідальності.

3. Муніципальний комітет сприяння економічного розвитку. Це самостійна структура, яка займається питаннями муніципальної власності, підприємництва на території. Реалізація такої схеми потребус передачі компетенцій від інших підрозділів, може виникнути проблема комплектації досвідченими кадрами.

4. Агенція соціально-економічного розвитку. До її складу окрім представників муніципальної влади можуть входити і інші організації (спілки підприємців, незалежні спеціалісти). Така структура є ефективною перш за все для великих міст. Вона є дуже ефективною, але й найдорожчою з усіх інших схем.

5. Координаційно-методична рада при голові адміністрації. Вона складається з експертів (представників банків, аудитори, вчені та ін.).До її недоліків можна віднести повноважень прийняття рішень.

В наш час питаннями підприємництва на регіональному рівні відноситься до компетенції управління з питань підприємництва, яке входить до складу виконавчих органів міських, районних в містах Рад народних депутатів, а також районних, міських, районних в містах Київ і Севастополь державних адміністрацій. Крім того питаннями підприємництва займаються уповноважені Держкомпідприємництва в регіонах, регіональні представництва Української спілки підприємців малого та середнього бізнесу, Асоціації сприяння розвитку малого приватного підприємництва в Україні, Спілки підприємців малих середніх та приватних підприємств України, Української спілки промисловців і підприємців.

У відповідності до Закону України «Про підприємства в Україні» в редакції від 04.02.1998 р. до малих підприємств належать новостворювані та діючі підприємства: у промисловості та будівництві – з чисельністю працюючих до 200 чоловік; в інших галузях виробничої сфери – з чисельністю працюючих до 50 чоловік; у науці і науковому обслуговуванні – з чисельністю працюючих до 100 чоловік; у галузях невиробничої сфери – з чисельністю працюючих до 25 чоловік; у роздрібній торгівлі – з чисельністю до 15 чоловік.

До повноважень місцевих органів влади в галузі підприємництва відносяться:

1. Державна реєстрація підприємства. У відповідності до Закону України «Про підприємництво» від 7.02.1991 р., ст..8 проводиться у виконавчому комітеті міської, районної в місті ради, в районній, районній міст Києва, Севастополя державній адміністрації за місцезнаходженням або місцем проживання даного суб'єкта.

2. Дозвіл на використання природних ресурсів. У відповідності до Закону України «Про підприємництво», ст. 5, видається відповідною Радою народних депутатів, а в передбачених

законодавчими актами випадках – Верховною Радою України зза поданням первинного природо користувача при наявності позитивного висновку державної екологічної експертизи або відповідної Ради народних депутатів.

3. Ліцензування певних видів господарської діяльності. У відповідності до Закону України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» від 1.06.2000 р., здійснює Кабінет Міністрів України, спеціально уповноважений орган з питань ліцензування, а також органи влади спеціально уповноважені Кабінетом Міністрів України, спеціально уповноважені виконавчі органи рад (ст. 4). Господарська діяльність на підставі ліцензії, виданої місцевим органом влади, здійснюється на території відповідної адміністративно-територіальної одиниці (ст. 14).

4. Патентування деяких видів підприємницької діяльності. У відповідності до Закону України «Про патентування деяких видів підприємницької діяльності» від 23.03.1996 р органами місцевого самоврядування визначається вартість торгового патенту на здійснення торгівельної діяльності (ст. 3), вартість торгового патенту на здійснення діяльності з надання побутових послуг (ст. 31).

5. Підтримка малого підприємництва. У відповідності до Закону України «Про державну підтримку малого підприємництва» від 19.10.2000 р., ст. 6, місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування на підставі Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні в межах своєї компетенції розробляють, погоджують, затверджують відповідні програми підтримки малого підприємництва та контролюють їх виконання. Вони відповідно до своєї компетенції готують пропозиції про встановлення для суб'єктів малого підприємництва податкових та інших пільг, сприяють діяльності об'єднань суб'єктів малого підприємництва, приймають рішення про виділення і використання коштів відповідних бюджетів та позабюджетних коштів для підтримки малого підприємництва, сприяють залученню суб'єктів малого підприємництва до виконання науково-технічних та соціально-економічних програм, здійснення поставок продукції (робіт, послуг) для державних, регіональних потреб.

6. Фінансово-кредитна підтримка суб'єктів малого підприємництва. У відповідності до Закону України «Про державну підтримку малого підприємництва» від 19.10.2000 р., ст. 13, фінансове забезпечення реалізації державної політики в сфері малого підприємництва на місцевому рівні здійснюють місцеві фонди підтримки підприємництва. Місцеві фонди підтримки підприємництва є юридичними особами, засновниками яких можуть бути місцеві органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування, Український фонд підтримки підприємництва, юридичні та фізичні особи.

7. Ліквідація і реорганізація підприємства. У відповідності до Закону України «Про підприємства в Україні» ст. 34, ліквідація і реорганізація підприємства проводяться з дотриманням вимог антимонопольного законодавства за рішенням власника. Реорганізація підприємства, яка може призвести до екологічних, демографічних та інших негативних наслідків, що зачіпають інтереси населення території, повинна погоджуватися з відповідною Радою народних депутатів.

Як бачимо, у законодавчому полі України, відрегульовані всі етапи життєдіяльності малого бізнесу: від його реєстрації до ліквідації. Проте, основним критерієм досконалості законодавчої бази є її практична реалізація, і наслідки, до яких вона призводить. І тут найважливішими є два основні чинники: по-перше – це якість самих законодавчих актів, а по-друге – якість суспільного середовища, в якому ця законодавча база має реалізовуватися. Адже за різних суспільних обставин одна й та сама юридична норма може мати різні форми реалізації і, як наслідок – різний суспільний результат. Так за одних обставин пільги працюють як інструмент підтримки, за інших – як інструмент протекціонізму, патентування і ліцензування з інструменту впорядкування бізнесових структур може перетворитися у фактор різних зловживань і т. і. І тому окрім стану законодавчої бази необхідно проаналізувати стан того середовища, де відбувається взаємодія малого бізнесу і місцевих органів влади.

Для оцінки цього середовища було використано метод вторинних даних [8]. Особливої уваги приділялося оцінці стану середовища власниками малого бізнесу, які працюють в цій

сфері не менше п'яти років і демонструють стабільні результати. Ось в чому полягає їх спільна позиція:

1. З усіх органів виконавчої місцевої влади, які займаються регулюванням діяльності малого бізнесу, підприємці найбільше уявлення мають про діяльність фіскальних та контролюючих органів.
2. Абсолютна більшість підприємців не має жодної уяви про наявність або їх відсутність на території муніципалітету органів сприяння малому бізнесу.
3. Ті підприємці, які знають про існування органів сприяння малому бізнесу на території не уявляють, яким чином ця структура може допомогти веденню їх власного бізнесу.
4. Більшість підприємців не має жодної уяви про програми кредитування малого бізнесу на території. Єдиною можливістю залучення кредитних коштів вони вважають отримання комерційного банківського кредиту.
5. Більшість підприємців ніколи не користувалися різноманітними «телефонами довіри», створеними при різних фіскальних і контролюючих службах. Крім того, вони взагалі виключають можливість скористатися ними за будь-яких обставин.
6. Більшістю підприємців місцеві органи влади сприймаються як незручна реальність, з якою вони мають миритися. За їх ствердженням, абсолютно всі ситуації, які виникають між ними і владою і заважають веденню бізнесу вирішуються на рівні неформальних фінансових відносин. Цей шлях вирішення проблем є для підприємців найбільш оптимальним у форматі «витрати-результат».

Аналізуючи всі ці досить типові відповіді можна дійтися висновку про домінування пасивного компенсаційного механізму над активним.

Висновки

Малий бізнес сформувався, довів свою соціально-економічну значущість і працює. Основною мотивацією його розвитку є максимізація прибутку. І тому переслідуючи цю ціль з притаманною йому мобільністю він буде маневрувати між легальним, напівлегальним, нелегальним становищем у сфері виробництва, збуту, бухгалтерського обліку, обліку найманих працівників тощо. В такій ситуації органи місцевої влади повинні довести свою соціальну доцільність в сфері регулювання малого бізнесу, і, перш за все, довести це самому малому бізнесу.

На нашу думку, першим кроком у цьому напрямку має стати обов'язкове інформування суб'єктів малого бізнесу, які є зареєстрованими на певній території про зміст щорічної місцевої програми підтримки малого бізнесу; про кошти, які виділяються на даній території на підтримку малого бізнесу і умови їх отримання; про суб'єкти комунальної, або інших видів власності, передані в управління місцевим органам влади, які на правах оренди вирішено передати малому бізнесу і умови цієї оренди; про звіт про виконання програми підтримки малого бізнесу. Зацікавлені суб'єкти малого бізнесу також мають мати вільний доступ до інформації про розподіл коштів, що виділяються для підтримки малого бізнесу, а також про майнові відносини, що виникли між суб'єктами малого бізнесу і місцевою владою.

Другою необхідною умовою ефективної роботи влади має стати робота структури, яка відстежує реакцію малого бізнесу на дії місцевої влади. Ці структури мають бути незалежними від місцевих органів влади. Замовником можуть виступати Українська спілка підприємств малого та середнього бізнесу, спілка підприємств малих, середніх і приватизованих підприємств України, інша структура, яка є розпорядником бюджетних коштів, спрямованих на розвиток малого бізнесу. За процедурою тендеру вони мають визначити регіональних виконавців цих робіт серед фірм, спеціалізацією яких є соціологічні дослідження. За таких умов державні органи виконавчої влади, принаймні матимуть інформацію про стан справ не від місцевих виконавчих органів, які є зацікавленою стороною в цьому процесі, а від незалежної служби.

Розглянуті вище заходи зроблять середовище взаємодії малого бізнесу і місцевих органів влади більш прозорим, а самі відносини більш логічнішими: не бізнес для влади, а влада для бізнесу. Після їх реалізації можна переходити до наступного етапу, а саме до обрання схеми створення і оформлення місцевих органів сприяння економічному розвитку.

Література

1. Територіальна організація влади в Україні: статус і повноваження місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування/ за заг. ред. А.П. Зайця. – К.: Видавничий Дім «Ін Юре», 2002. – 928 с.
2. Муниципальный менеджмент: Справочное пособие/ Иванов В.В., Коробова А.Н. – М.: ИНФРА-М, 2002, 618 с.
3. Гладкий Ю.Н., Чистобаев А.И. Основы региональной политики: Учебник. – СПб.; Изд-во Михайлова В.А., 1998. -659 с.
4. Іван Салій. Українські міста: питання власності і муніципального управління.
5. Муніципальне право України: Підручник/ В.Ф. Погоріло, О.Ф. Фрицький, М.О. Баймуратов та ін.; За ред. В.Ф. Погорілка, О.Ф. Фризького. – К.: Юрінком Інтер, 2001. – 352 с.
6. Державна і комунальна власність в Україні: Зб. нормат. актів. – К.: Юрінком інтер, 2002. – 432 с.
7. Уткин Э.А., Денисов А.Ф. Государственное и муниципальное управление. – М. Ассоциация авторов и издателей «Тандем». Издательство «ЭКМОС», 2001 г. – 304 с.
8. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. – М. Издательство «Финпресс».2003 – 496 с.
9. Муниципальная экономика: Администрация, благожелательная к предпринимателям: Концепции и образцы документов. – М.: Статут, 1997.

Кожушко Л.Ф.

доктор технічних наук, професор

Рокочинська Н.А.

Український державний університет водного господарства та природокористування

ЗАГАЛЬНІ ПРИНЦИПИ ТА ПІДХОДИ ДО ЕКОНОМІЧНОГО ОБГРУНТУВАННЯ МЕЛІОРАТИВНИХ ПРОЕКТІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Анотація

В статті визначена необхідність у зміні існуючих підходів до механізму економічного обґрунтування меліоративних проектів. Запропоновані основні принципи та етапи такого обґрунтування в сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: меліоративний проект, економічне обґрунтування, проектні рішення, етапи розробки.

In the article necessity of change the existing approaches to mechanism of economic substantiation of meliorative projects is defined. Main principles and stages of that substantiation in modern conditions of management are offered.

Key words: meliorative project, economic substantiation, design decisions, stages of making design.

Вступ

Перехід до ринкових відносин в Україні змінює мету і завдання виробництва, зумовлює виникнення нових форм господарювання та власності, появу різних джерел фінансування інвестиційних проектів тощо. Відповідно повинні змінюватись і традиційні принципи, підходи та методи економічного обґрунтування інвестицій в будь-які проекти, в тому числі

меліоративні. Адже діючі вітчизняні методи та підходи до визначення економічної ефективності меліоративних проектів, розроблені головним чином ще в 60-х роках минулого століття, були орієнтовані на адміністративно-командну економіку. Саме тому в умовах сьогодення необхідно орієнтуватись на використання міжнародних стандартів у проектуванні та оцінці економічної доцільності проектів будівництва й реконструкції водогосподарсько-меліоративних об'єктів, проте з обов'язковим урахуванням особливостей економічних відносин в Україні та практики вітчизняних економічних розрахунків у даній галузі.

Наші дослідження з даного питання пов'язані із завданнями галузевої програми «Водне господарство – 2010», положеннями «Комплексної програми розвитку меліорації земель і поліпшення екологічного стану зрошуваних та осушених угідь у 2001-2005 роках і прогноз до 2010 року», де одними з основних напрямків науково-технічних досліджень повинні бути розробка методології та методики оцінки економічної ефективності державних і приватних інвестицій у водне господарство та меліорацію земель [1, 2].

Слід відмітити, що фактично даній проблемі ані в Україні, ані в країнах колишнього СРСР не приділяється на даний час належна увага. Більшість вітчизняних та зарубіжних науковців, що займаються проблемами проектного та інвестиційного аналізу, зосереджують увагу на загальних теоретичних питаннях розробки й інвестиційного обґрунтування проектів, причому проекти в галузі меліорації земель сьогодні практично не розглядаються. Хоча меліоративні заходи завжди були необхідною умовою інтенсифікації сільськогосподарського виробництва і потребують сьогодні значних фінансових вкладень для реконструкції та технічного переоснащення існуючих меліоративних систем. Проте саме відсутність ефективної та дієвої методології економічної оцінки доцільності вкладення капіталу в дану галузь стримує потенційних інвесторів.

Постановка завдання

З метою усунення певних недоліків та наближення процесу меліоративного проектування до міжнародних стандартів у даній статті нами будуть сформульовані основні принципи, на яких повинна базуватись розробка та економічне обґрунтування меліоративних проектів і розглянуті основні стадії та етапи проектного циклу з точки зору економічного обґрунтування проекту. Дослідження базуються, насамперед, на вивченні та аналізі існуючих підходів до проектування й економічної оцінки меліоративних об'єктів [3, 4] і сучасних теоретичних положень та вимог до проектного й інвестиційного аналізу [5, 6, 7].

Результати досліджень

На підставі вивчення й узагальнення сучасних вимог до проектування та інвестиційного аналізу [5, 6, 7 та ін.], а також враховуючи особливості вітчизняного ринкового середовища і специфіку водогосподарської галузі, нами було сформульовано ряд основних принципових положень, яких слід дотримуватись при розробці й обґрунтуванні економічної доцільності інвестицій в меліоративні проекти.

1. Актуальність та значимість – відповідність результатів проекту загальнодержавним інтересам або задачам галузі, регіону чи господарюючого суб'єкта.
2. Оптимізація проектних рішень на багатоваріантній основі.
3. Ефективний розподіл життєвого циклу меліоративного проекту щодо його економічної оцінки, на відповідні фази та етапи.
4. Застосування різних підходів та методів оцінки економічної ефективності проекту на різних етапах його розробки.
5. Відповідність методології проведення економічних розрахунків сучасним умовам господарювання.
6. Застосування таких критеріїв порівняльної оцінки та обґрунтування економічної ефективності інвестицій в меліоративний проект, які відповідають поставленим цілям та інтересам учасників проекту і є придатними для використання в даній галузі.
7. Обов'язкове врахування основних факторів ризику, що впливають на конкретний меліоративний проект.

8. Орієнтація на економічну вигідність проекту та максимізацію ефекту від його реалізації за прийнятних екологічних умов.

9. Вивчення проекту в динаміці на протязі визначеного життєвого циклу та обов'язкове врахування тимчасової цінності грошей в інвестиційному аналізі.

10. Розгляд проекту відокремлено від іншої виробничої діяльності господарства та облік тільки безпосередніх результатів і затрат конкретного меліоративного проекту.

11. Всебічний облік економічних інтересів окремих учасників інвестиційного процесу.

12. Врахування вартості природних (земельних та водних) ресурсів в економічних розрахунках.

Економічна оцінка будь-якого меліоративного проекту повинна здійснюватись на всіх фазах його життєвого циклу, але визначальне значення вона має саме на стадії проектування, де проводиться відбір та економічне обгрунтування оптимального варіанту проекту для реалізації.

Існують стандартні процедури та етапи технології розробки меліоративних проектів [3], проте на сьогоднішній день відсутній механізм вибору економічно оптимального для реалізації технологічного варіанту меліоративного проекту. Саме тому необхідно розглянути цей процес з точки зору обгрунтування доцільності здійснення інвестицій в меліоративні заходи через механізм розбивки фази розробки проекту на складові етапи з виділенням основних видів робіт на них. Отже, спираючись на сформульовані нами принципи і сучасні вимоги до проектного й інвестиційного аналізу взагалі, загальну модель економічного обгрунтування оптимального варіанту меліоративного проекту за основними етапами його розробки можна представити у вигляді схеми (рис. 1).

Таким чином, процес економічного обгрунтування оптимального для реалізації варіанту меліоративного проекту доцільно проводити за наступними визначеними основними стадіями та етапами.

Ініціювання проекту

1. Розробка концепції проекту. Розробка концепції меліоративного проекту передбачає, насамперед, формування ідеї та мети проекту, постановку завдань, формування основних характеристик проекту та попередню оцінку доцільності здійснення інвестицій на його реалізацію.

На початковому етапі виникнення та формулювання ідеї проекту нового будівництва чи реконструкції меліоративного об'єкту перш за все необхідно провести аналіз поточного стану сільськогосподарського виробництва в межах меліоративної системи, технічного стану основних меліоративних та сільськогосподарських фондів тощо. Виходячи з проведеного аналізу, визначаються найбільш пріоритетні напрямки подальшого розвитку сільськогосподарського виробництва на меліорованих землях; обгрунтовується необхідність удосконалення чи модернізації технологічних і конструктивних рішень та доцільність здійснення інвестицій, визначаються основні цілі та задачі майбутнього проекту.

Процес формулювання мети майбутнього меліоративного проекту є надзвичайно важливим, оскільки в залежності від визначених проектних цілей та задач визначаються наступні етапи проектування та види робіт по них і, зазвичай, обираються відповідні критерії ефективності проектів.

Мета проекту повинна бути чітко сформульована й описана, оскільки це є основою для подальшої роботи над проектом.

Відповідно оптимальним інвестиційним рішенням можна вважати таке, що найкраще забезпечує досягнення поставленої мети. Попередній аналіз доцільності здійснення проекту виконується, як правило, нескладним експертним шляхом.

2. Пошук та вибір виконавця проектних робіт. Одним з найважливіших етапів у даній фазі проектного циклу є вибір підрядника – виконавця проектних робіт. У країнах з розвиненою ринковою економікою це здійснюється з використанням процедури торгів (тендерів).

Метою проведення тендерів у меліоративному будівництві є більш ефективне використання обмежених капітальних вкладень, створення конкурентного середовища для розміщення замовлень і вибору підрядних контрактів, запобігання економічно необгрунто-

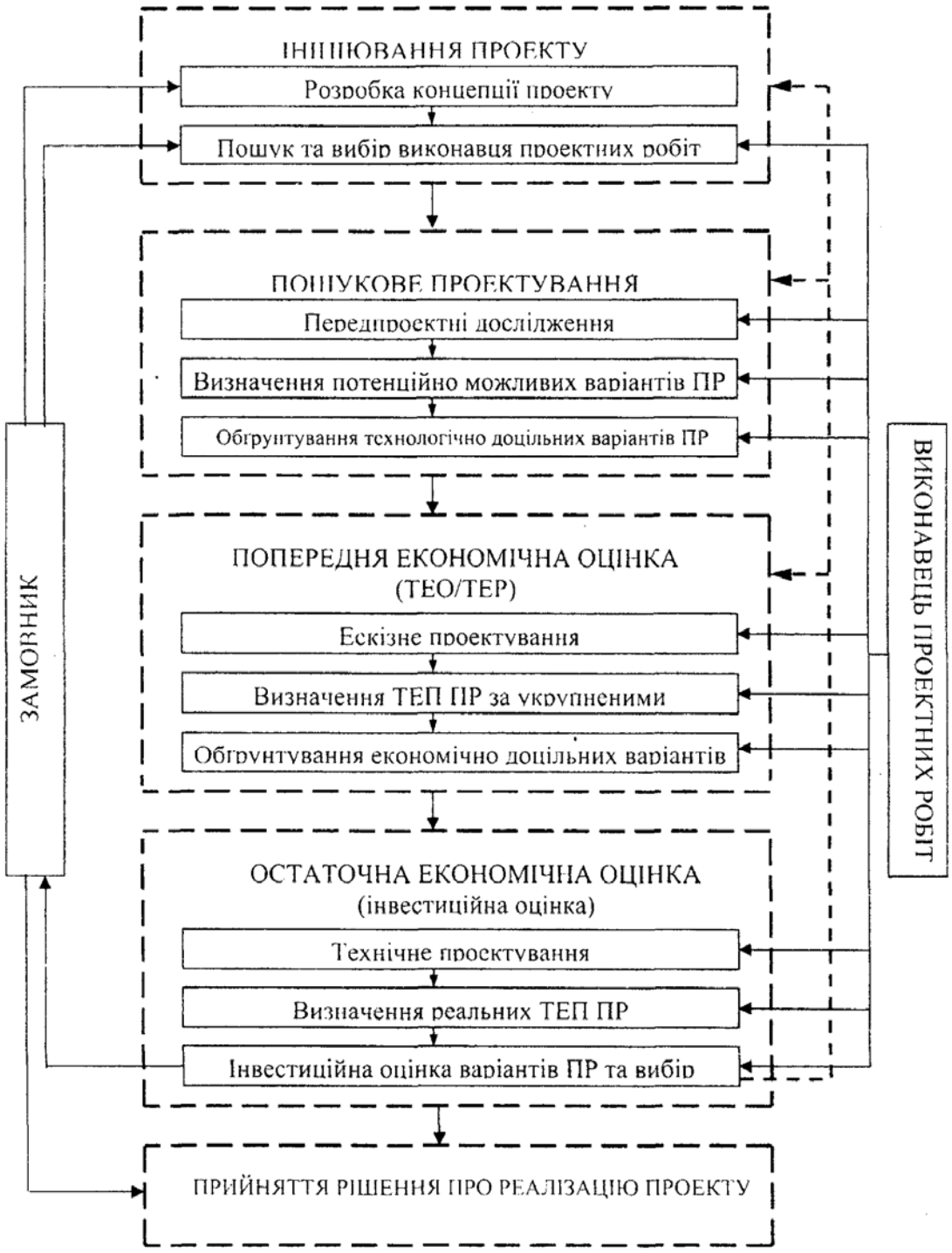


Рис. 1. Комплексна схематична модель економічного обґрунтування меліоративного проекту за основними етапами його розробки

ваного завищення цін, скорочення термінів реалізації проектів і контроль за якістю виконання робіт. При цьому значні переваги на торгах матиме організація, яка використовує в своїй роботі найсучасніші технології та методи [8].

Пошукове проектування

1. Передпроектні дослідження. Проектування меліоративних систем виконується залежно від природнокліматичних, рельєфних, ґрунтових, гідрогеологічних, агротехнічних та інших умов об'єкта, які оцінюються за результатами інженерних вишукувань проектною організацією.

Тому на стадії передпроектних досліджень для подальшого визначення можливих варіантів технічних рішень і вибору з них найбільш економічно та екологічно обґрунтованих проводиться збір та аналіз необхідних даних, здійснюються проектно-вишукувальні роботи та проводяться необхідні дослідження.

2. Визначення потенційно можливих варіантів проектних рішень (ПР). Необхідним

принципом ефективного меліоративного проектування є багатоваріантність розроблюваних проектних рішень з метою подальшого вибору з них найкращого. При проектуванні меліоративних заходів, як правило, виникає значна кількість різних за технічними та технологічними рішеннями варіантів, які відповідно впливають на економічну ефективність від їх реалізації.

Саме тому на даному етапі розглядаються всі потенційно можливі варіанти ПР для того, щоб рішення про найбільш оптимальний з них прийняти на завершальній стадії розробки. Це передбачає, насамперед, визначення технологій водорегулювання, найбільш придатних до реалізації з погляду цілей і задач проекту, а також з погляду аналізу місцевих умов. За результатами проведених досліджень визначаються всі технологічно можливі на даному об'єкті методи та способи меліорацій і відповідні їм конструкції меліоративних систем.

3. Обґрунтування технологічно доцільних варіантів проектних рішень. Для обґрунтування оптимального проектного рішення на багатоваріантній основі має місце необхідність вибору для подальшого ескізного проектування з сукупності потенційно можливих техніко-технологічних рішень, визначених на попередньому етапі, найбільш придатних до виробничої реалізації в природно-агро-меліоративних умовах реального об'єкта. З практичної точки зору їх раціональна кількість може налічувати 2...6 варіантів ПР.

Такий вибір повинен грунтуватись на направленому перебиранні можливих варіантів з урахуванням практики водорегулювання на меліорованих землях, що склалася, в залежності від технічних, технологічних й екологічних умов та обмежень з використанням експертних оцінок.

Попередня економічна оцінка (ТЕО)

Відповідно до одного з основних сформульованих нами принципів при проведенні масштабних досліджень і проектуванні складних природно-технічних систем необхідно застосовувати на різних етапах економічної оцінки різні підходи і методи розрахунків ефективності здійснення вкладень для підвищення достовірності одержуваних результатів. Меліоративне проектування є надзвичайно складним та багатогранним процесом, саме тому ми вважаємо за доцільне проводити економічну оцінку на двох стадіях:

1. Попередня економічна оцінка альтернативних варіантів меліоративного проекту.
2. Остаточна економічна оцінка варіантів ПР та вибір найкращого з них.

Попередня економічна оцінка здійснюється на стадії розробки техніко-економічного обґрунтування (техніко-економічних розрахунків (ТЕР) – для нескладних об'єктів), який є передпроектним документом для обґрунтування та підтвердження доцільності будівництва чи реконструкції меліоративного об'єкта.

Ескізне проектування

В загальному випадку ескізні проекти – це попередні плани рішення поставленого завдання в конкретних умовах і, як правило, вони охоплюють розробку основних питань з невеликою кількістю показників. Етап ескізного проектування розробляється для концептуального визначення вимог до територіальних, функціональних, екологічних вирішень об'єкта, принципового підтвердження можливості і доцільності його створення.

1. Визначення техніко-економічних показників (ТЕП) проектних рішень за укрупненими показниками. На даному етапі здійснюється розробка та розрахунок на основі ескізних проектів всіх необхідних технічних, технологічних, експлуатаційних, екологічних та звичайно економічних параметрів вибраних до розгляду варіантів ПР за укрупненими та нормативними показниками.

2. Обґрунтування економічно доцільних варіантів проектних рішень. Попередня (первинна) економічна оцінка порівняльної економічної ефективності розроблюваних варіантів проекту проводиться на даній стадії проектного циклу в умовах обмеженої кількості інформації про основні ТЕП варіантів проекту. Саме тому тут достатнім буде застосування деякого простого та достатньо об'єктивного критерію порівняльної економічної ефективності.

За даним критерієм із сукупності попередньо відібраних раціональних варіантів ПР оби-

рають один або декілька близьких за техніко-економічними параметрами для подальшої вже детальної їх розробки та оцінки.

Остаточна економічна оцінка (інвестиційна оцінка)

1. Технічне проектування. За вибраними на попередньому етапі перспективними варіантами проекту розробляється відповідно до діючих вимог необхідна робоча документація, уточнюються прийняті конструктивні рішення, їхні технічні та технологічні параметри.

2. Визначення реальних ТЕП проектних рішень. На даному етапі визначається кошторисна вартість об'єкту за реальними витратами матеріалів, видами й обсягами будівельно-монтажних робіт та основні техніко-економічні показники, які є, відповідно, основою подальшої інвестиційної оцінки.

3. Інвестиційна оцінка варіантів ПР та вибір найкращого з них. На відміну від стадії попередньої економічної оцінки, на даному етапі простих методів визначення економічної доцільності інвестицій вже недостатньо. Для інвестиційної оцінки та вибору найкращого варіанту меліоративного проекту слід використовувати динамічні методи розрахунку ефективності інвестицій [5, 6, 7], що відповідає сучасним вимогам інвестиційного аналізу. Отже, інвестиційна частина проекту повинна включати: визначення інвестиційних потреб по проекту; встановлення і пошук джерел фінансування інвестицій; прогноз надходжень від реалізації проекту; вибір критеріїв ефективності проекту; визначення обґрунтованої дисконтної ставки; оцінка рівня ризику меліоративного проекту; повну інвестиційну оцінка доцільності проекту; прийняття рішення про ефективність меліоративного проекту.

Прийняття рішення про реалізацію проекту.

Прийняття замовником рішення про реалізацію проекту здійснюється на основі аналізу проектних розрахунків та порівняння результатів економічного оцінки з метою та завданнями проекту.

Таким чином, запропонована модель ілюструє загальні підходи до процесу економічного обґрунтування оптимального для реалізації техніко-технологічного ПР з урахуванням основних етапів проектного циклу.

Висновки

Запропоновані принципи й підходи до економічного обґрунтування оптимального для реалізації проекту будівництва чи реконструкції меліоративного об'єкту відповідають сучасним вимогам проектного та інвестиційного аналізу. Вони орієнтовані на підвищення економічної ефективності та обґрунтованості розроблюваних техніко-технологічних рішень, що, в свою чергу, позначиться на зростанні обсягів інвестування меліоративних заходів.

Наступним кроком дослідження повинно бути вибір критеріїв для оцінки ефективності варіантів ПР на різних етапах їх економічної оцінки, методів розрахунку таких критеріїв для обраної галузі, визначення впливу основних видів ризику меліоративного проекту на вибір його оптимального варіанту тощо.

Література

1. Галузева програма «Водне господарство України – 2010».-К., 1999.-23 с.

2. Комплексна програма розвитку меліорації земель і поліпшення екологічного стану зрошуваних та осушених угідь у 2001-2005 роках і прогноз до 2010 року. – К., 2000.-34 с.

3. Дупляк В.Д. Проектна справа у водогосподарському будівництві: Курс лекцій. – Київ – Рівне, 1996. – 234с.

4. Рекомендации по определению экономической эффективности капитальных вложений в мелиорацию земель -М.: В/О «Союзводпроект».-1990.-34 с.

5. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционного проекта: Теория и практика: Учеб. – практ. пособие.- Москва: Дело, 2001.- 832с.

6. Bierman H., Smidt S. The Capital Budgeting Decision. Economic Analysis of Investment Projects. 7th Ed.- Macmillan Publishing Company, Colier Macmillan Publishers.- N.-Y.: 1988.- 541 p.

7. Guidelines for preparing the industrial investment project profile.- UNIDO, 1991.- 302p.

8. Рокочинська Н.А., Дупляк В.Д., Ковальов С.В., Рокочинський А.М. Реалізація проектів будівництва й реконструкції водогосподарських об'єктів на тендерній основі. // Вісник Українського державного університету водного господарства та природокористування. Збірник наукових праць. Економіка.- Рівне.- 2003.- Вип.. 6(12).- С.88-97.

Козловский К.

магистр экономики,
Рижский Технический университет

Лаце Н.

доктор экономики, ассоциированный профессор
Рижский Технический университет

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ЛАТВИЙСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА

Аннотация

В статье рассмотрены проблемы выбора привлекательных для инвестирования финансовых инструментов. Проведённый авторами анализ активности фондового рынка Латвии за период с 1996 по 2003 гг. позволил выделить основные характеристики и этапы его развития. Учитывая ограниченные возможности применения традиционных методов на малых и пассивных рынках, авторами разработана двухэтапная система оценки, которая позволяет осуществлять выбор объектов как краткосрочного, так и долгосрочного финансового инвестирования.

Summary

The problems of selection of financial instruments, which are attractive for investments, are described in this paper. The analysis of the Latvian security market in the period from 1996 till 2003, realized by the authors, gave the opportunity to highlight main characteristics and stages of the security market development. Taking into account some limitations of applying traditional methods of security estimation in small and passive markets, the authors have elaborated a two-stage system built on econometric models. The offered estimation system allows selecting securities both for short-term and long-term investment.

Ключевые слова. Латвийский фондовый рынок, капитализация, пассивность, двухступенчатый отбор, корреляционный анализ, эконометрические модели.

Вступление

Привлекательность инвестирования средств в ценные бумаги (финансовые инструменты) определяется двумя факторами: ожидаемой доходностью и ожидаемым риском. Возрастающее значение инвестиций в деятельности любого субъекта хозяйствования и экономике страны в целом требует всё более совершенных методов и приёмов анализа как рынка ценных бумаг, так и отдельных финансовых инструментов. К сожалению, не все фондовые рынки так высоко развиты и высоколиквидны как американские. Однако, последние события, связанные с искажением финансовой отчётности некоторых американских корпораций, заставляют инвесторов обращать внимание на местные фондовые рынки, которые пока не так популярны, но имеют скрытый потенциал. В Латвии практически отсутствуют фундаментальные исследования местного фондового рынка. Проблема анализа ценных бумаг, обращающихся на нём, очень актуальна, особенно в предверии вступления Латвии в Европейский Союз. Акции некоторых предприятий, таких как, например, «Латвияс Газе», способны принести доход в размере 300% в год. В настоящее время весьма актуальной проблемой является выявление потенциально возможных объектов финансового инвести-

рования, а также поиск ответа на вопрос о целесообразности вложений временно свободных средств в финансовые инструменты. Использование новых методов финансового анализа позволит решить вышеупомянутые проблемы.

Постановка задачи

Целью данного исследования является выявление привлекательных для инвестирования финансовых инструментов в условиях стагнационного периода развития фондового рынка с использованием эконометрических методов анализа.

Результаты исследований

Латвийский фондовый рынок представлен единственной лицензированной биржей – Рижской фондовой биржей (РФБ). С 1997 года была начата регулярная торговля ценными бумагами (ЦБ). Деятельность РФБ направлена на обеспечение: 1) возможности торговли ЦБ, которые находятся в публичном обращении; 2) открытости и прозрачности фондового рынка; 3) доступности рыночной информации каждому инвестору. Основными принципами работы Рижской фондовой биржи являются соблюдение интересов инвесторов, а также ведение финансовых операций в соответствии с международными стандартами. РФБ является составной частью OMHEX Baltic Operations – международного финансового конгломерата OMHEX Group. Группе OMHEX принадлежит 92.98% акций РФБ.

Для оценки общего состояния фондового рынка на РФБ используются два индекса: Рижский ценовой индекс (RICI) и индекс Доу Джонс (DJ RSE). Индекс RICI рассчитывается с использованием методики, разработанной специалистами РФБ, а индекс DJ RSE – по методике глобального индекса Доу Джонс.

На бирже котируются акции местных компаний, государственные облигации внутреннего займа, корпоративные облигации и залоговые ценные бумаги. Акции компаний сгруппированы по 3 спискам: официальному (3 компании), второму (10) и свободному (45).

По мнению авторов развитие фондового рынка Латвии условно можно разделить на 3 этапа: 1) бурное развитие, 2) спад и стагнация, 3) зарождающийся подъём (см. рис. 1).

Причиной спада стал банковский кризис в Эстонии весной 1998 года, а последующий

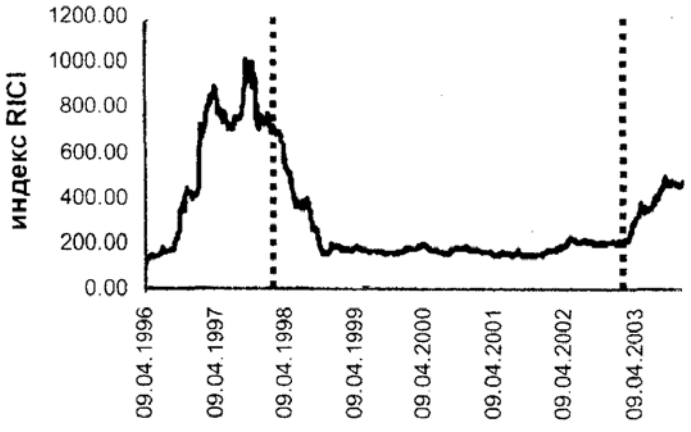


Рис. 1. Развитие РФБ в период с 1996 по 2003 гг. (по материалам Riga Stock Exchange annual statistical survey 2000 и 2002)

финансовый кризис в России усугубил положение.

Торговые обороты на рынке акций упали (см. рис. 2) и до сих пор остаются низкими, хотя наблюдается некоторый всплеск активности с середины 1999 по 2002 гг., который объясняется продажей части государственной доли акций, а также покупкой латвийских компаний западными инвесторами. Данное увеличение торговых оборотов нельзя рассматривать как положительные сдвиги в деятельности фондового рынка.

Динамика капитализации акций и облигаций за этот период (см. рис. 4) растёт в основном за счет увеличения количества обращаемых ценных бумаг, а не за счет роста цен, как в слу-



Рис. 2. Обороты по ЦБ в период с 1995 по 2002 гг. (по материалам Riga Stock Exchange annual statistical survey 2000 и 2002)

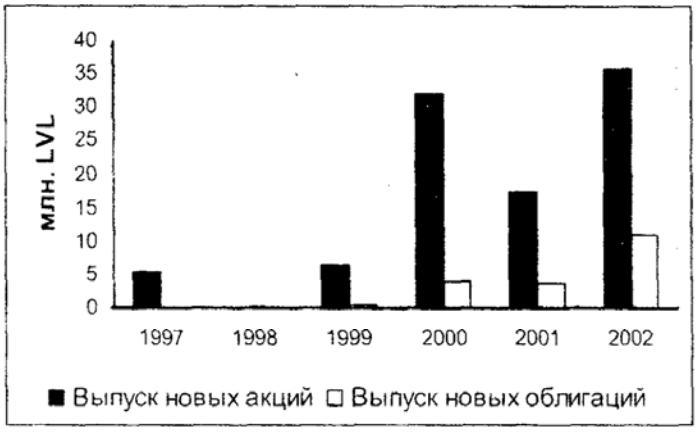


Рис. 3. Выпуск новых ЦБ (по материалам Riga Stock Exchange annual statistical survey 2000 и 2002)

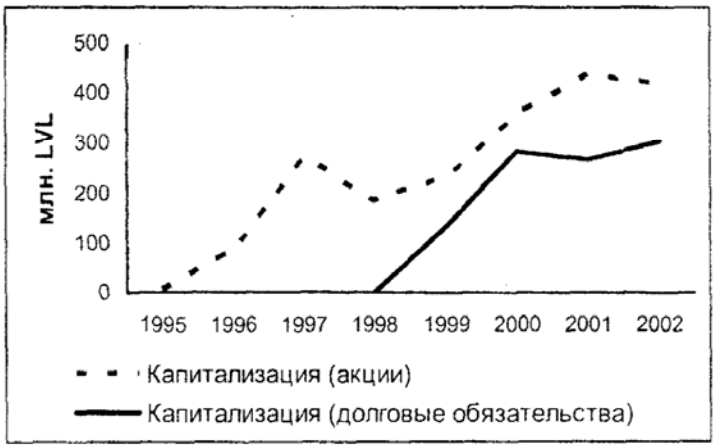


Рис. 4. Капитализация ЦБ в период с 1995 по 2002 гг. (по материалам Riga Stock Exchange annual statistical survey 2000 и 2002)

чае акций (см. рис. 3), что также не свидетельствует о позитивных тенденциях развития.

Несмотря на выше указанные недостатки в развитии биржевой деятельности: низкая торговая активность и экстенсивная капитализация, – в конце 2002 года (см. рис. 1) наблюдается рост биржевых индексов, что может свидетельствовать о постепенном выходе из длительного периода стагнации. Анализ показал, что рост биржевых индексов был обеспечен ростом цен по 5 акциям: DPKR (Даугавпилсский завод приводных цепей), STBR (кондитерская фабрика «Стабурадзе»), VNFT («Вентспилс нафта»), LASCO (Латвийское пароходство) и LMET (Лиепайский металлургический завод).

Подводя итоги анализа развития Латвийского фондового рынка можно выделить несколько причин, которые на наш взгляд ограничивают его активность. Наиболее значимая – это отсутствие адекватных моделей, позволяющих выбирать привлекательные объек-

ты финансового инвестирования [4]. Как уже отмечалось, два основных показателя – ожидаемые доходность и риск финансового инструмента – влияют на принятие инвестиционного решения. Технический и фундаментальный анализ позволяют определить значения данных показателей, но их применение для принятия решения на малом, пассивном рынке затруднено. Эти методы анализа хорошо зарекомендовали себя на больших, динамично развивающихся рынках [5].

В последнее время всё более популярным становится эконометрический анализ, методы которого также предназначены для анализа финансовых данных. Основываясь на исторических данных, с помощью эконометрических моделей можно получить адекватные прогнозные значения для различных целей инвестирования. Краткосрочные прогнозы, построенные на основе данных моделей, являются основой для принятия решений спекулятивного характера, а долгосрочные – для достижения стратегических инвестиционных целей. Использование эконометрических моделей в условиях пассивности фондового рынка, по мнению авторов позволит выделить финансовые инструменты, которые могут быть объектами как краткосрочного так и долгосрочного инвестирования. Здесь следует обратить внимание на характер исходных данных, участвующих в расчётах. В условиях пониженной активности фондового рынка предлагается использовать дневные средние данные котировок финансовых инструментов для краткосрочного и недельные (или месячные) средние данные для долгосрочного инвестирования.

Для нахождения привлекательных финансовых инструментов на рынках с низкой активностью предлагается использовать двухступенчатую систему отбора (см. рис. 5). Первый этап позволяет выделить наиболее значимые ценные бумаги, которые действительно влияют на индекс и являются наиболее активными на рынке. Первичный отбор осуществляется с использованием коэффициента корреляции ( ), значение которого, по мнению авторов, не должно быть меньшим 0.3. В результате значимые ценные бумаги попадают во второй этап отбора.

В результате второго этапа могут быть выявлены привлекательные для инвестирования



Рис. 5. Схема выбора привлекательных для инвестирования ЦБ

финансовые инструменты. Вторичный отбор связан с использованием эконометрического анализа. По мнению авторов, наиболее целесообразными для анализа выглядят ARCH-подобные модели [3, 2962], которые содержат встроенный механизм прогнозирования ожидаемой доходности и риска. Если созданная для анализа конкретной ценной бумаги ARCH-

модель является статистически значимой и состоит из двух подмоделей, то данная ценная бумага является прогнозируемой и может быть признана объектом для инвестирования.

В качестве эксперимента были выделены акции: «Латвияс балзамс» (BALZ), Даугавпилсский завод приводных цепей (DPKR), «Латвияс Газе» (GAZE), «Гриндекс» (GRDX), Рижский транспортный флот (RTFL), «Стабурадзе» (STBR), «Вентспилс нафта» (VNFT), «Кайя» (KAIJ), Латвийское пароходство (LASCO), Лиепайский металлургический завод (LMET), «Олайнфарм» (OLFA) и Валмиерский завод стекловолокна (VLSS), котирующиеся на Рижской фондовой бирже. Все выше упомянутые акции входят в состав индекса RICI, за исключением STBR. В расчётах использовались средние дневные данные за период с 1 января 1999 года по 9 декабря 2003 года и средние недельные данные за период с 1 января 1999 года по 3 декабря 2003 года.

В результате первичного отбора выяснилось, что наиболее активными акциями, являются DPKR, STBR, VNFT, LASCO и LMET (см. табл. 1). Коэффициент корреляции многих из них превышает 0.5.

На втором этапе выяснилось, что не по всем акциям возможно построить адекватную модель прогнозирования (см. табл. 1).

Анализируя результаты, представленные в табл. 1, можно сделать вывод, что акции DPKR, VNFT, LMET являются перспективными для спекулятивных инвестиций. На момент написания данной статьи стало известно о банкротстве одной из компаний, акции которой участвовали в анализе, но не прошли первый этап отбора, что косвенно подтверждает жизнеспособность предлагаемой авторами системы.

ЦБ	1 этап	2 этап	Выбор
BALZ	x		
DPKR	v	v	v
GAZE	x		
GRDX	x		
RTFL	x		
STBR	v	x	x
VNFT	v	v	v
KAIJ	x		
LASCO	v	x	x
LMET	v	v	v
OLFA	x		
VLSS	x		

Таблица 1. Выбор объектов краткосрочного финансового инвестирования

x – ценная бумага не прошла отбор;
v – ценная бумага прошла отбор.

Для целей долгосрочного инвестирования также была использована выше предложенная схема. Применяя двухступенчатый отбор, авторы выяснили, что в качестве объектов долгосрочного инвестирования могут быть практически все акции, за исключением BALZ, DPKR, KAIJ и OLFA (см. табл. 2).

Недавно обанкротившеяся компания не прошла отбор и во втором случае. Необходимо отметить, что прогнозные модели полученные для 4-х акций: VNFT, LASCO, LMET, VLSS, с точки зрения эконометрического анализа оказались идеальными.

Обобщая результаты выбора объектов для двух типов инвестирования, можно сделать вывод об инвестиционной привлекательности акций VNFT и LMET.

ЦБ	Ожидаемая доходность	Ожидаемый риск	Выбор
BALZ	x		
DPKR	x		
GAZE	v	v	v
GRDX	v	v	v
RTFL	v	v	v
STBR	v	v	v
VNFT	v	v	v
KAIJ	v	x	x
LASCO	v	v	v
LMET	v	v	v
OLFA	x		
VLSS	v	v	v

Таблица 2. Выбор объектов долгосрочного финансового инвестирования

Выводы

Внедрение новых методов анализа в области финансового инвестирования позволит физическим и юридическим лицам, вовлечённым в данный процесс, принимать более эффективные решения, а также будет способствовать активизации процессов на малых и пассивных фондовых рынках.

Литература

1. Riga Stock Exchange annual statistical survey 2002. – Ресурс доступен в 2003 году 18 декабря. – http://www.rfb.lv/public/tirdznieciba/8121.html

2. Riga Stock Exchange annual statistical survey 2000. – Ресурс доступен в 2003 году 18 декабря. – http://www.rfb.lv/public/tirdznieciba/8121.html

3. Tim Bollerslev, Robert F. Engle, Daniel B. Nelson. Handbook of Econometrics: ARCH models, 1994. – Chapter 49. – 77 p.

4. K.Kozlovskis, N.Lace Investiciju portfela vadisana Latvijas vertspapiru tirgu /Investment portfolio management in the Latvian equity market/. EKONOMIKAS UN VADIBAS ZINIBU ATTISTIBAS PROBLEMAS, IV: LU Zinatniskie raksti, 647.sej. / Zin. redaktore asoc. prof. E.Dubra. – Riga: Latvijas Universitate, 2002. – 908 lpp.

5. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. ИНВЕСТИЦИИ: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1998. – XII, 1028 с.

Красношапка В.В.

канд. техн. наук, доцент, НТУУ «КПІ»

СУЧАСНИЙ СТАН ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Анотація

В статті приділено увагу сучасним питанням інвестиційного процесу, визначенню основних суб'єктів інвестиційної діяльності, а також визначенню перспективних галузей та регіонів для інвестування.

В статье рассматриваются современные тенденции инвестиционного процесса в Украине, и определяются наиболее перспективные отрасли и регионы с точки зрения инвестиционной привлекательности.

Summary

In the article to describe the modern situation of investment process in Ukraine.

Ключові слова: інвестиції, інвестор, інвестиційна активність, основний капітал, державне регулювання, економічне зростання.

Вступ

Темпи економічного розвитку і ефективне функціонування всіх галузей промисловості в значній мірі визначається інтенсивністю інвестиційної діяльності в країні. Необхідність інвестиційних вкладень в економіку стала наочною для всіх суб'єктів з моменту вступу України на шлях ринкових перетворень. Подальший розвиток економіки України неможливий без ефективного використання інвестиційного потенціалу національної економіки. Таким чином, основною проблемою є підвищення ефективності інвестицій в економіку України за рахунок визначення галузей народного господарства, регіонів і підприємств, які мають найкращі перспективи розвитку і можуть забезпечити найвищий прибуток [1,2].

Постановка задачі. Головними цілями дослідження є: по-перше, визначення основних факторів, що стримують розвиток інвестиційного процесу; по-друге, визначення джерел інвестицій в основний капітал; по-третє, визначення найбільш перспективних регіонів та напрямків інвестиційної діяльності.

Результати досліджень. В період переходу до ринкової економіки суб'єктами інвестиційної діяльності можуть бути державні, приватні, акціонерні та інші установи, при чому вони повинні мати однакові права та соціально-економічні гарантії. Однак на сьогодні діючий механізм інвестиційної діяльності є неповним і не має обґрунтованої методологічної бази. У ньому не відпрацьовані такі напрямки, як фінансовий механізм інвестиційного процесу з відтворення капіталу та формування повноцінного ринку цінних паперів.

За макроекономічне сприяння інвестиційній діяльності відповідають органи державної влади країни. У розпорядженні держави є важелі як прямої дії у вигляді централізованих державних капітальних вкладень в об'єкти загально-державного значення, розвитку державного сектору економіки та непрямі засоби регулювання інвестиційного середовища за рахунок бюджетної та грошово-кредитної політики.

Бюджетні важелі – це встановлена державою система різних видів податків, що практично визначають таку систему перерозподілу доходів підприємств і громадян країни, яку держава вважає оптимальною для формування прибуткової частини бюджету та збереження для підприємства ринкових стимулів до роботи та отримання прибутків. З бюджетом не можуть порівнятися фінанси наймогутніших корпорацій. Витрати бюджету є вагомим засобом формування сукупного попиту, а через нього – стимулювання інвестицій взагалі та їх міжгалузевої структури. Навіть система соціальних бюджетних програм впливає на структуру попиту, тому що соціальні виплати з бюджету отримують люди, які мають витратити їх на ринку споживчих товарів, а це стимулює виробництво та відповідні інвестиції для цього.

Грошово-кредитна політика держави впливає на інвестиційні умови, регулюючи грошовий обіг і роботу банківської системи, яка по суті, репродукує збільшення коштів в економічній системі. Основними інструментами грошово-кредитного регулювання є наступні:

- норми страхових резервів, які забов'язані мати комерційні банки і тим самим відволікати певну частину своїх коштів від активного використання для кредитування та інвестування;
- облікова ставка Національного банку, за якою він продає кредитні ресурси комерційним банкам, збільшуючи чи зменшуючи обсяги кредитних джерел для фінансування інвестицій;
- операції з державними цінними паперами на відкритому ринку.

Встановлюючи вигідні умови (у вигляді ціни або дивідендів) для своїх цінних паперів, держава стимулює їх купівлю юридичними та фізичними особами і цим зменшує кількість вільних грошей, які можуть бути використані для кредитування інвестицій через банківську систему. Погіршуючи цінові та дивідендні умови продажу своїх цінних паперів, держава стимулює їх викуп у юридичних і фізичних осіб. В результаті цього в останніх з'являються

додаткові кошти, які через банківську систему або безпосередньо використовуються для фінансування інвестицій.

Загальну схему важелів державного регулювання умов інвестиційної діяльності представлено на рис. 1.1.

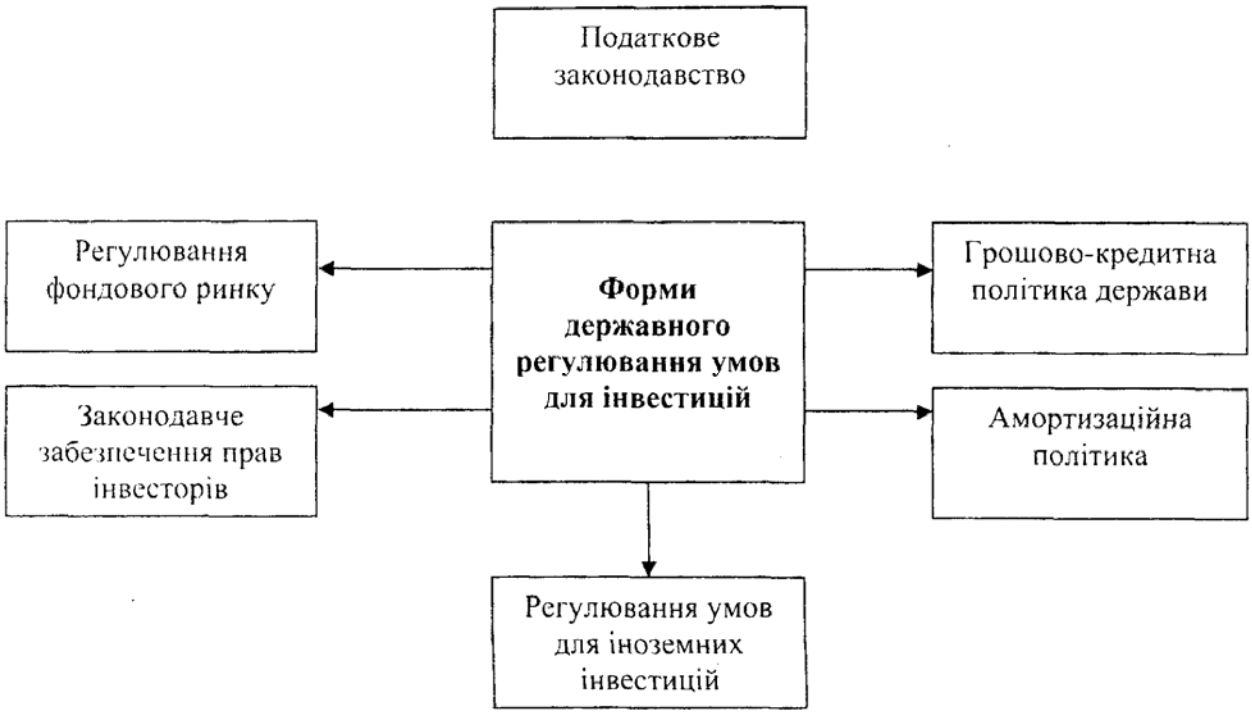


Рис. 1.1. Важелі державного регулювання умов інвестиційної діяльності

Показники	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Валовий внутрішній продукт, млрд. грн.	81,95	93,37	102,59	130,44	172,95	201,9	112,82
Промислове виробництво, млрд. грн.	7,376	7,916	2,55	7,43	7,35	7,61	4,65
Індекс інфляції, у відсотках до грудня попереднього року	139,7	110,1	120,0	119,2	125,8	106,1	96,7
Інвестиції в основні фонди, млрд. грн.	12,56	12,40	13,96	17,55	23,63	26,74	12,1
Прямі іноземні інвестиції, млрд.дол.	1,44	2,063	2,81	3,28	3,87	4,42	4,58

Таблиця 1.1. Динаміка інвестиційних процесів в Україні.

На сьогодні в Україні інвестиційна активність внутрішніх і закордонних інвесторів в значній мірі стримується за рахунок несприятливого інвестиційного клімату, який є наслідком цілого ряду внутрішніх і зовнішніх факторів. Так, в якості внутрішніх факторів, що стримують активність інвестиційних процесів виступають наступні: зниження фінансових можливостей бюджетів всіх рівнів, а також суб'єктів підприємницької діяльності і населення; невдосконаленість та часті зміни законодавчої і нормативно-правової бази; невдосконаленість фінансово-кредитної системи; нерозвинений фондовий ринок і ринок капіталу; відсутність системи страхування ризику інвесторів; нестабільна політична ситуація;

значна частка «тіньової» економіки.

Останній факт можливо пояснити тим, що більшість підприємств мали в 2002 році проблеми з пошуком коштів для проведення модернізації і технічного переобладнання виробництва.

В процесі вирішення поставлених задач доцільно виділити основних інституціональних інвесторів:

1. Інвестиційні компанії і фонди: основний інструмент, за допомогою якого здійснюється інвестиційна діяльність, це акції та облігації різних компаній, тобто портфельні інвестиції.

2. Венчурні компанії і фонди: основний інструмент – акції компаній, однак венчурний фонд ні в якому разі не диверсифікує ресурсів, тобто він не формує інвестиційного портфеля, а прагне одержати тотальний контроль над компанією, яку він інвестує.

3. Страхові компанії в основному намагаються використовувати цінні папери з гарантованою прибутковістю і високою ліквідністю – державні, муніципальні й корпоративні облігації.

4. Лізингові компанії відрізняються специфічною формою інвестицій у вигляді устаткування, техніки.

5. Факторингові компанії використовують як інструмент інвестування боргові зобов'язання підприємств і компаній.

6. Банки й інші фінансово-кредитні установи: основний інструмент інвестування – гроші у готівковій і безготівковій формах.

Відповідно до наведеної класифікації інвестиції в економіку країни можна подати у вигляді вектора інвестицій [4]:

$$I = \sum i_к, \quad (1.1)$$

де I – валовий обсяг інвестицій в економіку країни;

$i_К$ – обсяг інвестицій, що припадає на *к*-ту групу інституційних інвесторів.

Або:

$$i_к = I \times x_к, I = \sum I \times x_к, \quad (1.2)$$

де $x_К$ – частка к-тої групи інституційних інвесторів у загальному обсязі інвестицій.

Використовуючи наведене вище, можна скласти таку цільову функцію:

$$Q_t = \varphi(Q_{t-1}, x_1, ..., x_n,) \frac{\rightarrow \max}{x_1, ..., x_n} \quad (1.3)$$

де Q_t, Q_{t-1} – валовий національний продукт (ВНП) у періоді t і в попередньому періоді відповідно;

I_t – інвестиції в економіку у періоді *t*;

$x_1,...x_n$ – структура інвестицій у розрізі інструментів інвестування.

Однак, слід зазначити, що за статистичними даними [5] частка інвестицій в основний капітал зазначених вище інституціональних інвесторів складає всього 21,3%. Основний потік інвестицій в основний капітал розподіляється наступним чином:

- кошти державного бюджету – 5%
- кошти місцевих бюджетів – 3,7%
- власні кошти підприємств – 65,8%
- кошти іноземних інвесторів – 5,6%
- кошти населення – 4,2%
- кредити банків – 5,3%
- інші джерела – 10,4%

Таким чином, більше 65% інвестицій в основний капітал на сьогодні припадає на власні кошти підприємств і тільки 30% на займи. Такий стан речей пов'язаний зі складністю от-

римання довгострокових кредитів та високими відсотками за них.

Вирішення проблеми дефіциту фінансових ресурсів всередині країни можливо за рахунок зовнішніх джерел. В більшості розвинутих країн, таких як США, Німеччина, Велика Британія, іноземні інвестиції стали стимулом для розвитку і зростання внутрішніх інвестицій.

Найбільш привабливими для інвесторів і Україні залишаються[5]: харчова промисловість – 803,5 млн.дол., гуртова торгівля – 565,1 млн.дол., машинобудування – 331,7 млн.дол., фінансова діяльність – 332,5 млн.дол. Основними формами інвестицій виступають грошові вкладення, які складають 66,5% від загального обсягу інвестицій, а також внески у вигляді рухомого і нерухомого майна – 28,4% (таблиця 1.2).

Присутні на ринку України компанії – інвестори, умовно можливо класифікувати на наступні групи. До першої групи належать міжнародні корпорації харчової промисловості. Це такі компанії, як Coca-Cola, МакДональдс, Філіп-Моріс, Kraft, Foods International, Nestle, Sun Interbrew. Прихід цих компаній в Україну пов'язаний в першу чергу з тим, що світовий ринок харчових продуктів вже давно сформований і поділений. Обсяг прибутку харчових гігантів стабілізувався на протязі багатьох років, і залишається стабільним для кожної нової партії товару. Перспективи збільшити обсяги продажу товарів на світових ринках досить низькі. Тому, Україна розглядається такими компаніями як перспективний ринок де вони зможуть збільшити загальний обсяг продажу і прибутку.

До другої групи належать компанії, які поставили собі за мету зайняти нішу на українському ринку (телекомунікацій, зерна, автомобілебудування, продажу нафтопродуктів), яка може стати достатньо вигідною в перспективі, коли Україна увійде у стадію стабільного економічного зростання.

В останню третю групу входять невеликі іноземні компанії. Багато з них зареєстровано приватними підприємцями, успішно працюють оскільки достатньо добре знають специфіку українського ринку.

Структура іноземних інвестицій свідчить, що в нас поки відсутній потужний промисловий інвестор. Це пов'язано з тим, що у іноземних інвесторів лише недавно з'явилась можливість реально купувати українські підприємства. Раніше приватизаційні схеми не сприяли інвестиції іноземних коштів, оскільки виникало безліч конфліктів по встановленню прав власності.

Іноземні інвестиції в першу чергу, вкладаються в проекти, які швидко дають віддачу і мають мінімальний рівень ризику. Більшість інвестицій зосереджується у великих містах, в той час як сільська місцевість перебуває поза межами зони інвестування. Більше всього інвестиційних проектів реалізовано в Києві (34% від загальної кількості), а також в Донецькій(8%), Запорізькій(8%), Дніпропетровській(7%) і Київській(8%) областях[2].

Грунтуючись на статистичних даних [2,3,6] можливо скласти інвестиційний рейтенг регіонів України і поділити їх на чотири групи:

1. Лідери, тобто найбільш інветиційно-привабливі регіони, що характеризуються розвинутою ринковою і фінансовою інфраструктурою та значною часткою промислового виробництва. До таких регіонів належать: Київ,Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Одеська та Харьківська області.

2. Переслідувачі, тобто регіони в яких ВВП нижче в порівнянні з лідерами. До таких регіонів належать: Київська, Львівська, Полтавська області та АР Крим.

3. Загальний масив, тобто регіони орієнтовані в першу чергу на сільськогосподарське виробництво. В цю групу увійшли наступні області: Волинська, Закарпатьська, Івано-Франківська, Хмельницька, Вінницька, Черкаська, Кіровоградська, Миколаївська, Херсонська, Луганська та Сумська.

4. Аутсайдери, тобто регіони в яких основні аспекти інвестиційного клімату (ринкова інфраструктура, фінансовий сектор, людські ресурси, стосунки бізнесу і влади) розвинуті слабо. До цієї групи належать наступні області: Житомирська, Рівненська, Тернопільська, Чернігівська та Черновицька.

Аналіз світового досвіду інвестування виявляє взаємозв'язок між приватними інвестиціями, макроекономічною стабілізацією і темпами економічного зростання. Країни, де впевнено почуваються приватні інвестори, є привабливими також для іноземних інвесторів.

Компанія-інвестор	Галузь	Заявлені інвестиції	Вкладено інвестиції	Мета інвестування
„Київ стар Дж. Ес. Ем."	Телекомунікації	Більше 300 млн. дол.	Більше 200 млн. дол.	Покриття мережею мобільного зв'язку більшості міст і автомагістралей України
ЗАО „Утел"	Телекомунікації	Більше 45 млн.дол.	200 млн. дол..	Розвиток телефонної мережі. будівництво місцевих АТС
Golden Telecom	Телекомунікації	100 млн. дол..	60 млн. дол..	Надання комплексу телекомунікаційних послуг, в тому числі фіксованого і мобільного зв'язку, а також доступу до Інтернету
Kraft Jacobs Suchard	Харчова промисловість	Більше 20 млн. дол..	19 млн. дол..	Збільшення обсягу виробництва кондитерських виробів і частки ринку.
Coca-Cola	Харчова промисловість	Більше 100 млн. дол..	н.д.	Утримання сегменту ринку безалкогольних напоїв
Cargill	Харчова промисловість, сільське господарство, торгівля зерном	н.д.	85 млн.дол.	Збільшення обсягу виробництва і експорту продовольства та зернових з України
McDonald's	Заклади громадського харчування	100 млн.дол.	Більше 76 млн.дол.	Збільшення мережі ресторанів швидкого харчування в Україні.
Nestle	Харчова промисловість	Більше 41 млн.дол.	Більше 20 млн. дол..	Збільшення обсягу виробництва кондитерської продукції на львівській фабриці „Світоч"
Sun Interbrew	Пивоварня	Більше 40 млн.дол.	Більше 40 млн.дол.	Переобладнання трьох придбаних пивзаводів, збільшення частки продукції на ринку пива.
"ТНК – Україна"	Нафтохімічна галузь, торгівля нафтопродуктами	н.д.	Придбано контрольний пакет „ЛИНОС"	Розвиток джобберської мережі ТНК
ЛУКОЙЛ	Нафтохімічна галузь, торгівля нафтопродуктами	Більше 40 млн.дол.	300 млн.дол.	Технічне переоснащення концерну „Оріана", відновлення виробництва олефінів і полімерів, розвиток мережі АЗС
ISTIL Group	Металургія	н.д.	85 млн.дол.	Технічне переобладнання Донецького металургійного заводу
Нікомед Ltd	Металургія	н.д.	12 млн.дол.	Відновлення рудотермічних печей на побужському феронікелевому заводі.

Таблиця 1.2. Найбільш успішні інвестиційні проекти в Україні.

Так, щорічні темпи зростання ВНП протягом 1988-1990 рр. у Чілі, Індонезії, Малазії і Тайланді, які мали найвищу частку приватних, у тому числі й іноземних інвестицій становили відповідно: 25 – 30%, 13 – 18%, 12 – 14% та 15 – 22%. І навпаки, Аргентина, Перу, де частка приватних почала зменшуватися, мають проблеми з підтримкою сприятливого інвестиційного клімату для іноземних інвесторів і стабільних темпів економічного зростання.

Аналіз економічного зростання промислово розвинутих країн, таких як США, Японія, ФРН, Велика Британія, Франція та інших переконливо доводить, що періоди найбільш високих темпів піднесення економіки в усіх випадках мали місце після періодів найвищої інвестиційної активності. Так, наприклад, в Японії при подвоєнні обсягу капіталовкладень за 1966-1970 рр. валовий національний продукт збільшився порівняно з попереднім п'ятиріччям більш як на 70%. У ці роки США, ФРН, Франція мали прирости ВНП

розміром 25-30%. Внаслідок підвищеної інвестиційної активності з'явилися і нові індустріальні країни Азії: Південна Корея, Тайвань, Сінгапур.

Що стосується України, то тут існує наступна закономірність: періодам відносно високої інвестиційної активності (наприклад друга половина 60-х років XX ст.) відповідало прискорене економічне зростання. Так, у 1966-1970 рр. при збільшенні обсягу капітальних вкладень більше як у 1,4 рази середньорічний приріст ВНП досяг 7,8%. У подальші п'ятирічки із зменшенням приростів обсягу капітальних вкладень середньорічні темпи приросту ВНП стійко падали.

Безперечно, зв'язок інвестиційної активності і економічного росту не є одностороннім. Економічне зростання, що залежить від інвестиційної активності, у свою чергу, зумовлює реальні можливості країни в інвестуванні на кожному етапі розвитку. Таким чином, чим вищі темпи приросту ВНП, тим значнішою є можливість для розширеного відтворення інвестиційних ресурсів і формування на цій основі найбільш раціональної інвестиційної політики.

Висновки

Аналіз сучасного стану інвестиційного процесу в Україні свідчить про його неефективність та ігнорування соціально-економічних потреб регіонів і їх населення. Проведений аналіз проблем формування фінансового забезпечення інвестиції виявив, що воно формується на 65,8% за рахунок власних коштів підприємств, в той час, як банківські кредити, іноземні інвестиції та кошти населення в сукупності складають всього – 15,1%, а відсоток інвестицій держави всього – 5%. Також слід відзначити, що машинобудування та інші високотехнологічні галузі на яких базується економічний потенціал промислово розвинутих країн не стали пріоритетними об'єктами інвестицій.

Література

1. Новицький В. Промисловість: формувати інноваційну модель розвитку//Урядовий кур'єр – 2003. – №112. – с.5.
2. Украинская инвестициония газета. – 2002. – №28. – с.7-9.
3. Інтернет-сайт Кабінету Міністрів України: http://www.kmu.gov.ua
4. Юхимчук С.В. Матрична модель оцінки інвестиційної привабливості промислових підприємств//Фінанси України. – 2003. – №1. – с.31-37.
5. Гонгальський Д. Жизнь не по средствам// Украинская инвестиционная газета – 2003. – №19. – с.8.
6. Украинская инвестиционная газета. – 2003. – №24-25. – с.4.

Круш П.В.
канд. економ. наук, доцент, НТУУ «КПІ»

СУЧАСНІ ПРОГРЕСИВНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ДЕРЖАВНОМУ УПРАВЛІННІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ

Анотація

В статті розглядаються загальні тенденції трансформації методів державного управління, стратегічного планування та управління в регіонах. Розроблені рекомендації стосовно нових підходів до стратегічного регіонального планування. Обгрунтована необхідність залучення до стратегічного регіонального планування не тільки економістів та експертів, а й політиків, керівників, підприємців, всього населення.

Аннотация

Круш П.В. Современные прогрессивные технологии в государственному управлении социально-экономическими процессами

В статье рассматриваются общие тенденции трансформации методов государственного управления, стратегического планирования и управления в регионах. Разработаны рекомендации, касающиеся новых подходов к стратегическому региональному планированию. Обоснована необходимость привлечения к стратегическому региональному планированию не только экономистов и экспертов, но и политиков, руководителей, бизнесменов, всего населения.

Abstracts

Krush P.V. Modern progressive technologies in government controlling of social and economical processes.

General tendencies of transformation of the state management methods, strategy planning and management in the regions are considered in the article. New approaches and recommendations for the strategic regional planning are developed. The necessity to not only economists end experts but as the politicians, businessmen, the whole population to the problems of strategic regional planning are proved.

Ключові слова. Регіональне управління, менеджмент участі, стратегічне планування, стратегічне управління, регіональний маркетинг.

Вступ

Поглиблення трансформаційних процесів в економічній системі України, піднесення ролі регіонів у забезпеченні суспільного розвитку держави обумовлюють необхідність формування ефективної соціально-економічної політики, здатної гармонізувати інтереси всіх суб'єктів господарювання та ринкових відносин. З урахуванням того, що формування і реалізація регіональної політики – завдання нелегке навіть для країн з розвинутою ринковою економікою, труднощі, які існують в управлінні територіальним розвитком та його регулюванні в Україні, важко перебільшити.

Вітчизняні вчені-регіоналісти зробли вагомий внесок у моделювання розвитку економіки регіонів, визначення та обгрунтування соціальних пріоритетів економічних перетворень тощо [1,2,3,4]. Однак, не зважючи на високий науковий рівень теоретико-методологічних досліджень основ регіональної економіки до цього часу залишаються недостатньо розробленими багато теоретичних і прикладних проблем формування регіональної соціально-економічної політики держави, адекватної умовам перехідної економіки. Зокрема, поглибленого опрацювання потребують проблеми формування ефективного державного управління в умовах становлення ринкового середовища, механізму узгодження державної економічної стратегії і тактики з пріоритетами соціально-економічного розвитку регіонів.

Постановка задачі

Виходячи з цього, головною метою даного дослідження є аналіз використання сучасних прогресивних технологій в державному управлінні соціально-економічними процесами в регіонах. Для її досягнення в роботі розкрито модель менеджменту участі, «командні» технології менеджменту, методи кількісної оцінки результатів, показана роль стратегічного планування та регіонального маркетингу в управлінні розвитком регіонів.

Результати дослідження

Останнім часом у всьому світі спостерігається зміна моделі методів державного управління. Основна тенденція – перенесення управлінських методів, технологій і прийомів із комерційної сфери в державну. Підходи і технології управління, напрацьовані в підприємницьких фірмах, які досягли значних успіхів, впроваджуються в практику управління державних організацій. Деякі загальні тенденції трансформації методів у державному управлінні можна відобразити наступним чином: авторитарне управління – менедж-

мент участі; монополія на надання послуг – змагання, конкуренція по наданню послуг; людина – перешкода в діяльності, людина – клієнт, споживач послуг; правила і процедури – механізм ринку; боротьба з проблемами – запобігання проблем; вимір витрат – вимір результатів; бюрократичний контроль – громадський контроль [5, с. 105].

Зазначена тенденція підсилюється тим, що в цілому система державного управління трансформується від переважно командно-адміністративних методів до переважно економічних. У тих сферах державного управління, в яких переважають рутинні функції і стандартні задачі, широко використовуються традиційні бюрократичні методи управління. Більше того, авторитарне управління в цьому випадку виявляється найкращим. Однак все більше конкретних сфер державного управління вимагають нестандартного вирішення нових завдань. Значною мірою це стосується державного управління розвитком регіону. У цій сфері традиційні методи змінюються на нові. На зміну авторитарному державному управлінню приходить так званий менеджмент участі.

Щоб створити всі необхідні умови гідного життя для більшості населення регіону, необхідно забезпечити високий рівень всієї інфраструктури його життєзабезпечення і життєдіяльності. В розробці і реалізації проектів мають брати участь усі організації, які потім на конкурсній основі будуть брати участь у їхньому практичному здійсненні. При цьому населення зацікавлене активно брати участь у розробці проектів, тому що в них має бути закладений рівень обслуговування кожного жителя і можливий обсяг наданих послуг, а також значна кількість нових робочих місць, які мають бути створені на території. Можна заздалегідь кожному жителю передбачити можливість придбання житла, освіти, професії і т.п., щоб кожен активно і продуктивно брав участь у розвитку всіх служб і підприємств по наданню відповідних послуг. Саме в цій сфері закладене відродження можливої довіри до влади, можливості використання людського потенціалу населення.

В ході приватизації і роздержавлення поступово руйнується монополія державних установ по наданню послуг населенню. Особливо яскраво це виявляється в діяльності регіональних служб, коли все більша кількість їх послуг переходить із державної на приватну основу. Це стосується і експлуатації житлового фонду, і будівництва шляхів, і надання послуг зв'язку тощо.

Традиційна бюрократична система державного управління поступово витісняється новою, в якій присутні елементи ринкових механізмів. У зв'язку з цим людина все більше розглядається як клієнт і споживач послуг. Державне управління, особливо на місцевому рівні, починає перетворюватися в сферу специфічних послуг. У зв'язку з цим спостерігаються прогресивні тенденції впровадження в регіональний менеджмент деяких прийомів управління зі сфери обслуговування населення, зокрема, розвивається маркетинг послуг. У практику роботи регіональних установ поступово впроваджуються стандарти обслуговування. Відкритість установ державного управління починає плідно поєднуватися з орієнтацією на споживача. Джерелом успіху роботи державної установи стає виконання додаткових функцій і розвиток нетрадиційних видів обслуговування.

Ключовою характеристикою успішного менеджменту в державному управлінні стає інноватівність. У практику роботи установ регіонального управління проникає технологія створення команд, тобто гнучких тимчасових творчих груп, орієнтованих на створення нового або вдосконалювання старого «продукту». Створення інноваційного потенціалу в рамках державної установи стає запорукою її успішної діяльності. Для створення такого потенціалу необхідно на кожному рівні управління стимулювати експерименти, нові починання, творчі запозичення продуктивних ідей тощо.

Нова модель регіонального управління передбачає постійне підвищення кваліфікації персоналу. Адаптивність організації досягається за допомогою відносної стабільності колективу, який має загальні цінності і загальне бачення. В процесі становлення нової моделі управління змінюється і роль персоналу. Інвестиції в людський капітал набувають такої ж важливості, як і інвестиції в основні фонди. Обов'язковими стають безперервне навчання персоналу і перш за все техніці вирішення проблем.

Загальна тенденція розвитку менеджменту в останні роки – надання значної самостійності невеликим колективам, які отримують права незалежних «команд» чи навіть самостійних філій. «Командні» технології менеджменту стали активно проникати в практику регіонального управління. Невеликі колективи одержують можливість розпоряджатися ресурсами, проводити власну кадрову політику і навіть займатися стратегічним плануванням. В організаціях нового типу змінюється роль менеджера середньої ланки: він не стільки передає вказівки начальства, скільки допомагає працівникам самостійно виробляти нові підходи, вдосконалювати прийоми і методи виконуваної роботи, домагатися більшої погодженості дій.

У практику державного управління регіоном проникають методи кількісної оцінки результатів, зокрема, оцінки ефективності, результативності. Змінюються процедури контролю. На зміну тотальному бюрократичному контролю приходить контроль з боку населення, споживачів послуг регіонального управління, який здійснюється як безпосередньо, так і за допомогою громадських організацій і засобів масової інформації. Контроль в умовах децентралізації державного управління стає більш жорстким, наближається до безпосередніх виконавців і значною мірою починає здійснюватися ними самими. Змінюються й інші акценти, зокрема, з виміру витрат центр ваги переноситься на вимір результатів. Основна увага зосереджується на постановці цілей і задач, виборі інструментів їхнього досягнення, вимірі та моніторингу результатів і оцінці ефективності.

Серед прогресивних тенденцій у сфері державного управління важливе місце посідає застосування такого випробуваного методу сучасного менеджменту як стратегічне планування і стратегічне управління.

Об'єктом стратегічного планування виступає розвиток підприємницької фірми або здійснення комерційного проекту. Сьогодні стратегічне планування з успіхом використовується в роботі вищих навчальних закладів, лікарень, некомерційних організацій. Особливо плідне його застосування в державному управлінні: при розробці комплексних планів соціально-економічного розвитку, при здійсненні антикризових заходів у регіонах і містах, в управлінні масштабними інфраструктурними проектами, при здійсненні регіональних інвестицій. Деякі прийоми стратегічного планування досить широко застосовуються в практиці роботи регіональних органів управління. У стадії розробки – Державна стратегія регіонального розвитку до 2011 року [6, с. 11]. Однак повною мірою в практику роботи адміністрацій міст і регіонів усі конструктивні елементи стратегічного планування ще не впроваджені.

Вихідними пунктами будь-якого стратегічного плану має бути оцінка реального стану людей у всіх аспектах їх діяльності. Рівень соціального розвитку регіону, якість життя населення в кінцевому рахунку визначаються його економічним розвитком, тому в першу чергу планується саме економічний розвиток. Ключовими питаннями є: залучення в регіон нових виробництв; відновлення структури виробництва, розвиток наявних виробництв, інфраструктури життєзабезпечення та життєдіяльності населення; створення нових високооплачуваних робочих місць.

Найбільш характерними проблемами економічного розвитку українських регіонів є залучення в них економічних агентів, розвиток інженерної інфраструктури, будівництво й оновлення житла, впорядкування землекористування, підтримка високого рівня зайнятості, вирішення екологічних проблем.

Коротко цикл стратегічного планування економічного розвитку регіону можна представити наступним чином: 1) визначення цілей розвитку; 2) аналіз зовнішнього середовища розвитку регіону; 3) визначення сильних і слабких сторін регіону; 4) використання наявних і створення нових місцевих переваг; 5) розробка концепції розвитку; 6) розробка плану конкретних дій і здійснення стратегії; 7) аналіз ефективності і результативності, корекція цілей і методів їхнього досягнення.

Важливе значення має визначення цілей розвитку. Чітко сформульована система цілей розвитку може принести регіону набагато більше користі, ніж, скажімо, фінансові засоби, отримані від держави, які можна просто витратити на погашення тієї чи іншої поточної за-

боргованості. Розрізняють загальні цілі розвитку і конкретні цілі і задачі, які з них випливають. Загальні цілі повинні характеризувати необхідний стан розвитку регіону на визначені моменти часу, бути чіткими і відносно короткими. Бажано залучати до вироблення цілей всіх, хто буде причетний до їх реалізації: працівників адміністрації, підприємців, населення, засоби масової інформації, всіх зацікавлених осіб. Для формулювання цілей розвитку бажано залучати економічних радників, працівників місцевих вищих навчальних закладів, службовців місцевих банків.

Загальні цілі регіонального розвитку, як правило, характеризують бажаний рівень якості середовища проживання в даному регіоні, а також формують кількісні і якісні орієнтири економічного розвитку. Відповідно до концепції створення умов гідного життя людей, необхідно встановити соціальні стандарти життєвих умов, критерії і показники ефективності, які мають бути досягнуті в регіонах. Вони повинні бути досить гнучкими і коректуватися залежно від отриманих проміжних результатів.

Загальні цілі одночасно служать критерієм розвитку, орієнтиром для дії і дозволяють відокремити необхідні заходи від небажаних. Загальні цілі мають бути максимально конкретними. Так, наприклад, недостатньо як мету визначити «стимулювати зростання». В рамках такого формулювання залишається неясно, про яке зростання йде мова: зростання населення, зростання кількості підприємств, зайнятості, обсягу реалізації продукції, доходів юридичних осіб тощо. Іншими прикладами аналогічних цілей, сформульованих у загальних термінах, можуть служити такі як: поліпшити клімат для бізнесу, зменшити безробіття, підвищити економічний добробут жителів. Надто загальні цілі мало що дають для планування економічного розвитку регіону. Цілі повинні містити показники розвитку і опиратися на соціально-економічні стандарти функціонування всієї інфраструктури життєдіяльності.

Загальні цілі переходять у більш конкретні. Останні дають детальні кількісні орієнтири і відповідні критерії, за допомогою яких можна контролювати соціально-економічний розвиток регіону. Якщо загальні цілі не можна перетворити у вимірні та конкретні, то це означає, що неможливо сформулювати системні заходи для досягнення цих цілей.

Конкретні цілі мають давати відповідь на детальні питання: «Що повинно відбутися, з ким конкретно, де і коли? Які кількісні результати мають бути отримані ?»

На стадії планування аналізується зовнішня обстановка, виділяються сприятливі і несприятливі фактори розвитку регіону (географічні, екологічні, демографічні, ресурсні, історичні й ін.), проводиться системний аналіз можливостей і прогноз зовнішніх соціально-економічних обставин.

За допомогою кількісного і якісного аналізу економічного, соціального, екологічного та інституціонального зовнішнього середовища, в якому діють регіональні економічні агенти, уточнюються й оцінюються зовнішні ресурси, які можна залучити для економічного розвитку регіону (фінансові, людські, природні, інституціональні). Аналізуються ключові соціально-економічні параметри зовнішнього середовища (динаміка ВВП, інвестиційний клімат, різноманітні ризики, інфляція, перспективи економічного зростання), проводяться порівняльний аналіз економічного розвитку аналогічних регіонів і в такий спосіб виявляються зовнішні фактори регіонального розвитку.

В сучасних умовах, коли в ряді регіонів виявляються постіндустріальні тенденції соціально-економічного розвитку, важливо визначити регіональні переваги у виробництві не тільки тієї чи іншої продукції, але й у сфері послуг. Регіон повинен навчитися «експортувати» послуги іншим регіонам. Виробництво послуг може залучити ресурси і сприяти добробуту так само, як і виробництво матеріальних цінностей. Фінансові, страхові, консультаційні, аудиторські та інші послуги – зв'язку, інформатики, освіти, медичні послуги – всі ці види економічної активності в сучасних умовах можуть сприяти регіональному розвитку.

Цільове стратегічне управління розвитком регіону передбачає постійне відстеження його соціально-економічного стану, порівняння даних моніторингу з цілями і критеріями регіонального розвитку, оцінку ефективності і результативності здійснених заходів.

Плани стратегічного розвитку регіону є основою для розробки програм соціально-економічного розвитку. При складанні програм розвитку регіонів важливо орієнтуватися на наступні принципи: 1) переорієнтація діяльності всіх структур на розвиток людини і створення умов гідного життя; 2) постановка цілей і задач, які необхідно вирішити, щоб забезпечити досягнення мети; 3) вибір критеріїв і показників розвитку людини, створення умов гідного життя; 4) виявлення потенціалу і ресурсів для вирішення поставлених задач і досягнення мети; 5) вибір основних напрямків і орієнтирів руху в процесі досягнення мети; 6) проведення багатоваріантних розрахунків і вибір пріоритетів залежно від масштабів витрат, досягнутих результатів, часу на досягнення мети, можливостей використання факторів підвищення ефективності; 7) розробка стратегічних планів, програм розвитку, укладення договорів і контрактів на найближчу і більш віддалену перспективу з усіма учасниками їхньої реалізації; 8) застосування ефективних методів управління (маркетинг, стратегічне планування, програмно-цільовий, синхронізація, моніторинг, управління за результатами); 9) закріплення законодавчими актами і нормативами методів управління, які себе зарекомендували.

Для розробки і реалізації програм на договірних засадах залучаються компетентні фахівці, керівники, ініціативні творчі працівники, які мають своє бачення в питаннях вирішення назрілих проблем і здатні їх вирішувати. Соціально-економічні проекти вирішення конкретних проблем регіону розробляються на основі обраних пріоритетів з урахуванням реального стану справ у регіоні і досвіду, накопиченого в інших регіонах.

Програми реалізації проектів мають містити у собі регламентацію наступних основних організаційно-технічних аспектів: пошук зацікавлених юридичних і фізичних осіб, концентрація і залучення матеріальних і фінансових ресурсів; формування сприятливої громадської думки, забезпечення матеріальної і моральної зацікавленості кожної людини, що може вплинути на досягнення кінцевих результатів, підтримка і «вирощування» паростків нового; підготовка і прийняття на відповідних рівнях нормативних і директивних документів, необхідних для проведення перетворень; створення організаційних структур реалізації проектів, навчання фахівців роботі в нових умовах; контроль за виконанням планів і програм.

Для розгортання роботи по управлінню соціально-економічним розвитком бажано створити агентство економічного розвитку. Це агентство могло б зміцнити зв'язки з банками, сприяти відкритості інформації по планах економічного розвитку, організовувати контакти з потенційними інвесторами, проводити регіональний маркетинг, створити бізнес-інкубатор, організувати спільну з торгово-промисловою палатою роботу тощо.

Новий підхід до економічного розвитку регіону полягає в тому, що цей економічний розвиток стає турботою не тільки фахівців і експертів, але і політиків, керівників, бізнесменів, усього населення.

Одним із способів, за допомогою яких можна було б прискорити темпи якісного економічного зростання, є організація конкуренції не тільки між підприємствами, але й між адміністративними структурами [7, 29].

Висновки

Результати проведеного дослідження дають підстави для наступних висновків. Останнім часом спостерігаються зміни моделі менеджменту в регіональному управлінні. Ці зміни співпадають із змінами менеджменту в комерційних організаціях, які досягають кращих результатів. Нові умови розвитку суспільства сприяють тому, що методи та прийоми менеджменту, які доказали свою результативність у комерційному секторі, поступово переносяться на практику регіонального управління: постановка цілей і завдань, вироблення інструментів їх досягнення; методи кількісної оцінки ефективності, результативності та економії; видозмінюються процедури контролю; в управлінні розвитком регіонів застосовується стратегічне планування, регіональний маркетинг.

Серед проблем, які потребують подальшого наукового опрацювання, особливої ваги набувають проблеми застосування програмно-цільового методу управління соціально-еко-

номічним розвитком регіонів, методології розробки програм та практики їх реалізації, використання регіонального маркетингу. Актуальною постає проблема обгрунтування шляхів активізації інвестиційних процесів, які сприяли б забезпеченню прискореного соціально-економічного розвитку регіонів.

Література

1. Бандур С.І., Заяць Т.А., Терон І.В. Сучасна регіональна соціально-економічна політика держави: теорія, методологія, практика.- К.: РВПС України НАН України – ТОВ «ПРИНТ ЕКСПРЕС», 2002. – 250 с.

2. Долішній М.І., Караванський О.В. Наукові основи й механізми реалізації регіональної економічної політики в Україні // Регіональна економіка. – 1998. – №3. – С.110-113.

3. Михасюк І.Р., Янків М.Д., Залога З.М., Сажинець С.Й. Регіональна економіка. Львів, 1998.

4. Формування механізму регіонального управління в Україні. Матеріали науково-практичної конференції 29 листопада 2001 року. Харків, 2002.

5. Экономическая трансформация: цели, направления, динамика. – М.: Изд-во РАГС, 1999.- 349 с.

6. Дьомін О. Політика регіонального розвитку в умовах поглиблення ринкових реформ в Україні // Економіка України. – 2003.- № 6. – С. 4-13.

7. Макаров В. «Конкуренция между муниципалитетами – дополнительный фактор экономического роста...» // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – №4. – С. 27-28.

Максименко І.А.

канд. філософських наук, доцент

ПОДАТКОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ДЕРЖАВИ: ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ

Анотація

Розглядаються економічні основи податкової діяльності держави. Аналіз зосереджується на розгляді податкових відносин як різновиду економічних, розподільних відносин, розкривається співвідношення податкових і грошових відносин.

Аннотация

Максименко И.А. Налоговая деятельность государства: экономический аспект.

Рассматриваются экономические основы налоговой деятельности государства. Анализ сосредоточен на рассмотрении налоговых отношений как разновидности экономических, распределительных отношений, раскрывается соотношение налоговых и денежных отношений.

Abstracts

Maksymenko I.A. Tax government activity: economical aspects.

Economical foundations of tax government activity are considered. Tax relationships as economical and distribution relationships are analyzed. Relations between tax and money relationships are investigated.

Ключові слова. Податкова діяльність держави, оподаткування, економічні, розподільні, грошові, податкові відносини.

Вступ

Економічна діяльність сучасної держави охоплює всі економічні явища і процеси, в яких вона бере безпосередню участь або так чи інакше втручається в них. Особливу роль в структурі економічної діяльності держави відіграє її податкова діяльність, яка не тільки реалізує

функцію мобілізації грошових коштів, необхідних державі для виконання нею певних функцій, а й може здійснювати регулюючий вплив на економічні та соціальні процеси. Вміле використання державою регулюючого потенціалу податкової діяльності може сприяти створенню економічних умов, які спонукали б суб'єктів господарювання діяти в необхідному для суспільства напрямі, вирішувати ті чи інші завдання відповідно загальнодержавним та приватним інтересам.

Саме тому теоретичне обґрунтування економічних основ податкової діяльності держави, ролі податкових відносин в системі економічних відносин має велике значення для усвідомлення її сутності, а звідси – розвитку її регулюючого потенціалу.

Останнім часом в економічній науці посилилась увага до проблем оподаткування. Побачили світ цікаві монографії [1,2,3], проводяться наукові конференції, ведуться дискусії стосовно функцій податків, податкового тиску, податкових пільг, податкового кодексу [4,5].

В той же час у публікаціях вітчизняних учених сутнісні ознаки, економічний зміст податкової діяльності держави, податкових відносин залишаються поза увагою.

Постановка задачі. Метою даної статті є дослідження економічних основ податкової діяльності держави, податкових відносин як різновиду економічних, розподільних відносин, розкриття співвідношення податкових і грошових відносин.

Результати дослідження

Податкову діяльність держави слід розглядати у вузькому і широкому значеннях. У вузькому значенні – це діяльність держави по організації оподаткування та забезпеченню його здійснення; в широкому – податкова діяльність держави включає в себе не тільки встановлення, введення та стягнення податків, але й діяльність по формуванню податкової служби, забезпеченню її функціонування.

Дослідження економічних основ податкової діяльності держави передбачає аналіз взаємозв'язку оподаткування і економіки, податкових відносин в системі економічних відносин.

Досить розповсюдженою є точка зору, відповідно якій податки є породженням економіки. Тут існують різні підходи: 1) податки є породженням економіки, держава ж виконує функцію суб'єкта, що сприймає потреби економіки в податках, додаючи їм лише відповідну форму, яка у тій чи іншій мірі відповідає реальним потребам економіки; 2) податки настільки детерміновані економікою, що навіть не потребують держави; 3) податки існували поза правом, були чистим породженням економіки, а потім стали одночасно як економічною, так і правовою категорією.

Зазначені підходи можна заперечити. По-перше, податок – це обов'язковий платіж встановлений державою, немає держави – не може бути і податків. По-друге, податки завжди за своїм змістом є економічною категорією, тому що виражають розподіл вартості в грошовому вигляді, а за формою – правовою, тому що завжди встановлюються за допомогою правового акта, тобто податки ніколи не були і не можуть бути ні чисто економічною, ні чисто правовою категорією. По-третє, економіка виникла разом з людиною, а держава – набагато пізніше. По-четверте, податки економіці не потрібні; вони негативно впливають як на юридичних, так і на фізичних осіб. Акцизи, ПДВ збільшують кінцеву ціну товару, створюючи, з одного боку, проблеми з її реалізацією, та зменшуючи, з іншого, сукупний попит. Все це приводить до скорочення товарного ринку.

Податковий клімат багато в чому детермінує інвестиційну привабливість як країни в цілому, так і будь-якого регіону, адже він безпосередньо впливає на рентабельність проекту, термін його окупності тощо. Чим жорсткіша податкова система в регіоні/країні, тим гірші ці показники, а отже, інвестор у меншій мірі зацікавлений вкладати сюди свої кошти за інших рівних умов, адже він прагне максимізувати прибутковість, яка в даній ситуації виявляється обмеженою. Наприклад, податковий тягар, що лежить на підприємствах, явно деструктивно впливає на їхній розвиток, значна частина українських підприємств є збитковими, а отже, непривабливими для інвестування.

Зустрічаємо твердження, що держава, вилучивши з економіки за допомогою податків

певну частину коштів, потім повертає ці кошти назад в економіку за допомогою державних інвестицій, фінансуючи ті чи інші програми. З позицій макроекономіки даний довід навряд чи можна визнати досить істотним – якби держава не здійснювала вилучення грошей з економіки, то інвестиційні можливості держави перекривались би інвестиційними можливостями самих товаровиробників.

Що стосується податків із громадян, то ці податки, по-перше, скорочують купівельну спроможність населення, що приводить до скорочення внутрішнього ринку. Не маючи ринку збуту вироблених товарів, згортається їхнє виробництво. Якщо ж оподаткування надмірне, то це сприяє зубожінню населення. Економіка, при якій вироблені товари нікому продати, приречена на стагнацію.

В той же час висновок про те, що податки негативно позначаються на економічному розвитку, сам по собі не може бути причиною вимоги повної їхньої ліквідації, оскільки потреба в податках обумовлена потребою суспільства в державі. В економічному житті суспільства діє безліч причинно-наслідкових зв'язків, які перетинаються в найрізноманітніших поєднаннях, де зв'язки одного рівня поступаються зв'язкам більш вищого рівня. Те, що шкодить одному явищу, може бути корисним для іншого. І нарешті, будучи більш значимим для суспільства, змушує змирятися (чи, принаймні, терпіти) з деякими негативними факторами всі інші явища, більш нижчого рівня.

Крім того, думка, що податки протипоказані економіці, була б занадто прямолінійною і навіть примітивною. Дійсно, коли підприємець сплачує податки, то він позбавляється певної суми, яку він міг би використовувати з більшою користю для розвитку виробництва, збільшення розміру заробітної плати, або, наприклад, просто для особистого збагачення. Однак цей же підприємець потребує розумних законів, які полегшували б ведення бізнесу, забезпечення належного правосуддя, захисту від всіляких злочинних зазіхань на власність тощо. Все це дає держава, яка існує за рахунок податків.

Таким чином, наявність держави – це умова (принаймні на нинішньому етапі історичного розвитку людства) нормального існування економіки. Але якщо для економіки необхідна держава, то вона змушена терпіти і ті податки, що є матеріальною основою існування цієї держави.

Проте, якщо розглядати відносини «податки – економіка» у безпосередній взаємодії складових її елементів, то слід, на наш погляд, визнати, що в цілому податки для економіки є негативним фактором. Але оскільки від податків відмовитися не можна, то питання стоїть про мінімізацію цього негативного впливу. Загальне вирішення проблеми полягає в скороченні кількості податків і зменшенні ставок оподаткування. Інакше кажучи, мінімізація негативного впливу податків на економіку полягає в мінімізації самого оподаткування. І зовсім невипадково, коли держава хоче стимулювати те чи інше виробництво, вона шляхом надання податкових пільг знижує податок у даній сфері або взагалі його не стягує. Але це означає, що своєї найбільшої економічної ефективності оподаткування досягає при своїй повній відсутності.

Таким чином, податки не є внутрішнім породженням економіки – вони привнесені в неї державою. До цього можна додати, що податки дійсно пов'язані з товарним виробництвом, але вже на відносно високій стадії його розвитку. І в прямому своєму значенні податки з'являються з переходом товарного виробництва до грошової форми вартості. На попередніх стадіях (простій або одиничній, розгорнутій, загальній) держава використовувала неподаткові форми доходів: повинності, домени, регалії тощо.

Таким чином, не економіка породжує податки, а об'єктивна потреба суспільства в державі служить причиною виникнення останньої. Виникнення держави породжує її об'єктивну потребу в податках, через що вони і виникають. Отже, причинно-наслідкові зв'язки виникнення податків слід бачити не як «економіка – податки», а як «суспільство – держава – податки» [6, 228].

В процесі здійснення податкової діяльності держави виникають податкові відносини, які є суспільними відносинами. В науковій літературі зустрічаємо поділ податкових відносин на матеріальні та організаційні [6, с.242]. Матеріальні податкові відносини опосередковують

рух коштів від платника податків до держави; організаційні – виникають у зв'язку з формуванням і функціонуванням системи і структур податкових органів, встановленням і застосуванням процедур податкової діяльності держави (наприклад, формування органів податкової служби, визначення їхньої компетенції і порядку їхнього функціонування). Деякі автори організаційні податкові відносини називають «відносинами податкового адміністрування».

Матеріальні податкові відносини являють собою різновид економічних відносин. Особливої теоретичної значимості набуває питання про співвідношення податкових і товарно-грошових відносин. Узагальнюючи думки різних авторів можна відзначити наступне.

Товарно-грошові відносини виникають на стадії обміну, податкові – на стадії розподілу. Товарно-грошові відносини, виражаючи акти Г – Т і Т – Г, мають два об'єкти: товар і гроші; податкові відносини для сучасного періоду своїм об'єктом мають тільки гроші. Товарно-грошові відносини, як і будь-які інші відносини обміну, еквівалентні: грошова форма вартості обмінюється на свій еквівалент у вигляді товарної форми вартості; податкові відносини – безеквівалентні, вони виражають однобічний рух грошової форми вартості. Товарно-грошові відносини є відносинами економічної рівності, податкові – економічної нерівності, оскільки, виражаючи однобічний рух вартості, є нееквівалентними. Суб'єктами товарно-грошових відносин є господарюючі суб'єкти, одні з яких виступають як продавці, інші – як покупці; обов'язковим суб'єктом податкових відносин є держава.

Існують теорії, які прагнуть довести, що податок є плата за надані громадянам державні послуги («теорії обміну») і що податки мають «соціально зворотний характер», тобто гроші, сплачені державі платником податків, повертаються йому в тій чи іншій формі.

Звичайно, не можна заперечувати того факту, що платники податків завжди щось мають від держави. Однак самі по собі податкові відносини опосередковують рух коштів лише в одному напрямку: від платників податків до держави. І якщо від держави повертаються платникам податків якісь суми, зібрані за допомогою податків, то це здійснюється за допомогою іншого різновиду економічних відносин – відносин по використанню коштів державного грошового фонду (наприклад, за допомогою відносин бюджетного фінансування).

Певний інтерес має питання про співвідношення податкових і кредитних відносин. Основна відмінність податкових і кредитних відносин полягає в тому, що перші опосередковують беззворотний рух вартості (гроші йдуть в одному напрямку: від платника податків до держави – і тільки), другі – зворотний рух вартості (гроші в першій своїй фазі рухаються від кредитора до позичальника, у другій – від позичальника до кредитора).

Податкові відносини в їх економічному змісті є розподільними відносинами, оскільки виражають розподіл сукупного суспільного продукту (ССП). Держава, щоб мати кошти, необхідні як для фінансування свого власного утримання, так і для фінансового забезпечення своєї діяльності, повинна збирати їх шляхом вилучення в тих, хто має той чи інший грошовий дохід. Розподільний характер податкових відносин виражається також у переході права власності, тобто має місце відчуження приватної власності з перетворенням її в державну власність [7, с. 279].

В даний час рідко хто з науковців заперечує той факт, що податкові відносини являють собою різновид розподільних відносин грошового характеру. Однак питання про місце податків у відтворювальному процесі потребує, на наш погляд, деяких уточнень.

Вважається, що податок охоплюється стадією розподілу вартості, яка виникла на стадії виробництва, що джерелом сплати податку виступають кошти, які товаровиробник може одержати лише на стадії обміну, тобто тоді, коли він що-небудь реалізує. Проте податок пов'язаний не взагалі зі стадією розподілу, а з розподілом лише грошової форми вартості, що виникає за результатами проходження стадії обміну. Це, на нашу думку, істотне уточнення традиційних поглядів.

Традиційно вважається, що первинним розподілом сукупного суспільного продукту (ССП) є його розподіл на С (частка, призначена для відшкодування предметів і знарядь праці, використаних у попередньому циклі відтворення), V (заробітна плата) і т (прибуток).

При розгляді етапів розподілу сукупного суспільного продукту поширеною є точка зору, відповідно якій, процеси первинного розподілу ССП здійснюються без участі держави. Держава, яка виникла як надбудовна форма управління суспільством на відповідній стадії роз-

витку цивілізації, об'єктивно потребує матеріальної основи для свого існування, джерелом чого могла виступити тільки сфера матеріального виробництва. Саме з виникненням держави розчинається формування системи перерозподільних відносин (розподіл уже розподіленого ССП), що з розвитком товарно-грошових відносин виступає у грошовій (фінансовій) формі.

Тим часом ряд податків сплачується ще до того, як відбувається розподіл грошової форми вартості, а точніше, отриманого виторгу від реалізації продукції) на C, V і m. Це стосується, наприклад, таких податків як ПДВ, акцизи тощо. Характерно й те, що ці податки закладаються в ціну товару. Це означає, що хоч податок ще не сплачений, але товаровиробник виходить на ринок (тобто в стадію обміну), уже враховуючи суму податку. Податок на майно і земельний податок сплачується без будь-якого зв'язку з наявністю чи відсутністю доходу, отриманого від реалізації продукції, і взагалі – від наявності чи відсутності коштів у платника податків. Інакше кажучи, обов'язок по сплаті таких податків виводиться за рамки стадій процесу відтворення, хоча сама по собі сплата податку, звичайно ж, знаменує процес розподілу сукупного суспільного продукту.

Податкові відносини є різновидом фінансових відносин. адже податки з матеріальної точки зору є видом державних доходів. Отже, податкові відносини являють собою відносини, що виникають у зв'язку з формуванням державних грошових фондів, що охоплюється поняттям державних фінансів. У цьому змісті податкові відносини стосовно до державних грошових фондів завжди являють собою різновид фінансових відносин, що відносяться до дохідних відносин [6, с. 246].

Податкові відносини існують лише в правовій формі. Встановити податок держава може не інакше, як прийнявши відповідний правовий акт. Причому в процесі історичного розвитку і боротьби суспільства проти податкової сваволі держави вдалося вийти на формулу, коли податок має бути встановлений нормативним правовим актом у формі закону, тобто правового акта, прийнятого представницьким органом держави, позбавивши тим самим такого права виконавчі органи. При цьому, порушення правової форми податку (встановлення податку не законом, а постановою уряду) не породжує в платників податків як суб'єктів податкових відносин обов'язку по сплаті податку. В Конституції і Податковому кодексі має бути записано: «Обов'язок по сплаті податку породжують лише законно встановлені податки».

Такі, на нашу думку, основні ознаки податкових відносин як різновиду економічних відносин.

Висновки

Економічною основою податкової діяльності держави є її потреби в коштах. Ці потреби носять об'єктивний характер, тому що без грошей держава існувати не може.. Однак юридичною основою податкової діяльності є нормативні правові акти, за допомогою яких держава встановлює і вводить систему оподаткування.

Податки в економічному плані являють собою систему економічних відносин, тобто є частиною економіки, виражаючи розподіл сукупного суспільного продукту. Об'єктом податку може бути юридичний факт, пов'язаний з будь-якою стадією суспільного відтворення: виробництвом, обміном, розподілом, споживанням.

Податкові відносини як різновид економічних відносин, мають власні об'єктивні закономірності, які держава має враховувати.

Розподіл і перерозподіл сукупного суспільного продукту, здійснюваний за допомогою оподаткування, є економічним процесом, а зменшення коштів платників податків через сплату ними податків впливає на їх економічний стан, фінансово-господарські показники діяльності й ефективність виробництва.

Необхідність підвищення ефективності державного впливу на економіку ставить високі вимоги до її податкової діяльності. Використовуючи систему оподаткування як метод економічного регулювання, держава спроможна активно впливати на економічні процеси, що відбуваються в країні, направляючи їхній розвиток у потрібне для неї русло. Недостатнє використання регулювального потенціалу як окремих податків, так і їх системи пояснює, поряд з іншими чинниками, недостатню ефективність трансформаційних процесів в Україні.

Література

1. Іванов Ю.Б. Альтернативні системи оподаткування. Монографія. – Харків: ХДЕУ-Торнало, 2003. – 517 с.;
2. Мельник П.В. Розвиток податкової системи в перехідній економіці. – Ірпінь, Академія ДПС України, 2001. – 362 с.
3. Тарангул Л.Л. Оподаткування та регіональний розвиток: теорія і практика. – Ірпінь, 2003. – 286 с.
4. Квасовський О. Функціональна субстанція податків у перехідний період // Науковий вісник. Збірник наукових праць Академії державної податкової служби України. – 2001. - №1.- С. 55-60
5. Крисоватий А.І. Теоретичні засади податку як соціально-економічної категорії // Фінанси України. – 2003. – №2. С. 4-10.
6. Худяков А.И., Бродский М.Н., Бродский Г.М. Основы налогообложения. – Издательство «Европейский дом», Санкт-Петербург,2002. – 432 с.
7. Финансы / Под ред проф. М.В. Романовского, О.В. Врублевского, Б.М. Сабанти. – М., 2000.

Пузіна Г.В.

НТУУ «КПІ»

МОНОПОЛІЇ І КОНКУРЕНЦІЯ: ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ В ПЕРЕХІДНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Анотація

В статті проведено аналіз стану конкуренції та монополізму в умовах перехідної економіки України. Розглянуто вітчизняний досвід формування антимонопольного законодавства. Доведена необхідність ефективного посднання державного регулювання діяльності компаній на ринках природних монополій з їх функціонуванням на основі ринкових принципів.

Аннотация

В статье проводится анализ состояния конкуренции и монополизма в условиях переходной экономики Украины. Рассматривается отечественный опыт формирования антимонопольного законодательства. Обоснована необходимость эффективного сочетания государственного регулирования деятельности компаний на рынках естественных монополий с их функционированием на основе рыночных принципов.

Summary

The state of competition and monopolistic undertakings in transitive economics of Ukraine is analyzed in the article. The experience of forming of Ukrainian antimonopoly legislation is considered. The necessity of effective combination of state regulation of natural monopolies' activity with their functioning on the basis of market principles is defined.

Ключові слова. Антимонопольне законодавство, державне регулювання, економічна конкуренція (конкуренція), монополізм, монопольне (домінуюче) становище на ринку, природна монополія.

Вступ

З розвитком в Україні виробничих відносин, які притаманні ринковій економіці, з'явилась необхідність не тільки регулювати якість конкуренції, але й гарантувати існування конкурентного механізму в ринкових відносинах. Ця потреба почала задовольнятися з появою особливої правової форми державного регулювання економіки – антимонопольного

законодавства, націленого на те, щоб не допустити обмеження конкуренції та максимально використати принцип ефективності економіки в законодавчому регулюванні.

Проблема формування, застосування та удосконалення українського антимонопольного законодавства, особливо в галузі державного регулювання діяльності природних монополій, потребує комплексного наукового дослідження. Недостатня правова та економічна розробленість цієї проблеми перешкоджає ефективному регулюванню економічних відносин в Україні.

Наукових розробок у вітчизняній економічній літературі, присвячених державному регулюванню діяльності монополістичних структур та створенню нормального конкурентного середовища для всіх суб'єктів господарювання в перехідній економіці України, зважаючи на важливість цієї проблеми, досить мало. Теоретичні засади державної політики в галузі антимонопольного регулювання, розв'язання задач по демонополізації економіки, заходів щодо контролю та регулювання діяльності монополістичних утворень представлені науковими працями українських і російських економістів: Борисенко З. [1, 2, 3], Гольденберга І. [4], Городецького А. [5], Жемчужнікової Г. [6], Климко Г. [7], Кокорєва В. [8], Костусєва О. [9, 10], Нестеренко О. [11], Нікіфорова А. [12], Филюк Г. [13]. Разом з тим, й досі невизначеними є конкретні форми і методи регулювання монополії, не розроблена методична база такого регулювання, немає єдності з приводу ролі держави в цих процесах.

Актуальність дослідження проблеми державного регулювання діяльності монополій та захисту економічної конкуренції в Україні обумовлена: недостатністю розроблених аспектів антимонопольної діяльності держави та її органів; потребою в теоретичних обґрунтуваннях пропозицій щодо вдосконалення антимонопольного законодавства; необхідністю узгодження теоретичних розробок у галузі антимонопольного регулювання, зокрема регулювання природних монополій.

Постановка задачі

Мета роботи – на основі системного аналізу стану конкуренції та монополізму в системі економічних відносин перехідного періоду України та діючої практики антимонопольного регулювання обґрунтувати пропозиції з удосконалення механізму державного регулювання діяльності монопольних утворень в Україні.

Для досягнення мети було поставлено і розв'язано такі завдання:

- дослідити особливості монополізації економіки перехідного типу України і умови захисту економічної конкуренції;
- виявити зміни в процесі становлення вітчизняного антимонопольного законодавства;
- визначити шляхи побудови механізму державного регулювання діяльності монополій, зокрема суб'єктів природних монополій в Україні.

Методологічною основою роботи є синтез досягнень різних шкіл економічної думки в галузі взаємовідносин між державою і монополією.

Крім того, в роботі детально аналізуються нормативні акти та документи органів, що здійснюють антимонопольне регулювання в Україні.

Результати дослідження

Перехід до ринкових відносин поставив перед підприємствами України ряд нових вимог. Серед них – забезпечення стабільності фінансового стану як важливої характеристики економічної діяльності, що визначає потенціал підприємства в діловій співпраці, гарантованість його економічних інтересів, конкурентоспроможність на ринках тощо. У цьому відношенні могли б більш впевнено почуватися підприємства-монополісти, що переважають на ринку пропозиції відповідного товару. Відомо, що в розвинених країнах законодавство регулює дію монопольних і конкурентних сил на ринку з тим, щоб взаємодія попиту і пропозиції узгоджувалася з виробленою економічною стратегією і встановленим ступенем монополізації ринку [7]. Підтримуючи ринково-конкурентні сили шляхом реалізації відповідної антимонопольної бюджетно-податкової та кредитно-грошової політики, держава відкриває простір для існування у базових галузях високоефективних компаній (монополій), які завдяки високим кредитно-інвестиційним можливостям мають значні переваги

у використанні новітньої техніки і технології, економії на загальних витратах, продуктивності праці та ін.

Оскільки на початку 90-х років в українській економіці повсюдно панував монополізм, то головний акцент у законах, які розроблялися і приймалися в той час, робився на його подоланні. Українське законодавство, що регулює економічну конкуренцію, зароджувалося насамперед як антимонопольне законодавство. Його основу становили прийнятий у лютому 1992 р. Закон України «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності» [ ] та Закон України «Про антимонопольний комітет України» [ ] від 26 листопада 1993 р.

У ході ринкових перетворень було ліквідовано більшість монопольних структур. Глибока структурна демонополізація проведена в агропромисловому і паливно-енергетичному комплексах, легкій, деревообробній промисловості. Конкурентне середовище створено в торгівлі, громадському харчуванні, побутовому обслуговуванні. Не випадково, що найшвидшими темпами розвиваються ті галузі, де рівень конкуренції особливо високий: харчова, деревообробна, поліграфічна промисловість.

Проте, як зазначає голова Антимонопольного комітету України (АМКУ) О.Костусєв, частка монопольного сектора у ВВП становить ще близько 40%. Вона надмірна і є одним з факторів, які гальмують економічний розвиток країни. Органами АМКУ визначено, що на 6951 товарному ринку за станом на 1 січня 2003 р. монопольне становище займали 4689 суб'єктів господарювання. З них 374 суб'єкти мали монопольне становище на 560 загальнодержавних ринках і 4315 – на 6391 регіональному товарному ринку [9].

Існують 103 потенціально конкурентних ринки, демонополізацію яких з різних причин не завершено. Це – ринки хліба і хлібобулочних виробів, борошна, нафтопродуктів у деяких регіонах. Обмеження конкуренції на 79 ринках пов'язане із збереженням неринкових організаційних структур та розподільних систем. До них належать, зокрема, ринки послуг роздрібної торгівлі у сільській місцевості, де у багатьох регіонах зберігається монопольне становище споживкооперації, послуг будівництва, ремонту та утримання доріг загального користування.

Таким чином, основна частина монополізованих товарних ринків в Україні – це ринки, монополізація яких зумовлена природними причинами та адміністративними факторами. Тому можливості дальшого розвитку конкуренції шляхом дроблення, ліквідації монопольних утворень практично вичерпано. Основним змістом нового етапу конкурентної політики є захист уже створеного конкурентного середовища, перетворення існуючих конкурентних відносин у ефективніші.

У 2001 р. було прийнято Закон України «Про захист економічної конкуренції» [16], який інституціоналізував поняття «економічна конкуренція». Указом Президента України від 19 листопада 2001 року № 1097/2001 схвалено основні напрями конкурентної політики на 2002-2004 роки [17].

Слід зазначити, що Законом України «Про захист економічної конкуренції», суттєво розширений перелік ознак монопольного становища в порівнянні з попереднім законом «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності».

Як і в старому законі, монопольним (домінуючим) вважається становище суб'єкта господарювання, частка якого на ринку товару перевищує 35 відсотків. Але тепер підприємцю надана можливість спростувати наявність такого становища, якщо він доведе, що зазнає значної конкуренції. В новому законі вперше з'явилось поняття «сукупна частка». В світовій практиці та теорії конкуренції воно досить поширене, а в нашій діяльності поки що не застосовувалось.

Частка суб'єкта господарювання на ринку певного товару визначається співвідношенням обсягу реалізованого ними товару на цьому ринку до обсягу всього ринку, за формулою [1]:

$$P_j = \frac{Q_j}{Q_{pr}} \times 100[\%]$$

де P_j – частка на ринку j-го суб'єкта господарювання *(j=1,2,...n)*; Q_j-обсяг товарів, що продаються (придбаваються) *j-м* суб'єктом господарювання; Q_{pr} – обсяг ринку.

Зазначимо, що монопольна організація таких ринків, як енергопостачання, постачання нафти, газу та продуктів їх переробки, надання послуг користування залізничною інфраструктурою, зв'язку тощо, які за суттю своєї діяльності є природними монополістами, зумовлена, передусім, чинниками організаційно-технологічного та економічного характеру. Свобода споживачів їх продукції обмежена існуючою конфігурацією та пропускною спроможністю мереж поставок, а також значною економією від масштабів виробництва. До того ж продукція цих сфер підприємництва є унікальною в тому значенні, що вона не має замінників і задовольняє першочергові потреби житлового сектора та інших галузей і сфер суспільного виробництва. Практика свідчить, що реально «надана сама собі» природна монополія, як і будь-яка інша, прагне максимізувати свій прибуток, зменшуючи обсяг випуску продукції та реалізуючи її за вищою ціною. Через «природномонопольне» становище у такої компанії з'являється можливість визначати характер господарських взаємовідносин на ринку, нав'язувати дискримінаційні умови своїм економічно і юридично слабкішим контрагентам.

Слід погодитися з висновком Г.М. Филюк про те, що ситуація ускладнюється тим, що природні монополісти в Україні функціонують у період трансформування господарського механізму та економічних відносин. Нестабільність ринкового середовища і деформована структура економіки також великою мірою визначають специфіку їх поведінки на ринку. Набуття значних управлінських і комерційних свобод у процесі реформ за мінімальної відповідності умовам «досконалого ринку» призводить до порушення цими організаціями об'єктивних економічних законів [13].

Щороку Антимонопольним комітетом України (АМК) припиняється близько 1,5 тис. порушень конкурентного законодавства [3]. З 1656 порушень, припинених органами комітету в 2001 р., понад половину (847) складають зловживання монопольним становищем.

Як зазначає З.М. Борисенко, АМК для припинення і профілактики порушень конкурентного законодавства застосовується досить дійова система різноманітних санкцій. Дані, наведені в табл. 1 [2], свідчать, що їх динаміка має поступову тенденцію до збільшення. При цьому відшкодування збитків, заподіяних порушеннями конкурентного законодавства, є домінуючою формою фінансових санкцій.

Роки	Сплачено штрафів та пені	Незаконно одержаний прибуток, перерахований до державного бюджету	Відшкодовано збитків	Зменшено бюджетні витрати на дотації та субсидії	Реально виплачено коштів у зв'язку з притягненням до фінансової відповідальності
1997	1880,0	803,4	8970,3	-	11653,7
1998	2115,3	828,2	12423,0	11738,0	27104,5
1999	2637,9	1171,0	2888,9	3209,8	30907,6
2000	2463,96	744,2	15013,7	311,8	18533,7
2001	2162,1	411,0	30630,961	0	33204,1

Таблиця 1. Фінансові результати діяльності органів АМК щодо припинення порушень, (тис. грн.)

За 7 років, що минули з часу остаточного формування системи органів Комітету, в процесі здійснення розслідувань порушень конкурентного законодавства у порушників вилучено 131,2 млн. грн., які частково надійшли до державного бюджету, а частково повернуті споживачам. Зрозуміло, що це – не єдиний і далеко не основний результат діяльності АМКУ. Головні її результати виявляються у створенні ринкових засад для розвитку підприємництва в Україні, рівних умов для роботи всіх суб'єктів господарювання за обставин конкуренції, в демонополізації монопольних утворень та запобіганні створенню нових монополістів.

Побудова системи державного регулювання і контролю за діяльністю суб'єктів природних монополій в Україні пов'язана з прийняттям Закону України «Про природні монополії» [18], який набрав чинності 20 квітня 2000 р.

Поняття «природна монополія» перестало бути просто економічною категорією. Закон трактує її як особливий «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'єктами 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)».

Державне регулювання діяльності компаній на ринках природних монополій стосується, передусім, «вихідних» параметрів: 1) цін і тарифів на продукцію, послуги, роботи; 2) обсягів ринку товарів та його розподілу (зокрема, шляхом визначення груп споживачів, які підлягають обов'язковому обслуговуванню, і встановлення мінімального рівня їх забезпечення відповідним товаром); 3) інших умов підприємницької діяльності.

Доцільно встановити такі об'єкти державного контролю у природно монопольних сферах: 1) придбання основних засобів і капітального устаткування, не призначеного для основного виробництва; 2) проведення інвестиційної діяльності; 3) придбання права власності на частину основних засобів природного монополіста. Такий підхід є необхідним доповненням до регулювання як основної форми державного впливу на природних монополістів. Він дасть змогу попередити можливі порушення щодо інтересів споживачів продукції природно монопольних сфер економіки чи стримування економічно виправданого переходу відповідного товарного ринку з стану природної монополії у стан конкурентного ринку.

Завдання реструктуризації галузей промисловості, які мають ознаки природної монополії, випливають з намагання досягти ефективного поєднання державного регулювання цих галузей з їх функціонуванням на основі ринкових принципів. Необхідність такого поєднання не є аксіомою. Однак її прихильники обґрунтовують таку необхідність двома тривіальними міркуваннями [4]: 1. Економічна конкуренція виробників здатна забезпечити максимальне зростання ефективності виробництва; 2. Можливості розвитку вільної конкуренції в рамках господарської діяльності, яка має ознаки природної монополії, об'єктивно обмежені і тому централізоване регулювання цих сфер неминуче. Але в той же час прихильники даної точки зору наголошують на гранично можливому скороченні державного втручання у функціонування зазначених галузей.

Таким чином доходимо висновку, що застосування економічного регулювання необхідно для: 1) забезпечення балансу інтересів споживачів (доступні ціни) й інтересів регульованих підприємств (фінансові результати, привабливі для кредиторів і нових інвесторів); 2) стимулювання підприємств до скорочення витрат та поліпшення якості обслуговування; 3) створення умов для розвитку конкуренції, наприклад, забезпечення відкритого рівного доступу до інформаційних мереж.

Критичний аналіз існуючої системи державного регулювання діяльності монополії в Україні приводить до висновку, що існують значні розбіжності між цілями регулювання природних монополій у нашій державі й ефективністю цього регулювання на практиці.

По-перше, діяльність урядових структур чи регулюючих комісій не завжди відповідає інтересам суспільства, частіше захищає і підтримує природного монополіста, гарантуючи прибутки компаніям, і оберігає їх від потенційних конкурентів. По-друге, встановлення ціни, яка дозво-

ляє підприємствам-монополістам одержувати прибуток, фактично означає, що у своїй політиці цін фірми діють за принципом «витрати плюс», тобто не мають стимулу стримувати зростання витрат. По-третє, існує ймовірність застосування даного виду регулювання для галузей, що не тільки не є природними монополіями, але і потенційно повинні бути цілком конкурентними.

Виникає необхідність пошуку більш діючих шляхів вирішення даної проблеми і починати треба не з встановлення адміністративних обмежень, а з проведення економічної політики, спрямованої на зниження рівня монополізму в Україні.

Висновки

Наукова новизна результатів полягає в теоретичному обґрунтуванні рекомендацій щодо вдосконалення механізму державного регулювання діяльності монополій, зокрема суб'єктів природних монополій.

Основні положення роботи можуть служити теоретичною базою для фахівців, які займаються проблемами регулювання діяльності монополій та розробкою заходів щодо контролю за їх діяльністю. Їх використання на практиці призведе до обмеження монопольної влади підприємств-монополістів, до покращення характеристик товарів, які вони виробляють, та сприятиме розвитку конкурентних відносин в економіці України.

Державне регулювання має дуже важливе значення – обмежує монопольну владу природних монополістів, сприяє розвитку конкуренції в суміжних і технологічно не зв'язаних зі сферами природної монополії галузях економіки. Таке стимулювання надзвичайно корисне, насамперед, для споживачів. Зниження цін у первинних галузях (сфера природної монополії) покладе початок подібним процесам у вторинних (суміжних) галузях, що викличе відповідний ефект у масштабі всієї економіки.

Одержані результати можуть бути використані для проведення подальших досліджень у галузі теорії монополії, пошуку найефективніших механізмів демонополізації окремих підприємств.

Подальші наукові розробки доцільно вести в напрямку виявлення наукових проблем регулювання природної монополії. Насамперед – це необхідність вироблення підходів до визначення об'єкта або сфери державного регулювання. Алже перелік галузей, які підлягають регулюванню, характер та жорсткість регулюючого впливу мають розбіжності у різних країнах та змінюються з плином часу.

Література

1. Борисенко З.М. Монопольне становище підприємців на ринку // Статистика України. – 2002. – № 3. – С.8-11.

2. Борисенко З. Система відповідальності за порушення конкурентного законодавства // Економіка України. – 2003. – № 6. – С. 25.

3. Борисенко З. Умови економічної конкуренції в Україні // Економіка України.- 2002. – № 10. – С. 4-10.

4. Гольденберг И.А. Проблемы институциональной реформы и регулирование естественной монополии // Проблемы прогнозирования. – 2002. – № 2. – С. 98.

5. Городецкий А., Павленко Ю. Реформирование естественных монополий // Вопросы экономики. – 2000. – № 1. – С. 137-146.

6. Жемчужнікова Г.П. Монополізм в економіці перехідного періоду України: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.01.01 / Донецький національний ун-т. – Донецьк, 2002. – 20 с.

7. Климко Г.Н. Основи економічної теорії. (Політекономічний аспект). – К.: «Вища школа» – «Знання», 1999. – С. 195.

8. Кокорев В. Институциональная реформа в сфере инфраструктуры в условиях естественной монополии // Вопросы экономики. – 1998. – № 4. – С. 115-133.

9. Костусєв О. Захист економічної конкуренції в Україні: Стан і проблеми // Економіка України. – 2003. – № 7. – С. 4.

10. Костусєв О. Захист економічної конкуренції в Україні: Стан і проблеми // Економіка України. – 2003. – № 8. – С. 13-19.

11. Нестеренко О.П. Природна монополія: теорія та практика функціонування // Економіка України. – 1997. – № 10. – С.37-45.
12. Никифоров А.А. Концепция антимонопольной политики и реформа // Вестник Московского университета. Сер.: Экономика. – 1998. – № 1. – С. 14-30.
13. Филюк Г. Економіко-правові засади державного регулювання природних монополій в Україні // Економіка України. – 2001. – № 8. – С.48-52.
14. Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 21. – ст. 296.
15. Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 50. – ст. 472.
16. Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 12. – ст. 64.
17. Офіційний вісник України. – 2001. – № 47. – ст. 2056. – С.15.
18. Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 30. – ст. 238.

Синельников Б.В.
канд. эконом. наук

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В СООТВЕТСТВИИ С ЭВОЛЮЦИОННОЙ ТЕОРИЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ

«Для лиц, стоящих у власти,
нет, господа, греха большего,
чем малодушное уклонение
от ответственности».
П.А. Столыпин.
(Последняя публичная речь)

Анотація

В статті приділено увагу питанням удосконалення управління в умовах передбаченого вступу України до СОТ, визначенню ролі еволюційної теорії економічних змін для трансформації індустріальної економіки України в постіндустріальну з новими технологічними методами виробництва.

Аннотация

В статье рассматриваются современные тенденции совершенствования управления в условиях предусмотренного вступления Украины в ВОТ и определяется роль эволюционной теории экономических изменений для трансформации индустриальной экономики Украины в постиндустриальную с новыми технологическими методами производства.

Summary

In this article You can read about modern tendencies of improving management in conditional which considerates integration of Ukraine to WOT and determ the role of evolutional theory changes of economy for thansformation industrial economy to postindustrial with new technological methods of production.

Ключевые слова: управление, трансформация, экономический рост, длинная волна Кондратьева, эволюционная теория.

Вступление

Под термином управление понимают разнообразные по жесткости и формам способы развития горизонтальных и вертикальных связей, необходимые для согласования управленческой деятельности людей, обеспечивающих диалектическое развитие сложной хозяйственной системы, ориентированной на достижение желательного для общества результата.

Необходимость совершенствования управления в современных условиях подчеркнута в выступлении Премьер-министра Украины В. Януковича на заседании Верховного Совета

Украины: «Проведение социально-экономических реформ, достижение их результативности и социальной направленности тормозится несовершенством работы органов исполнительной власти». [1, с. 42]

Постановка задачи. Главными целями исследования являются: во-первых, осмысление исторического опыта управления общественным развитием; во-вторых, определение тенденций совершенствования управления на основе эволюционной теории экономических изменений.

Результаты исследования

Первые попытки осмысления и оптимизации общественного развития в такой постановке вопроса относятся к «седой» древности. «Цена» ошибки при разработке моделей управления общественным развитием всегда была чрезвычайно высокой, а в определенных условиях фатальной для целых народов.

Это можно показать на примере социально-экономического кризиса III века н.э. в Римской империи. В этот период экономическая основа Римской империи была подорвана, рабовладельческие хозяйства были разрушены, рабы разбежались, торговля и ремесло ослабли, города переполнились нищими и бродягами. Все созданное человеческими руками должно было погибнуть. Погибли Египетское, Ассирийское, Персидское царства, должна, следовательно, погибнуть и Римская империя. Трансформация рабовладельческого хозяйства в направлении его феодализации с переходом к государственному крепостничеству и смягченной форме эксплуатации (колонат в земледелии, вольноотпущенничество в ремесле) не привело к улучшению положения трудового населения. Доведенные до крайней нищеты, колоны и рабы массами покидали свои участки и бежали в города... 2. с. 764-778.

Вероятность случайных событий, как результат воздействия некоторых из большого числа разнообразных и в точности неизвестных факторов на направления совершенствования управления в современных условиях очень высока, а возможность получения конечного результата «хотели как лучше, а получилось как всегда» даже прогнозируется. За время независимости в результате «непродуманных» реформ Украина пришла к социальной катастрофе, в то время как другие страны пришли к диаметрально противоположным результатам.

Разработка модели функционирования экономики Украины в мировом экономическом пространстве стало основным заданием управления трансформацией экономической системы. Органы управления должны обеспечить становление Украины как высокоразвитой, правовой, цивилизованной европейской страны с высоким уровнем развития производства, науки, культуры, образования.

В конце XX столетия экономика Украины оказалась в глубоком экономическом кризисе, связанной с разрушением административно-командной экономической системы и формированием рыночной. Следствием этого стало падение производства, массовое банкротство, безработица, снижение жизненного уровня населения. И лишь 1999 год был годом экономической стабилизации, началом позитивной тенденции снижения темпов падения ВВП. В 2000г. впервые за переходный период было достигнуто увеличение производства в сельском хозяйстве и промышленности. На макроэкономическом уровне народное хозяйство начало развиваться в позитивном направлении. Внутренний валовой продукт в 2002 увеличился на 4,1%. За 2002г. рост промышленного производства составил 7% при практически нулевой инфляции. С другой стороны, налоговый долг в бюджет увеличился на 8,4 млрд. грн., с 6,3 до 14,7 млрд. грн.

Экономический рост охватывает все больше предприятий, отраслей, сфер экономики. Однако эти позитивные тенденции «накладываются» на нисходящую фазу длинной волны Кондратьева, что и определяет низкий уровень технико-экономических показателей народного хозяйства Украины по сравнению со странами с развитой рыночной экономикой. Наш экономический рост связан с действием фазы оживления среднего экономического цикла. Предприниматели повышают прибыльность производства, наращивают инвестиции в производственную технику, что повышает спрос на капитальные и потребительские товары. На эту позитивную тенденцию воздействуют малые или короткие циклы, связанные с процессами, происходящими в сфере кредитно-денежных отношений. В одних отраслях корот-

кие циклы усиливают действие фазы оживления средней волны (производство пивобезалкогольной продукции), в других (сельское хозяйство и перерабатывающая промышленность) – усиливают негативную тенденцию нисходящей фазы длинной волны Кондратьева. Причинно-следственные связи этих циклов «переплетаются» и накладываются один на другой.

На этапе перехода от «старой» системы управления к новой обостряются противоречия. Перестроечная идеология вновь оставила неосуществленными многоплановые ожидания различных социальных групп населения, на которые влияют конфликты и коллизии, связанные с совершенствованием управления «методом проб и ошибок». Например, сложные условия создания предпринимательства, невысокая престижность производственной деятельности их, высокие налоги, устаревшие морально и физически основные фонды ставят в невыгодное положение наших предпринимателей по сравнению с зарубежными, определяющих мировые цены на рынке. Эти объективные причины, давно ждущие решения, побуждают наших предпринимателей искать более эффективные и доступные пути получения доходов в теневой экономике, а управление не решает эти негативные, наболевшие вопросы.

Разница в национальных условиях производительности труда дает возможность передовым странам с более низкой национальной стоимостью товаров через механизм мирового рынка получать дополнительные прибыли, повышать абсолютную и относительную конкурентоспособность национальной экономики и добиться более высокого уровня своей международной экономической безопасности. [3, с. 171].

Важнейшей особенностью развития управления является то, что на процессы рыночной трансформации налагаются две взаимосвязанные общемировые тенденции – глобализация и информатизация, «перестройка» индустриальной экономики в постиндустриальною с новыми технологическими способами производства. Важной чертой экономически развитых стран является систематическая эволюционная трансформация экономики под влиянием новых технологий. Нам же предстоит завершение трансформации нерыночной экономики в рыночную, и «перестраивать» одновременную ее в постиндустриальную. Таких масштабных изменений в мировой практике еще не встречалось.

В прошлом, в условиях индустриального развития, управление было направлено на то, чтобы следовать за странами – лидерами. На стадии перехода к постиндустриальному обществу управлению предстоит решить ряд необычных вопросов – как снять барьеры на пути постиндустриального развития, обеспечить конкурентоспособность товаров на мировых рынках в условиях вступления в ВОТ.

Одним из факторов совершенствования управления становится время. Временной фактор раскрывает взаимосвязь между прошлым, настоящим и будущим. На особенности управления в настоящем влияет наше прошлое. Формируя основные принципы хозяйственной жизни, мы создаем систему управления своим будущим.

Для решения вышеназванных вопросов предстоит в корне переосмысливать цель производственной деятельности. Вместо получения прибыли необходимо освоить понятия «рациональность» и «эффективность». Под эффективностью понимают удовлетворение потребностей покупателей, а под «рациональностью» – удовлетворение этих потребностей с минимальным расходом факторов производства. Полученная таким образом прибыль в большей мере отвечает условиям перехода к рыночным отношениям. С рациональностью связаны успехи НТР и цивилизованное развитие в будущем. Прогнозируемая интеграция Украины в мировое экономическое пространство определяет объективную необходимость переосмысления сущности, места и роли управления, которое должно стать адекватным задачам, стоящим перед нашим обществом.

Модели эволюционной теории экономических изменений служат базой для качественно нового подхода к структуре отраслей и рынков товаров с точки зрения жизненного цикла, описывают, как новые отрасли создаются, достигают зрелости и приходят в упадок. Она даст ориентир, как в условиях конкуренции стран, имеющих разные цены факторов производства, появляются конкурентные преимущества в условиях самой высокой стоимости факторов производства. 4. с.506-507.

Количественные и качественные изменения в экономических системах находятся в тес-

ной взаимосвязи. Каждый процесс перехода количественных изменений в качественные одновременно означает и переход качественных изменений в новые количественные изменения. Сам процесс развития – это переход одного качества в другое, направленное на формирование нового производственного аппарата, новых систем управления, которые зарождаются в предыдущей системе. Развитие экономических систем включает в себя как обязательный и закономерный момент – отрицание. Закон отрицания является неотъемлемой частью развития в условиях эволюционной теории экономических изменений.

Вышеназванные вопросы носят дискуссионный характер и не затрагивают сложные вопросы конституционной реформы в Украине.

Необходимо отметить, что вопросы совершенствования управления поставлены не впервые. Еще граф А.А. Бобринский, создавший Смелянский свеклосахарный комплекс, отмечал, что хозяин (т.е. владелец сахарного завода, прим. автора) должен быть лицом с правильными, широкими общими взглядами на промышленность и торговлю в стране и на ее задачи, не только в отношении быстрого увеличения или нарастания вложенных в дело капиталов, но их общественной пользы: тогда только и самое дело может установиться прочно и рассчитывать встретить на своем пути 5-ти летние и даже 100-летние юбилеи. Чтобы осуществлялся прогресс в техническом деле, нужно, чтобы в нем постоянно трудилось достаточное число лиц с техническим образованием, кроме лучших специалистов-практиков, вносящих в него свою опытность и свой труд. [5, с. 52-53].

В современных условиях этот подход не потерял своей актуальности.

Выводы

Важной научной новизной, сделанной в работе, является, осмысление комплекса изменений в технике технологии и организации производства, которые в течении многих веков, преобразовали производственный аппарат общества; сформирован новый подход к роли прибыли, основанный на понятиях «эффективность» и «рациональность», который даст возможность «уйти» от «виртуальной экономики» и станет теоретической базой для определения эффективности производства и показателей экономического роста во времени и пространстве.

Частичной новизной обладает идея необходимости освоения методов эволюционной теории экономических изменений, которая даст возможность в перспективе открыть новые возможности анализа большого круга явлений, связанных с экономическими изменениями, возникающих под воздействием изменения спроса на товары, либо условий предложения факторов производства, либо будут вызваны инвестициями фирм.

Практическое значение имеет вывод что, во-первых, в перспективе, роль государственной экономической стратегии в углублении трансформационных процессов и устойчивом экономическом росте возрастет; во-вторых, противоречия между интересами экономического роста и защиты окружающей среды могут быть «сглажены» в стратегическом плане на основе теоретических положений эволюционной теории экономических изменений.

Литература

1. Програма діяльності кабінету Міністрів України «Відкритість, дієвість, результативність». З виступу Прем'єр-міністра України Віктора Януковича на засіданні Верховної Ради України // «Економіст». – 2003. – №4. с. 35-47.

2. История Древнего Рима. Составитель Пане вин К.В. – СПб. «Полигон». – 894с.

3. Белорус О.Г., Лукьяненко Д.Г. и др. Глобальные трансформации и стратегии развития. Монография. – К.: Орияне, 2000. – 424с.

4. Нельсон Ричард Р., Уинтер Сидней Дж. Эволюционная теория экономических изменений / Пер. с англ. – М.: Дело. 2002. – 536с.

5. Производство сахара на заводах графов Бобринских Киевской губернии. Часть 1. – К.: Типография С.В. Кульженко, 1896. – 325с.

Шевчук О.А.
канд. економ. наук., доцент,
НТУУ «КПІ»

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ В БЮДЖЕТНОМУ СЕКТОРІ

У статті розглянута проблема формування оплати праці на основі визнання вимог ринкових та соціальних законів.

The state is describing problems of forming compensation to employees on the basis of markets demands and social laws.

Ключові слова: оплата праці, прожитковий мінімум, соціальна справедливість.

Вступ

Ринкова система припускає розвиток різноманітних форм власності.

Відносини власності, що ґрунтуються на демонополізації, роздержавленні і приватизації економіки, забезпечують для населення свободу вибору між зайнятістю і незайнятістю в суспільному виробництві, а також самостійне визначення видів і форм трудової діяльності.

З цього приводу робоча сила повинна задовольняти всебічний попит на неї по якості, структурі, бути мобільною в просторовому і тимчасовому аспектах, що виражається не лише в потребі на неї, але і значною мірою в її вартісній оцінці.

У зв'язку із сказаним у новому світі постає проблема, яку наші уряд та законодавці до останнього часу намагалися обходити. Це проблема формування оплати праці на основі визнання вимог ринкових та соціальних законів щодо ціноутворення на всі фактори виробництва, в тому числі і на працю.

Саме від того, як оцінюється праця, які гарантії отримує працівник не лише з боку підприємця, але і з боку держави, значною мірою залежить ситуація на ринку праці.

Про взаємозв'язок системи оплати праці і зміни її кількісних характеристик було написано немало відомими фахівцями України – Ю.Палкіним, А. Чухно та ін., де автори намагаються обґрунтувати необхідність такої організації оплати праці, яка найбільшою мірою відповідала б характеру продуктивних сил, стимулювала їх розвиток, перебувала б в оптимальному поєднанні з різними елементами усієї сукупності виробничих відносин.

Постановка завдання

Проте, на наш погляд, сьогодні, особливої уваги набуває проблема визначення впливу держави на регулювання оплати праці та основних напрямків щодо посилення державного регулювання оплати праці, що і стало метою написання цієї роботи.

Результати

На формування робочої сили та її ефективне використання впливають не тільки витрати на її підготовку, але і сама обстановка усередині держави, оскільки вона є не лише фактором виробництва, але і складною соціальною категорією. І тут немаловажну роль грає політика держави в області оплати праці.

Відомо, що при розвитку ринкових відносин величина заробітної плати визначається відповідно до витрат на відтворення робочої сили і з урахуванням попиту на неї. Однак, поряд з цим повинна бути розвита і система соціальних гарантій, що формується законодавчо, з урахуванням ситуації в державі, а також інтересів різних соціальних груп населення.

Досвід країн з ринковою економікою свідчить, що в період соціально-економічних труднощів уряд активно втручається в регулювання трудових відносин соціальної сфери.

Питання регулювання заробітної плати здійснюються там на двох рівнях. На верхньому рівні держава лише задає зовнішні параметри діяльності самостійних учасників ринкових відносин, зафіксовані в нормативних актах і інших формах, але ні яким чином не нама-

гається вирішувати за них ці питання.

При цьому, держава регулює потреби відтворення робочої сили, оскільки базовий рівень заробітної плати повинен забезпечувати визначений прожитковий мінімум, і в цьому зв'язку визначальним є аналіз і прогноз «споживчого кошика», облік змін у мінімальному споживчому бюджеті, динаміки інфляції, що відбиває швидкість зміни цін на товари і послуги.

Після цього, держава виконує роль спостерігача за дотриманням установлених їм прав і гарантій. Далі урядові структури держави приймають активні дії, що визначаються суспільними інтересами і мають своєю метою забезпечити підприємцям найбільш сприятливі умови розвитку, зміцнити передумови співробітництва підприємців і працівників.

Роль держави полягає тут у тім, що вона, по-перше, передає функції по встановленню тарифних ставок і надбавок так званій «колективній автономії», а по-друге, залишає за собою право вводити нижню і верхню межі заробітної плати. Нижня – визначає мінімум заробітної плати, верхня – затверджує так називану «стелю» підвищення заробітної плати в рамках «політики доходів».

Необхідно підкреслити, що упродовж останніх років у західних країнах спостерігається тенденція до поширення індивідуальних трудових контрактів за рахунок скорочення чинності колективних угод.

Колективні договори нівелюють рівні заробітної плати, тоді як роботодавці прагнуть до індивідуальної оплати праці, особливо досвідчених працівників. У розвинутих країнах індивідуальні трудові контракти також грунтуються на міцній правовій базі у вигляді спеціальних законів.

Крім того, особливістю сучасної організації оплати праці у розвинених країнах – є визначення її диференціації в залежності не лише від кваліфікації людей і складності роботи, яку вони можуть виконувати, але і від результативності їхньої праці (США), стажу роботи (Японія), від професії (Швеція), рівня кваліфікації (Франція).

В Україні ж, внаслідок недосконалості державної системи регулювання доходів населення поступово послаблюється вплив держави на процеси формування рівнів і динаміки оплати праці в економіці в цілому.

Ситуація, що склалася в сфері організації заробітної плати, свідчить про необхідність подальшого реформування оплати праці на ринкових засадах.

Основним завданням реформування оплати праці є розробка нових та вдосконалення існуючих механізмів її організації і регулювання, які б дозволили відродити основні функції заробітної плати, забезпечити зростання мотиваційного потенціалу працівників до ефективної праці на основі підвищення розміру заробітної плати.

Заниження рівня мінімальної оплати праці в сучасних умовах розвитку вітчизняного виробництва стримує формування цивілізованого ринку праці, робочої сили.

Перш за все, потребують уточнень економічна сутність, структура та функції мінімальної заробітної плати.

Згідно із ст.1 «Закону про прожитковий мінімум», підписаний Президентом ще 15 липня 1999 року, прожитковий мінімум визначається як вартісна величина набору продуктів харчування, достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини і збереження її здоров'я, а також мінімального набору непродовольчих товарів і мінімальному набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості.

Нині це по суті є найменша тарифна ставка, яка згідно до закону «Про встановлення розміру мінімальної заробітної плати на 2003 рік» збільшується з 165 грн. до 237 грн. до кінця поточного року.

Оскільки після вступу в дію цього закону працівники підприємств отримують заробітну плату, не нижчу за встановлену суму, то можна констатувати, що знов поглиблюється соціальна справедливість між представниками різних професій (вчитель і прибиральниця, лікар та медсестра).

Необхідно підкреслити, що низька оплата праці працівників бюджетних галузей економіки (освіти, охорони здоров'я, культури, мистецтва) в цілому негативно впливає на

соціально-економічну ситуацію в країні. Знижується якість обслуговування населення, поглиблення комерціалізації супроводжується поширенням тіньових відносин у соціально-культурних установах і закладах охорони здоров'я.

Згідно зі статистичними даними, у бюджетній сфері зайнято близько 18% усіх працюючих в економіці, середній заробіток яких становить 256,5 грн. (без урахування держслужбовців).[1]

Необхідно пам'ятати, що відповідно до статі 46 Української Конституції всі виплати мають забезпечувати рівень життя, не нижчий за прожитковий мінімум.

Сьогодні, в Україні, працівники бюджетних галузей (лікарі, вчителі, бібліотекарі) сформувалися як клас «нових» бідних, життєвий рівень яких має від'ємну динаміку щодо мінімальних державних соціальних стандартів. За темпами зростання середня заробітна плата зайнятих у бюджетних організаціях поступається темпам підвищення мінімальної заробітної плати, а її абсолютна величина дорівнює 68-88% прожиткового мінімуму. Загалом в економіці і галузях промисловості, навпаки, середня заробітна плата перевищує прожитковий мінімум і темпи зростання мінімального рівня оплати праці (так показник співвідношення заробітної плати і прожиткового мінімуму для працездатної особи в галузях промисловості становив 107,2%, а щодо фактичної величини прожиткового мінімуму для працездатної особи – 121,8%).[2]

Праця в освіті, охороні здоров'я втрачає привабливість для молоді.

Подібного відставання бюджетних галузей за рівнем оплати праці в інших країнах немає. У КНР заробітна плата в освіті, культурі, мистецтві, інформації майже дорівнює середній в економіці; в Чехії в зайнятих в охороні здоров'я і освіті – 95%; Латвії – 76-78%; Великій Британії- 95-115%; Словени – 111-115%; Італії- 98-103%; Мексиці – 140-155%.[3]

У доларовому еквіваленті заробітна плата освітян та інших працівників соціально-культурних галузей становить у Росії 67-147, Великій Британії – 825-900, США – 2800-3000, Японії – 3900-4100, в Україні – 45-58 умовних одиниць.

Нині суспільство усвідомлює, що низька оплата праці в основних соціальне значущих галузях перешкоджає їхньому розвитку.

Саме тому, сьогодні, край необхідно реформувати систему оплати праці бюджетників.

Для цього потрібно кардинально модернізувати тарифну систему з метою максимально можливого використання трудового потенціалу працівників бюджетних установ і організацій.

В цілому, в умовах фрагментарного ринку тільки у деяких сферах виробництва рівень заробітної плати відповідає встановленому прожитковому мінімуму (391 грн. у вересні проти 342 грн. прожиткового мінімуму на 2002-2003 роки), що обумовлюється певними здобутками у суспільній продуктивності праці.[4]

Що стосується продуктивності праці, то значення її для росту національного добробуту визнається всіма країнами. Немає жодної сфери людської діяльності, на яку не мало би впливу підвищення продуктивності праці. Це важливо, тому що більша частина валового національного доходу чи валового національного продукту може бути отримана за рахунок підвищення ефективності і якості робочої сили, не залучаючи додаткову працю і капітал. Зміна в продуктивності праці позначається на рівні заробітної плати, співвідношенні цін, потребах у капіталовкладеннях і зайнятості.

Ось чому, підвищення продуктивності праці дозволяє наблизитися до оптимального використання ресурсів, підвищити рівень життя населення, а також домогтися рівноваги між економічною, соціальною і політичною структурами суспільства.

Завжди треба пам'ятати, що суспільство оцінює якість соціальних реформ не у відсотках, а за заробітною платою, пенсією, кількістю робочих місць.

---

[1] Урядовий кур'єр. № 238 від 20 грудня 2002р., с. 5

[2] Праця і зарплата. № 347, лютий 2003 р., с. 12.

[3] Урядовий кур'єр. № 238 від 20 грудня 2002р., с. 5.

[4] Праця і зарплата. № 329, жовтень 2002 р., с. 8.

Висновки

Підбиваючи підсумки сказаному можна визначити основні напрямки посилення державного регулювання праці, а саме:

- удосконалення діючих та розробка нових нормативно-правових актів щодо встановлення мінімальних державних гарантій в оплаті праці;
- індексації заробітної плати та механізмів їх регулювання з метою зростання реальної заробітної плати працюючих;
- вдосконалення оплати праці працівників бюджетної сфери, керівників підприємств, заснованих на державній і комунальній власності;
- посилення державного та громадського контролю за дотриманням законодавства про оплату праці;
- оптимізація системи відрахувань із заробітної плати працівників, зокрема, внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування з метою виведення з «тіні» частини заробітної плати.

Шевчук Н.А.
НТУУ «КПІ»

ЕКОЛОГІЧНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЗАБРУДНЕННЯ ПІДЗЕМНИХ ВОД ЧЕРВОНОГРАДСЬКОГО ВУГЛЕВИДОБУВНОГО РЕГІОНУ

Анотація

Розглянуто питання техногенного навантаження на довкілля в результаті видобутку вугілля та закриття шахт в Червоноградському регіоні (Львівська область). В результаті моніторингового дослідження техногенного процесу впливу вуглевидобутку на екологію довкілля встановлено механізм забруднення підземних питних вод фільтраційними потоками відвалів. При цьому в результаті підробки шахтних полів відбувається просідання гірських масивів та їх тріщинуватість, що призводить до прямого гідравлічного зв'язку між сенонський і четвертинним водоносними горизонтами, запаси яких використовують як питні. Розроблені рекомендації по керованості процесів вилужування відвалів, їх штучному промиву, або гідроізоляції, які використані в проектах УкрНДІпроект та в практиці діяльності ДХК «Львіввугілля» по частковій рекультивації відвалів.

Аннотация

В статье рассмотрен вопрос техногенной нагрузки на окружающую среду в результате добычи угля и закрытии шахт в Червоноградском регионе (Львовская область). В результате мониторингового исследования техногенного процесса влияния угледобычи на экологию окружающей среды установлен механизм загрязнения подземных питьевых вод фильтрационными потоками отвалов. При этом в результате подработки шахтных полей происходит проседание горных массивов и их трещиноватость, которая приводит к прямой гидравлической связи между сенонским и четвертичным водоносными горизонтами, запасы которых используют для питьевого водоснабжения. Разработаны рекомендации по управлению процессами выщелачивания отвалов, их искусственного промыва, или гидроизоляции, которые использованные в проектах УкрНИИпроект и в практике деятельности ДХК «Львіввугілля» по частичной рекультивации отвалов.

Summary

The problem of technological influence in environment as a result of coal production and closing of mines in Chervonograd region (Lvov region) is considered in this article. The mechanism of contami-

nation of underground potable waters, which are filtrated through waste piles, is determined owing to observation research of technological process of coal production influence in ecology and environment. Soil cultivation of mine fields causes depression of mountain areas and their cracking, leads directly to hydraulic connection between water-carrying horizons, which stocks are used for a potable water-supply. The recommendations are developed for management of alkalization processes of waste piles, their artificial soil-washing, or waterproofing, which are used in the projects of UkrNIIproekt and in practice of State Holding Company «Lvov-coal» activity for partial recultivation of waste piles.

Ключові слова. Моніторинг навколишнього середовища, гідросфера, підземні води, техногенне навантаження на довкілля, гідрогеологічні умови, гідрохімічні показники, сенонський водоносний горизонт, карбоновий водоносний горизонт.

Вступ

Спостереження, виконані за останні десятиріччя по окремих регіонах і в глобальному масштабі [1, 2, 3, 4] показали що техногенне навантаження на довкілля в переважній кількості випадків має явно негативний вплив. При цьому найбільш відчутно потерпає гідросфера, як найбільш уразливий елемент геологічного середовища. Дуже часто, навіть при зовнішньо нетрансформованих гідрогеологічних умовах, спостерігається явище забруднення поверхневих і підземних вод.

В варіанті техногенного навантаження на довкілля під терміном «забруднення» розуміється збільшення в хімічному складі вод вмісту тих чи інших компонентів порівняно з природним. Забруднення може мати більш-менш м'який характер, якщо не перевищуються вимоги ГДК для використання води з тією чи іншою метою. Як правило, рівнем забруднення оцінюється можливість використання води як джерела питного водопостачання [5, 6]. Такий підхід не завжди коректний, але він дозволяє в одному масштабі оцінювати вплив окремих об'єктів господарювання і прийнятий в данному дослідженні.

Видобуток вугілля в Червоноградському регіоні підземним способом є одним із важливих чинників в загальному техногенному навантаженні на довкілля. Однією з основних екологічних проблем цього регіону є забруднення поверхневих та підземних вод. Вже в даний час в зв'язку зі значним забрудненням існує проблема безпечного питного водопостачання багатьох населених пунктів, а також проблема землекористування. Тому актуальним є дослідження основних тенденцій зміни гідрохімічних показників підземних і поверхневих вод.

Постановка задачі

Методична основа роботи полягає в аналізах та узагальненнях моніторингових досліджень техногенного впливу вуглевидобутку в Червоноградському регіоні на екологічний стан навколишнього середовища. Дослідження виконувались на основі моніторингу гідрогеологічних ситуацій на підроблених шахтами площ регіону, методології експертної оцінки заходів по запобіганню та реабілітації техногенного впливу вуглевидобутку на довкілля.

Задачі дослідження полягають в з'ясуванні механізму забруднення питних вод, основних закономірностей та причин забруднення підземних вод і на їх основі розробки рекомендацій по стабілізації та запобіганню негативного техногенного впливу на екологію довкілля і в першу чергу на якісний хімічний склад запасів питної води.

Результати дослідження

Підземний видобуток вугілля приводить не тільки до зневоднення основних водоносних горизонтів, а й до суттєвої зміни природного хімічного складу води на підроблених територіях і в зоні впливу шахт. В умовах Львівсько-Волинського басейну найбільш негативних змін зазнає карбоновий горизонт. Якщо раніше для нього характерним було відновлювальне середовище, то на сьогодення – характерний окислювальний стан. При цьому одночасно із збільшенням мінералізації склад води стає переважно сульфатним чи сульфатно-хлоридним. За рахунок перетоків в тому чи іншому обсязі з сенонського маломінералізованого горизонту хімічний склад дренажних вод стає змішаним із значними варіаціями міне-

ралізації. Загальною рисою об'ємів водовідливів є їх поступове зниження в часі. Так, наприклад, в Червоноградському регіоні обсяги дренованих вод на окремих шахтах на 2001 р. порівняно з 1980 р. зменшились в 3-4 рази, а в окремих випадках і більше. Причину цього необхідно вбачати, що з одного боку водовідлив обумовлюється лише динамічною складовою карбонового горизонту, а з іншого тим, в якому темпі «закриваються» мергельно-крейдяні відклади. В решті-решт вони знову стають водонепроникними шарами, що розділяють сенонський та карбоновий водоносні горизонти.

Після закриття однієї чи групи шахт і зупинці водовідливу середовище в карбоновому горизонті знову стає відновлювальним, безкисневим. В процесі вуглевидобутку при наявності кисню пірит і сірка трансформувались в лимонит та сірчану кислоту. Закислення води тільки підсилювало схильність води до вилужування водно-розчинної складової порід. В зв'язку з переходом середовища до відновлювального варто чекати розвитку хімічних реакцій в наступній послідовності:

$$SO_4'' + 2C + 2H_2O \rightarrow H_2S + 2HCO_3'$$

$$2Fe_2O_3 \times 4H_2O + O_2 + 8H_2S \rightarrow 4FeS_2 + 6H_2O$$

$$Fe_2O_3 \times 4H_2O + CH_4 \rightarrow CO + 6FeO + 14H_2O$$

$$Fe_2O_3 \times 4H_2O + H_2 \rightarrow 2FeO + 5H_2O$$

$$2FeO + O_2 + 4H_2S \rightarrow 2FeS_2 + 4H_2O$$

Наведений ряд хімічних перетворень свідчив:

- необхідною складовою перетворень є органічний вуглець, вміст якого в кам'яному вугіллі досягає 4-9%;
- наявність на подальших етапах сірководню, кисню та шахтних газів слугує повному відновленню піриту, переходу горизонту в безкисневий стан та виділенню при цьому значних кількостей вільної води.

Основним буде збільшення водного показника pH і перехід води в нейтральний, а іноді лужний стан. Таким чином, можна констатувати, що через деякий час після закриття шахти хімічний склад води в карбоновому горизонті кардинально трансформований в процесі вуглевидобутку знову стане близьким до природного. Практичним підтвердженням саме такого розвитку подій є дані по хімічному складу дренажних вод на шахтах Донбасу, що відновлювались в кінці 40-х років минулого сторіччя. Цікаво, що на початкових стадіях водовідливів вміст сульфатів та загальна мінералізація води спочатку збільшувалася (вільний простір в лавах, штреках та ін.), а потім – різко зменшувалась. В той же час кількість гідрокарбонатів перевищувала значення в період освоєння басейну. Тобто в першу чергу реакції самовідновлення проходять в породних масивах.

В умовах того, що значна кількість піриту у вигляді лимониту та сульфат-іонів скидалась в поверхневі води більш-менш детальні розрахунки виконати навіть для окремих шахт неможливо. Але по відношенню до карбонового водоносного горизонту є можливість однозначно констатувати:

- в процесі роботи шахт підземні води в карбоновому водоносному горизонті практично повністю дреновані і не забруднюють сенонський водоносний горизонт, який розташований вище;
- після закриття шахти №1 «ЧГ» хімічний склад карбонових вод має чітку тенденцію трансформуватися до природного (спостереження на прикладі закритої шахти №1 «ЧГ»).

До відновлення вихідних природних п'єзометричних рівнів, вплив карбонового горизонту на забруднення сенонського буде мінімальним. При цьому цей фактор може ще відігравати свою роль лише в Червоноградському гірничо-промисловому регіоні, де його природні рівні були вищі ніж в сенонському. Крім того, тут існує багато водозаборів централізова-

№	Місце дослідження	рік	Na	Ca	Mg	Cl	SO_4	pH	Сух. Зал.	Mn	Ni	Mo	Zr	Li	Ba	Zn	Pb	Cu	Be	Al
1	С.Волсвин	1996	24	74	9	29	109	6,0	399	0,01	0,01	-	-	0,05	-	0,17	0,004	0,04	0,006	0,37
		2002	28	216	51	185	386	6,9	1687	0,67	0,005	0,03	0,05	0,034	0,051	0,084	0,0017	0,008	0,0	0,84
2	Шламо-сховище	1996	86	101	61	109	277	6,5	797	0,70	0,01	-	-	0,02	-	0,02	0,003	0,03	0,972	0,92
		2002	107	142	55	100	506	6,5	882	0,15	0,001	0,03	0,01	0,01	0,5	0,06	0,001	0,008	0,0	1,00
3	с.Городище	1996	130	214	44	204	338	7,5	1264	0,013	0,060	0,003	0,006	0,003	0,025	0,04	-	0,005	0,063	0,92
		2002	825	130	73	205	1894	6,5	2791	0,96	0,003	0,064	0,048	0,032	0,48	0,048	0,0016	0,005	0,0	0,96
4	К.№109	1996	47	210	39	31	565	6,0	983	2,79	0,02	-	-	0,020	-	0,27	0,030	0,010	0,850	0,13
		2002	173	433	217	55	1129	5,9	3167	316,7	0,48	0,032	0,32	0,032	0,95	1,58	0,00	0,010	1,90	15,8
5	К.№105	1996	470	265	24	475	592	6,5	2112	0,50	0,02	-	-	0,02	-	0,1	0,03	0,010	-	0,2
		2002	110	150	40	100	454	6,5	880	0,49	0,009	0,009	0,009	0,009	0,26	0,053	0,001	0,007	0,0	0,53
6	К.№103	1996	49	156	48	131	77	6,0	849	0,40	0,01	-	-	0,02	-	0,2	0,03	0,010	-	1075
		2002	40	120	40	30	173	6,6	517	0,16	0,003	0,016	0,010	0,01	0,20	0,0	0,01	0,016	0,16	0,52
7	К.№55 с.Гірник	1996	62	365	27	216	368	7,6	1466	0,47	0,015	0,006	0,015	0,059	0,22	0,035	-	0,006	0,059	-
		2002	240	140	20	243	380	6,5	1089	0,65	0,001	0,043	0,022	0,011	0,65	0,0	0,001	0,007	0,0	0,54
8	ГДК		200	200	150	350	500	6-9	1000	0,1	0,1	0,25	0,01	0,03	0,1	1,0	0,03	1,0	0,0002	0,5

Таблиця 1. Зміна в часі загального хімічного складу грунтових вод і вмісту макро- і мікрокомпонентів (мг/дм3)

ного водопостачання, що приводить до додаткового дренування сенонського горизонту. На півночі басейну п'єзометричні рівні води в карбоні завжди були нижчими від сенонського, а відбори в останньому були невеликими.

З точки зору оцінки впливу видобутку вугілля в регіоні, та при відсутності режимних спостережень за хімічним складом води в сенонському горизонті буде відбуватися наступне:

- горизонт на багатьох ділянках водорозділів буде додатково забруднюватись за рахунок перетоків з четвертинного грунтового, коли в ньому буде підвищений вміст мікрокомпонентів;
- при відсутності оптимізованого по території і обсягах водозабору централізованого постачання питної води додаткове забруднення буде фіксуватись на значних площах.

Що стосується четвертинного горизонту грунтових вод, то тут найбільш об'єктивне співставлення можна зробити для Червоноградської групи шахт, де в 1996 р. в багатьох колодязях та криницях оцінені не лише загальний хімічний склад, а і вміст багатьох токсичних елементів [1].

Аналізи, які виконані автором в 2002 р. приведені в таблиці 1.

На основі ряду аналізів, які виконані автором в 2002 р. і приводяться в таблиці 1 можна констатувати:

- по вмісту сульфатів, інколи, натрію і загальній мінералізації вода не відповідає загально прийнятим вимогам до питної води;
- в районі нового шламосховища ЦЗФ і с.Гірник зафіксована наявність тенденції до покращення стану води, яка в окремих колодязях вже повністю відповідає ДержСанПіну;
- особливу тривогу викликають результати оцінок концентрації в воді токсичних мікрокомпонентів, про що свідчить збільшення вмісту молібдену (Mo), цирконію (Zr), барію (Ba), марганцю (Mn), алюмінію (Al) та, інколи, нікелю (Ni), літію (Li) і цинку (Zn);
- в той же час в воді помітно зменшилась кількість свинцю (Pb), берилію (Be) та міді (Cu).

Просторове співставлення ділянок негативної трансформації води четвертинного горизонту з розташуванням відвалів шахт – це вплив відвалу збагачувальної фабрики. Зони покращення ситуації зумовлені відсутністю значного забруднення грунтів в даний час в тих місцях, де осідання поверхні землі не перевищували 1,0 м. Це дозволяє впевнено прогнозувати і подальше значне погіршення стану води в четвертинному водоносному горизонті тим більше, що відвал ЦЗФ практично не підлягає рекультивуації.

Не менш важливими можуть бути і висновки по особливостям міграції токсичних елементів на основі порівняння їх вмістів в грунтах і воді:

- такі елементи як Pb, Cu, Be і Mn в даних гідрогеологічних умовах мігрують в грунтах досить швидко;
- відносно швидко відбувається міграція Mo та Zr, але постійне збільшення їх вмісту в грунтах буде і в подальшому підтримувати в воді підвищену концентрацію;
- не виключено, що через деякий час вміст в воді Pb, Cu, Be та Mn не буде перевищувати природного фону, який був до початку вуглевидобувних робіт.

Визначено, що на час досліджень основний вплив на забруднення грунтових вод мають породні відвали шахт та ЦЗФ, в той час як інші технологічні фактори вуглевидобутку вже не є визначальними. Забруднення фільтраційними потоками відвалів розповсюджується по потокам грунтових вод на відстань 800-1000 м від відвалів.

Висновки

Виконані на основі моніторингових досліджень і науково-прикладних прогнозів подальших змін еколого-гідрогеологічної ситуації району результати дають можливість констатувати, що закриття шахт і відновлення гідрогеологічного режиму карбонового горизонту підземних вод в подальшому не може привести до відчутного забруднення сенонського горизонту – джерела централізованого питного водопостачання, в зв'язку зі значним зниженням коефіцієнтів фільтрації до а·10-5 м/добу і нижче.

Нові науково-прикладні результати досліджень вимагають перш за все коректування підходів до проектування еколого-гідрогеологічної реабілітації підроблених територій, а з іншої сторони продовження комплексного моніторингу стану довкілля.

Науково обгрунтовані рекомендації по запобіганню негативного впливу вуглевидобутку на екологічну ситуацію Червоноградського регіону впроваджені в практику ДХК «Львіввугілля», а також використовуються при виконанні науково-дослідних робіт «УкрНДІпроект» і у плануванні природоохоронних заходів у гірничопромислових регіонах України.

Література

1. Скатинский Ю.П., Рудько Г.І., Федосєєв В.П. та ін. Оцінка екологічного стану геологічного середовища Червоноградського ГПР і умов водопостачання населенню. Звіт ДГП «Західукргеологія». – Львів, 1996.

2. Токсиколого-гігієнічна та радіометрична оцінка гірничої породи відвалу шахт №5 «ВМ» в/о «Укрзахідвугілля» (Заключний звіт), Медико-біологічний центр «Вітеко», м. Львів, 1992.

3. Токсиколого-гігієнічна та радіометрична оцінка породи породного відвалу шахт «Червоноградська» Львівсько-Волинського вугільного басейну використовуючої для рекультивації земель, Медико-біологічний центр «Вітеко», м. Львів, 1993.

4. Оценить негативное влияние породных отвалов закрытых и закрываемых шахт, расположенных в районе деятельности ПО «Волыньуголь» на эколого-гидрогеологическую обстановку и разработать научно-технические рекомендации по обеспечению охраны окружающей природной среды. Отчет АГН Украины по работе Н899/2000, фонды АГН Украины, Киев, 1999.

5. Вода питьевая. ГОСТ 2874-82. М. 1983.

6. СанПиН 4630-88. Санитарные правила и нормы охраны поверхностных вод от загрязнения, – М., 1988.

ЕКОНОМІКА ГАЛУЗЕЙ ПРОМИСЛОВОСТІ

Березовський К.В.
канд. економ. наук, доцент,
Національний технічний університет України «КПІ»

ПРОБЛЕМИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Анотація

Розглянуто практичні аспекти щодо переорієнтації моделі промислового розвитку на прогресивні сучасні методи інтенсивного технічного і технологічного оновлення виробництва. Значну увагу приділено актуальним проблемам удосконалення інвестиційної діяльності і завданням масштабного технологічного переоснащення промислових підприємств; необхідності економічної підтримки ефективно працюючого національного виробника, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Annotation

The subject is the practical issues arising when industrial development is reoriented towards modern advanced methods of intensive technological renewal of manufacturing. Special attention is given to the improvement of investment activities and to actual problems of large-scale technological reequipment of industry, as much as to the necessity of supporting effectively operating national manufacturer at both international and domestic markets.

Ключові слова. Промислове виробництво; технічне і технологічне оновлення підприємств; інноваційний процес; науково-технічний потенціал; технології управління підприємством.

Вступ

Промисловість України потребує кардинальної переорієнтації на інтенсивне технічне і технологічне оновлення виробничого потенціалу підприємств з метою виходу з кризи. До негативних чинників слід віднести фізичне та моральне старіння основних фондів, низьку ефективність в інвестиційній сфері.

Дослідження цієї проблеми дає можливість визначити конкретні напрями щодо розробки концепції промислового розвитку з метою ефективного використання науково-технічного потенціалу підприємств. Зв'язок зазначеної проблеми з дослідженнями і публікаціями має місце у використаних джерелах [3; 4].

Актуальність стратегії економічних перетворень щодо технологічної модернізації промислових підприємств набуває особливого значення для розв'язання сучасних проблем науково-технічного розвитку країни й виходу на міжнародні ринки.

Постановка задачі

Завдання дослідження: вивчення особливостей розвитку промислових підприємств у сучасних умовах; аналіз практичного досвіду підприємств по впровадженню якісно нових технологій управління; рекомендації щодо розробки концепції інноваційної моделі розвитку промислових підприємств.

Для вирішення поставлених завдань використовувалися методи логічного і порівняльного аналізу, статистичних групувань, програмно-цільового управління.

Результати дослідження

В Україні останніми роками обсяги промислового виробництва постійно зростають, економіка стає на шлях сталого розвитку. Позитивного поступу вдалося досягти не тільки на макроекономічному рівні, а й у найважливіших секторах вітчизняної економіки. Один із них – машинобудівний комплекс. Якщо обсяг валового внутрішнього продукту в Україні зріс на 9,1 відсотка в 1991 році, то в машинобудуванні приріст обсягів виробництва становив 18,8 відсотка. Позитивна динаміка продовжує утримуватись і нині. Україна володіє високорозвиненим машинобудівним комплексом, який є інтегральним показником її науково-технічного та суспільного розвитку. Вітчизняний машинобудівний комплекс об'єднує 38 великих галузей і 58 підгалузей, де працює понад мільйон працівників. Останній практично визначає місце нашої держави у світовому співтоваристві. Упродовж останніх років машинобудівний комплекс поліпшує роботу, забезпечує приріст виробництва.

Нині промисловість України має повну галузеву структуру. Серед наукомістких галузей машинобудування слід назвати авіаційну, автомобілебудування, важке машинобудування, верстатобудування, електротехнічну, радіоелектронну та приладобудівну промисловість, засоби зв'язку, суднобудування. Технологічні можливості машинобудівних підприємств дають змогу виготовляти більшість видів сучасної техніки.

Державна промислова політика ґрунтується на засадах стратегії випереджувального розвитку та євроінтеграції, реформування і стабілізації шляхом реструктуризації підприємств.

Однак, говорячи про позитивні зрушення в економіці, у цілому ситуація залишається складною, розбалансованою, динамічно нестійкою, вельми чутливою до факторів, що порушують економічну безпеку, соціально напруженою та екологічно слабко прийнятною до світових стандартів.

Про стабільність як якісну характеристику промислової системи, забезпечену постіндустріальною модернізацією всіх її факторів, структур і функцій, як цього потребує нинішній час, говорити ще рано. Здійснені перетворення поки що не стали надійною гарантією якісних зрушень та зростання. Тому концепція промислового розвитку потребує кардинальної переорієнтації його моделі на прогресивні сучасні чинники – інформаційно-технологічні, творчо-інтелектуальні, соціальні.

Оновлення виробничого потенціалу промислових підприємств на передовій науково-технічній основі є матеріальною передумовою виходу з глибокої кризи виробництва. До найсуттєвіших негативних чинників слід віднести диспропорції у промисловому виробництві, фізичне та моральне старіння основних фондів, відсутність на підприємствах науково обґрунтованих програм управління науково-технічним розвитком.

Нині спостерігається негативна тенденція прагнення максимізувати завантаження потужностей підприємств безвідносно до їх ефективності. Основне завдання і зміст ефективності – це оптимізація використання ресурсів, проте вирішується воно лише за умови належної взаємодії трьох сукупних компонентів підприємства: його власників; ресурсів (основні фонди, оборотні засоби, персонал, нематеріальні активи); ринкового сегменту, який підприємство займає на товарному, фондовому ринку, ринку капіталів тощо.

Внутрішнім суб'єктом, який вирішує проблеми ефективного використання ресурсів на рівні підприємства, є його власник, для якого проблема максимізації ефективності підприємства з точки зору оптимізації використання ресурсів повинна бути засобом реалізації його економічного інтересу: отримання прибутку і збільшення таким чином капіталу.

Зовнішньою гарантією можливості досягнення ефективності підприємства є держава, політика якої повинна зосереджуватися на забезпеченні гарантій реалізації права власності (нормативна база, грошово-кредитна система, фіскальна система тощо). Такий підхід є передумовою зацікавленості власника у підвищенні ефективності підприємства, а також можливості реалізації стратегічних завдань шляхом впровадження відповідної управлінської, технологічної та іншої політики.

Актуальною в науково-практичному плані залишається проблема економічної підтримки ефективно працюючого національного товаровиробника як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Її розв'язання лежить насамперед у площині оптимізації податкового навантаження, усунення можливостей для недобросовісної конкуренції з боку зарубіжних виробників, розширення підтримки експортної діяльності в межах міжнародного правового поля, використання потенціалу міжнародної організаційно-еміграційної економічної інтеграції.

Хоч в інвестиційній діяльності останнім часом спостерігається деяке пожвавлення, в цілому ситуація не відповідає завданням масштабного технологічного оновлення промислових підприємств. А інноваційна наповненість здійснюваних інвестицій взагалі залишається дуже низькою. Існуючі бюджетні проблеми в державі, з одного боку, та самі принципи ринкової моделі, з другого, виключають повернення до практики масштабних централізованих капіталовкладень. Тому активізація дій держави в інвестиційній сфері можлива на основі посилення її регулюючого впливу (шляхом запровадження заходів посиленої економічної мотивації до накопичення коштів та їхнього використання на реальні інвестиції), розвитку нових форм і методів її участі в комерційних інвестиційних проектах, законодавчого та економічного сприяння формуванню розгалуженої системи інституційних інвесторів, включаючи венчурні фірми, захист прав та інтересів найбільшого інвестора — населення.

На рівні основної ланки, тобто підприємства, забезпечення ефективності промислового виробництва в сучасних умовах вимагає докорінної зміни організації роботи, удосконалення інноваційної діяльності, зниження витрат і підвищення фінансової стабільності, розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, кадрового забезпечення перетворень.

Особливої уваги сьогодні заслуговують кардинальні зміни в управлінні у бік реалізації маркетингової концепції, застосування прогнозних оцінок і стратегічного планування, колективного управління якістю продукції, її оновлення, диверсифікації виробництва, безвідривного навчання персоналу роботи в умовах ринку, освоєння підприємницького менеджменту, забезпечення соціальної відповідальності управління.

Для досягнення позитивних результатів реалізовані цілі державного, галузевого та регіонального рівнів, спрямованих на формування конкурентоспроможності промислового комплексу, зорієнтованого на прискорення розвитку внутрішнього ринку, збільшення обсягів експорту промислової продукції, передусім наукомісткої, адаптацію підприємств усіх форм власності до ринкової кон'юнктури.

Нова промислова доктрина має також передбачити зміну ролі промислового комплексу з пасивного об'єкта реформ на активний суб'єкт — перетворювач інших сфер економіки, становлення його як найсуттєвішого економічного та інноваційно-технічного фактора у досягненні стратегічної мети.

Що стосується більшості державних підприємств, які поки що не в змозі забезпечувати стабільну роботу, то довгострокові інтереси на них нерідко пригнічені поточними справами, центр ваги владних повноважень зміщений у бік директорів підприємств, а відповідальність служб за діяльність підприємства розпорошена і не знаходить належного персонального вираження. Трудовий колектив недостатньо представлений у структурі управління підприємством, що збільшує і без того істотну втрату ефективності використання трудового потенціалу. Тому основна стратегія управління такими підприємствами має передбачати створення умов і стимулів для консолідації інтересів всього колективу, збалансованості повноважень і відповідальності.

Дослідження і практичний досвід переконують у тому, що держава в особі центральних, галузевих і регіональних органів влади повинна нині приділяти цілеспрямовану увагу створенню умов для організації та ефективної роботи великих підприємств незалежно від форм власності. Водночас при розробці стратегії економічних перетворень потрібно виходити з того, що основу національної економіки мають формувати великі підприємства, об'єднання, фірми, здатні розв'язувати сучасні проблеми науково-технічного забезпечення та розвитку, працювати у вітчизняному середовищі, виходити на міжнародні ринки і конкурувати з великими закордонними компаніями. А ніші як вітчизняного, так і закордонного ринків, вільні від інтересів великих підприємств, можуть і повинні бути зайняті середніми

і дрібними підприємствами, бізнесовими структурами.

Передові вітчизняні підприємства впроваджують якісно нові технології управління з метою ефективного використання капіталу. Саме на досягнення такої головної мети спрямована робота Дніпропетровського концерну «Весна», у складі якого більше десяти успішно діючих підприємств з правами юридичних осіб. Завдання щодо ефективного використання виробничого потенціалу або зведення до нуля пасивного капіталу реалізується у бізнес-плані розвитку концерну, де розроблена принципово нова система відповідних показників на різних рівнях управління (узагальнюючий показник – інтегральна ефективність капіталу, який деталізується на наступних рівнях).

Такий підхід до формування системи показників забезпечує, з одного боку, комплексну оцінку результатів діяльності концерну в різні періоди часу шляхом співставлення інтегральних показників, а з другого боку – максимальну деталізацію планування та аналізу. Так, планування і оцінка ефективності використання активної частини основних фондів здійснюється по кожному виду обладнання, а використання оборотних засобів – по кожному їх елементу.

Зараз на підприємстві функціонує повністю автоматизована технологія управління, яка реалізує такі важливі функції, як: впровадження нових виробничих та управлінських технологічних процесів; оперативний аналіз виконання техніко-економічних показників та прийняття своєчасних заходів по запобіганню кризових ситуацій на підприємстві; щоденний контроль фактичних фінансових потоків тощо. Подібна система управління виробництвом підвищує конкурентоспроможність підприємства в ринкових умовах, забезпечує ефективне використання його науково-технічного потенціалу, що підтверджує доцільність її застосування широким колом промислових підприємств.

Ефективні технології управління виробництвом успішно впроваджуються також на промисловому підприємстві ВАТ «СІЛУР» (м. Харцизьк, Донецька обл.). Підприємство лідирує в галузі, виготовляє високоякісну, сертифіковану згідно з системою якості ISO 9000 метизну продукцію (проволоку, канати, сітку, металевий корд тощо) і експортує в 26 країн світу. Все це результат поєднання ефективного управління підприємством та накопиченого досвіду більш ніж за 50 років існування заводу. Показовим є той факт, що між факультетом менеджменту та маркетингу Київської політехніки та підприємством ВАТ «СІЛУР» підписана угода про співпрацю, яка принесе обопільну користь як науковцям, так і виробничникам.

У Києві є свої особливості щодо технічного і технологічного оновлення промислових підприємств столиці: індивідуальний підхід до вирішення проблем кожного з них. Одні підприємства місто забезпечує великими за обсягом замовленнями, що поповнює їхні оборотні кошти і надає поштовх для подальшого розвитку, іншим підприємствам – дає безпроцентний кредит, із третіми – проводить реструктуризацію боргів у місцевий бюджет і в такий спосіб оздоровлюються фінанси підприємства. Неординарні підходи до вирішення проблем розвитку столичної індустрії можна простежити на таких прикладах.

1. Після зупинки основного виробництва на відомому підприємстві «Київхімволокно», його реанімацію здійснили за неповні два роки. Місто довело, що воно може бути ефективним власником. Неординарне і оперативне рішення міста – 95 відсотків акцій згаданого підприємства перейшло в комунальну власність столиці. Тут відновлено основне виробництво, зокрема, випуск хірургічної нитки, яку тепер немає необхідності імпортувати в Україну.

2. На базі жорсткого протекціонізму міської влади велике київське підприємство «Електронмаш» одержало замовлення на виготовлення 200 тисяч сучасних касових апаратів. Також саме «Електронмашу» місто замовило більш 100 комп'ютерних класів для забезпечення київських середніх шкіл і надало фінансову підтримку в розробці телевізора нового покоління, який за своїми технічними характеристиками не буде поступатись закордонним і буде на третину дешевше імпортних аналогів.

3. Київський завод «Більшовик» з ініціативи міста освоїв виробництво ескалаторів для столичного метрополітену – це факт не просто високого рівня інженерно-конструкторської думки київських машинобудівників, а ще й зекономлені кошти в бюджеті міста, тому що довелося б імпортувати дорогі ескалатори з інших країн. Це ще й завантаження робочих місць, зменшення безробіття в місті, підвищення купівельної спроможності населення.

4. Київське акціонерне товариство «Оболонь» одне з перших приватизованих підприємств в Україні. За десять років підприємство збільшило більш ніж у десять разів обсяги виробництва пива й інших напоїв, широко відомих за межами України. Створено дві тисячі робочих місць безпосередньо в акціонерному товаристві, більш ніж 20 тисяч – на суміжних підприємствах. При цьому значна сума податків спрямовується в столичний бюджет. Понад 70 відсотків прибутку направляється на модернізацію і технологічне оновлення виробництва, що сприяє створенню національного продукту високої якості.

Підприємство «Оболонь» – перше серед українських виробників галузі одержало сертифікат на систему управління якістю відповідно до Міжнародного стандарту ISO 9001.

Для промисловості України велике значення має також розв'язання енергетичних проблем, оскільки вони мають і матимуть всезростаючий вплив на загальний стан справ в у країні. Тому потрібно терміново приступити до реального розв'язання проблем паливно-енергетичного комплексу, об'єктивно оцінювати стан справ в енергетичній галузі, визначити основні принципи забезпечення енергетичної безпеки і механізми її досягнення.

Особливе значення у справі підвищення ефективності промислового виробництва має стимулювання інтеграції промислового потенціалу прикордонних регіонів, що можуть утворювати економічний простір для спільної діяльності національних підприємств сусідніх держав, а також виступати при потребі як буферна зона на шляху просування виробничих ресурсів на їхні внутрішні і зовнішні ринки.

Перераховані і не названі тут проблеми потрібно терміново розв'язувати. Технологічній модернізації у промисловості треба надати необхідної комплексності, масштабності, прогресивності та ефективності.

Для підвищення ефективності державного регулювання промислового розвитку потрібно: сконцентрувати ресурси та організаційні зусилля на прискоренні розробки нової середньострокової стратегії для промисловості України, яка була б адекватною її сучасним потребам та світовим тенденціям; суттєво поліпшити інституційну забезпеченість структурних реформ у межах пріоритетів розробленої Концепції державної промислової політики, забезпечити впровадження найбільш ефективних методів та інструментів державного впливу, апробованих світовою практикою. «Структурний та інноваційний прорив» – ось якою бачиться економістам домінантна ідея розвитку промислового виробництва в сучасних умовах.

Висновки

Найбільш суттєві результати, що характеризують наукову новизну дослідження: виявлені та узагальнені тенденції розвитку промислового виробництва; наголошується на необхідності якісних змін у концепції промислового розвитку і переорієнтації підприємств на прогресивні сучасні методи технічного і технологічного оновлення виробництва. Дослідження показують, що при розробці стратегії економічних перетворень потрібно виходити з того, що основу національної економіки мають формувати великі підприємства, об'єднання, фірми, здатні розв'язувати сучасні проблеми науково-технічного забезпечення та розвитку, працювати у вітчизняному середовищі, виходити на міжнародні ринки і конкурувати з великими закордонними компаніями.

Теоретичне та практичне значення результатів дослідження полягає в тому, що вони обґрунтовують концепцію технологічної модернізації промислових підприємств, яка вимагає докорінної зміни організаційної роботи, удосконалення інноваційної діяльності, диверсифікації виробництва тощо. Результати дослідження та досвід впровадження ефективних технологій управління виробництвом може бути впроваджений для практичної реалізації на промислових підприємствах.

Список літератури

1. Герасимчук В. Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання: Навч. посібник. – К.:КНЕУ, 2000. – 360 с.

2. Перерва П.Г. Управление маркетингом на промышленном предприятии. – Харьков: Основа, 1993. – 268 с.

3. Проблемы развития национальной экономики и предпринимательства /материалы 44-й международной научной конференции. – Рига: РТУ, 2003. – 90 с.

4. Управління підприємством: діагностика, стратегія, ефективність /Матеріали VII міжнародної науково-практичної конференції. – Київ-Дніпропетровськ, 2000. – 144 с.

5. Яка концепція потрібна нашій промисловості /О. Амоша. – «Урядовий кур'єр», 8 листопада 2001 р.

6. Потрібен структурний та інноваційний прорив /М. Лісовенко. – «Урядовий кур'єр», 31 січня 2003 р.

Гресь С.В.
НТУУ «КПІ»

ОЦІНКА РІВНЯ КОНКУРЕНТНОЗДАТНОСТІ ЧОРНОЇ МЕТАЛУРГІЇ УКРАЇНИ

В статті проведені оцінка та аналіз сучасного рівня конкурентоздатності чорної металургії України та наведені можливі напрямки зміцнення позицій України на ринку чорних металів.

There were provided valuation and analysis of contemporary modern level of competitive ability of black metallurgy of Ukraine and reduced possible directions of strengthening attitude position of Ukraine on the market of black metals.

Ключові слова: конкурентноздатність, чорна металургія, антидемпінгова політика, зовнішньоекономічна діяльність.

Вступ

Завдяки наявності на території України багатих родовищ залізної та марганцевої руди, а також покладів вугілля, придатного для виробництва коксу, чорна металургія є однією з головних галузей вітчизняної економіки. Її частка у виробництві промислової продукції складає близько 30%, а зовнішньоекономічна діяльність металургійних підприємств забезпечила надходження у І-му кварталі 2003 р. 37,5% усього валютного виторгу української економіки [1]. Тому від конкурентноздатності продукції чорної металургії на зовнішніх ринках залежить як зростання економіки України, так і стабільність гривні. Але в останні роки чорна металургія України поступово втрачає свій експортний потенціал.

Щороку у вітчизняній періодиці виходить маса публікацій дослідження положення чорної металургії України в умовах жорсткої конкуренції на міжнародному ринку чорних металів. Цій проблемі присв'ячені наукові роботи таких вітчізняних вчених як Покрещук А.А., Осика С.Г., Бударіна Н.О., Коновалов В.В., Горбенюк А., Грищенко С.Г..

Постановка проблеми.

Метою даної статті є висвітлення положення підприємств чорної металургії на зовнішніх ринках, дослідження основних причин сучасного стану конкурентноздатності чорної металургії України на міжнародних ринках та формування можливих шляхів та методів її підвищення.

Результати дослідження. Після світової фінансової кризи 1997-1999 р. внутрішній ринок України став неплатоспроможним, внутрішнє споживання металопрокату знизилося, і підприємства чорної металургії звернули свої погляди на зовнішні ринки. Спочатку українські металургійні підприємства почали експортувати свою продукцію в США та країни ЄС. Але там уміють захищати свого національного виробника і, починаючи з 1999 року, ці ринки для України практично закрилися. Протекціоністські міри проводилися у двох напрямках:

1. сертифікація продукції, виробничих процесів, введення стандартів, що не можуть виконуватися українськими підприємствами;
2. проведення антидемпінгових розслідувань.

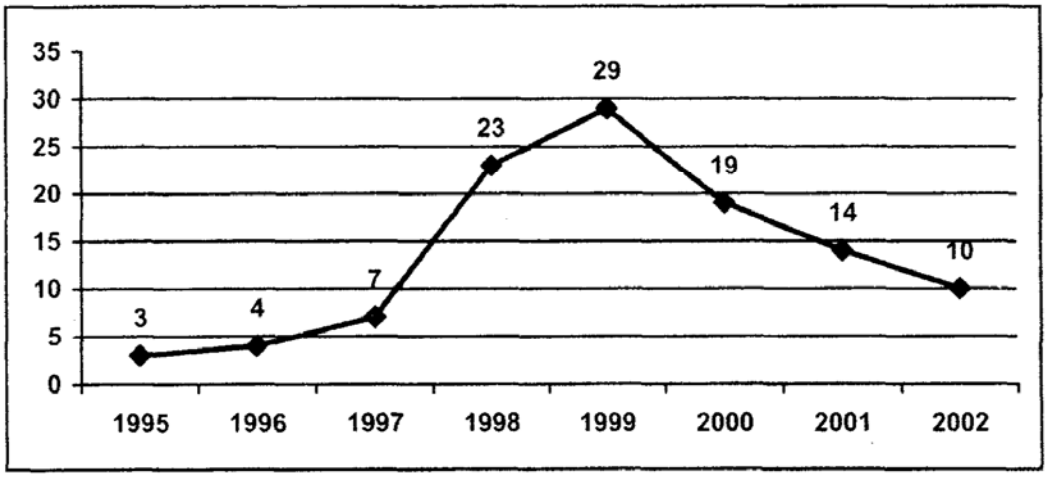


Рис. 1 – Динаміка проведення антидемпінгових розслідувань у металургії проти українських підприємств у 1995-2002 р.

Якщо розглядати динаміку антидемпінгових розслідувань, приведену на рисунку 1 [2], то видно, що пік цих розслідувань приходиться на 1999 рік, тобто коли українські підприємства стали більш активно шукати зовнішні ринки для збуту своєї продукції. Як правило, результатом антидемпінгового розслідування було застосування високих ставок мита чи квотування постачань українського металопрокату. Наприклад, США тільки на 2003 рік погодилося збільшити до 150 тис. тонн квоту на імпорт українського гарячекатаного металопрокату.А з 25 березня 2002 р. у ЄС було призначено 26% мито на імпортовані в Європу вироби зі сталі, що практично робить недоступним даний ринок для українських виробників [3]. Слідом за втратою ринків США і ЄС українські підприємства почали втрачати свої позиції і на російському ринку. Механізм обмеження присутності українського металопрокату на ринку Росії був той же – антидемпінгові розслідування. Тому українські підприємства були змушені шукати нові ринки збуту і звернули свої погляди на азіатський та африканський ринки. Порівняймо географічну структуру експорту металургійної продукції з України у 2002 та 2003 рр.(див. таблицю 1) [4]:

Регіон	Частка в загальноукраїнському експорті, %	
	2002 р.	2003 р. (9 міс.)
Європейський Союз	10,5	10,2
Східна Європа	8,9	9,8
Азія	33,8	30,3
у т.ч. Китай	7,4	13,1
Ближній Схід	26,0	24,4
Північна Америка	3,0	1,5
Південна Америка	3,0	1,2
СНД та країни Балтії	8,7	13,3
у т.ч. Росія	5,3	8,3
Африка	6,1	9,3

Таблиця 1 – Географічна структура експорту металопродукції з України

Головними напрямками експорту металопродукції як у 2002, так і у 2003 році залишається Азія та Близький Схід. На ці регіони припадає більше 50% експорту українських металургійних підприємств. Але слід відзначити, що частка як Азії, так і Близького Сходу у 2003 році дещо скоротилася, а якщо б не зростання попиту на металопродукцію у Китаю, то скорочення могло б бути ще більшим. Експорт у розвинені країни (ЄС та Північна Америка) не перевищує 15% і також має тенденцію до скорочення. У 2003 році на українську

металопродукцію зріс попит у Росії, але це здебільше зумовлено використанням українських труб для оновлення російської газотранспортної системи, тобто російський попит на український металопрокат у наступному році скоротиться. Звідси можна зробити висновок, що українські метпідприємства за останні роки поступово втрачають свої ринки збуту, а український металопрокат поступово утрачає свою конкурентноздатність.

Спробуємо виділити основні чинники такої ситуації.

По-перше, це зношення основних фондів металургійних підприємств та застарілі технології виробництва металопрокату. Зношення основних фондів на меткомбінатах на сьогоднішній день складає до 70%, що й обумовлює низьку конкурентноздатність і високу енергоємність української продукції. На 1$ ВВП Україна витрачає в 5,5 рази більше енергоресурсів, ніж країни Центральної і Східної Європи й у 12 разів більше, ніж країни Організації економічного співробітництва і розвитку[5]. В Україні лише 16,3% сталі виплавляється за технологією безперервного лиття (БЗЛ), тоді як у Росії цей показник складає 52%, у США – 94,4%, у Японії – 96,9% (дивись рис. 2) [6].

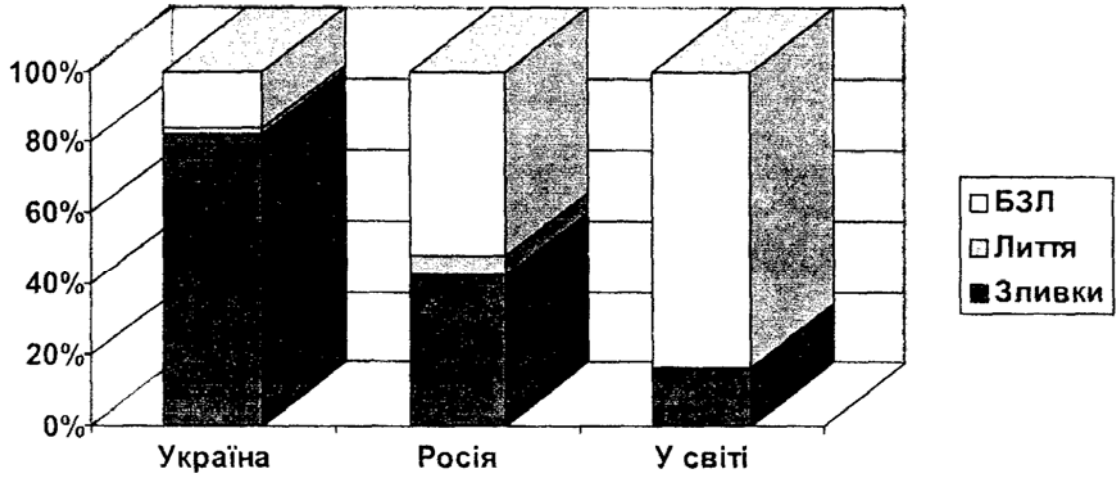


Рисунок 2 – Питома вага сталі розлитої за різними технологіями в Україні, Росії й у світі

У 2002 році практично половина сталі в Україні виробляється морально застарілим мартенівським способом (47,5%), тоді як в Росії за допомогою мартен виготовляється 27% сталі, а у світі лише 4,6%. (дивись рис. 3) [4].

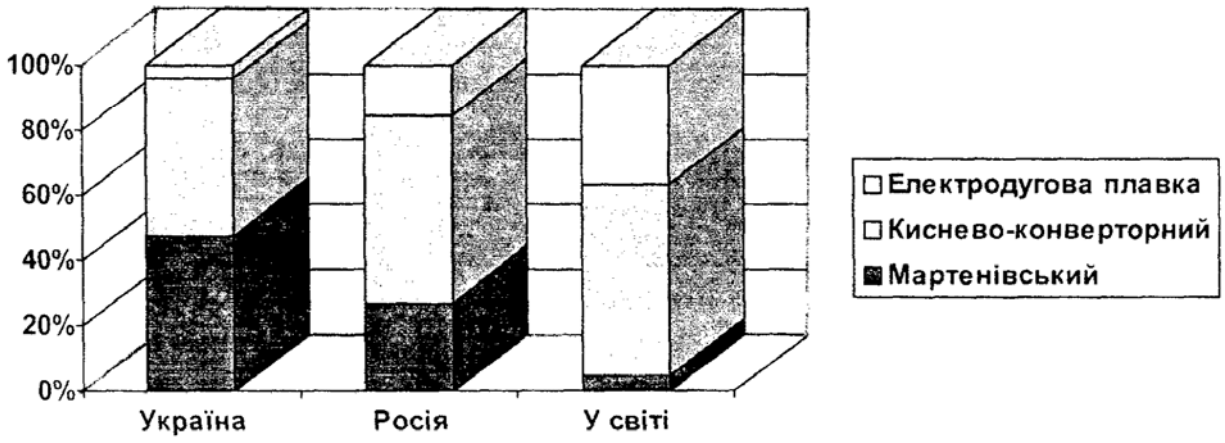


Рисунок 3. Питома вага сталі, зробленої різними способами

Використання мартенівського способу й обумовлює високу енергоємність та низьку кон-

курентноздатність української сталі. Наприклад собівартість виробництва високотехнологічних видів сталі в Україні на 20% вища ніж в Європі.

Розглянемо структуру експорту металопродукції з України в 2002-2003 роках (дивись табл. 2).

Продукція	Обсяг, тис. т		Вартість, млн.USD		Частка у загальному експорті, %	
	2002(9 м.)	2003(9 м.)	2002(9 м.)	2003(9 м.)	2002(9 м.)	2003(9 м.)
Чавун	826,9	755,9	90,516	104,066	2,3	2,1
Феросплави	692,8	836,5	316,77	447,548	8,2	9,1
Металобрухт	2918,9	1202,5	235,163	143,465	6,1	2,9
Інша металопродукція	65,9	42,6	78,428	80,2	2,1	1,6
Сировинні матеріали	**4504,5**	**2837,6**	**720,878**	**775,28**	**18,7**	**15,7**
Напівфабрикати	7836,7	7443,3	1196,702	1431,279	30,9	29,0
Плоский прокат	5672,3	6085,9	1063,378	1524,398	27,5	30,9
Довгомірний прокат	4704,9	5007,5	886,709	1201,76	22,9	24,4
Сталевий прокат	**18213,9**	**18536,7**	**3146,79**	**4157,437**	**81,3**	**84,3**
Разом	**22718,4**	**21374,3**	**3867,668**	**4932,717**	**100**	**100**

Таблиця 2. Експорт металопродукції з України у 2002 -2003 рр.[4]

Слід відзначити, що хоч українські металурги за 9 місяців 2003 р. експортували на 1 млрд USD більше, ніж за відповідний період 2002 року, але у фізичному обсязі експорт навіть скоротився. Це можна пояснити лише зростанням цін на металопродукцію на світовому ринку. Тобто, якщо ціни повернуться до рівня 2002 року (а в цьому немає нічого неможливого) то Україна отримає не зростання експорту металопродукції, а навпаки – зниження.

Щодо структури експорту, то тут слід відзначити дуже велику частку металопродукції з низьким ступенем переробки (чавун, феросплави, напівфабрикати) – близько 45%. Частка плоского та довгомірного прокату у 2003 році хоч і зросла, але все одно залишається дуже низькою (55%) порівняно з розвинутими металургійними країнами, де частка готового прокату сягає 90% від загального обсягу експорту металопродукції. Це ще раз свідчить про низьку конкурентноздатність українського металопрокату з високим ступенем переробки.

На собівартість українського металопрокату, а значить і на його конкурентноздатність впливає неповна завантаженість виробничих потужностей (дивися рис 4) [6].

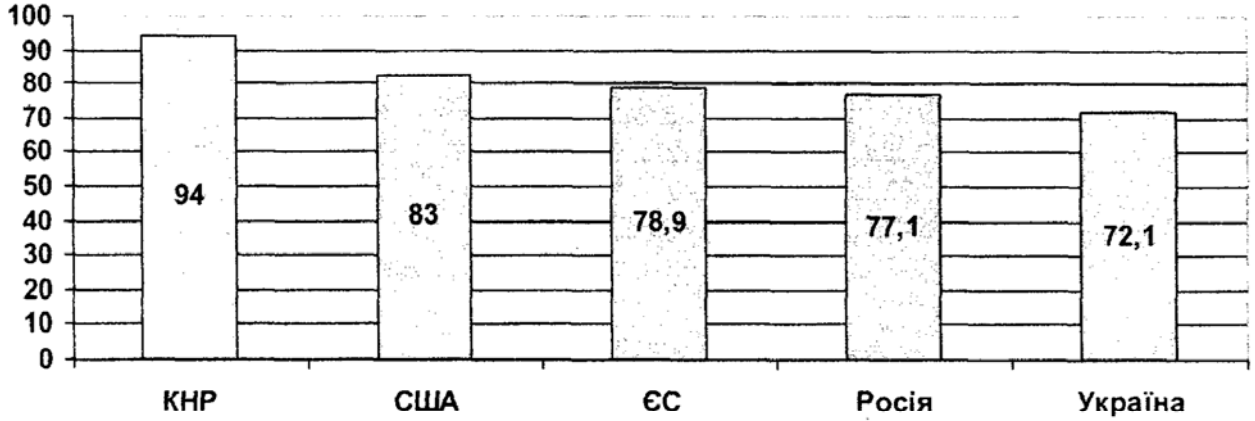


Рисунок 4 – Завантаженість виробничих потужностей у 2001 р. (у %).

Дані на рисунку 4 свідчать про те, що Україна має найменшу завантаженість серед передових металургійних держав світу. З одного боку, це дозволяє швидко збільшити обсяги ви-

пуску продукції, якщо складеться сприятлива кон'юнктура на світовому ринку, а з іншого боку обладнання, що простоює, «з'їдає» велику частину прибутку підприємства.

Другий чинник – це неефективна політика уряду України щодо економічного регулювання металургійним комплексом.. Відсутність членства у СОТ, а також статус України як країни з неринковою економікою обумовлюють підвищення антидемпінгової маржі з мінімальних 10% до 125%, що фактично закриває зовнішні ринки перед українськими підприємствами. Адже при проведенні антидемпінгових розслідувань оцінюється не реальна собівартість українського металопрокату, а використовуються узагальнені нормативи для країн з неринковою економікою, що робить український металопрокат неконкурентноздатним.

Проведений урядом експеримент із податковими пільгами в гірничо-металургійному комплексі, позитивні результати приніс лише на окремих підприємствах, зате в закордонних постачальників з'явився ще один козир при проведенні антидемпінгових розслідувань – пільги обумовлюють демпінгову вартість українського прокату. Необхідно не давати якісь пільги окремим підприємствам, а знижувати податковий тягар для всієї економіки України.

В останні два роки уряд України застосовує практику неповернення ПДВ експортерам, перетворюючи в такий спосіб ПДВ у податок з обороту і збільшуючи податковий тягар на підприємства. Від такої політики найбільше постраждали виробники металопрокату, у яких уряд вилучив до 4 млрд. грн. оборотних коштів для покриття дефіциту бюджету.

Третій чинник – це нестача реальних інвестицій у металургійні підприємства України.. Для модернізації української металургії за різними оцінками необхідно від 7 до 10 млрд. USD. Найбільші вітчизняні оператори на металургійному ринку – Індустріальний союз Донбасу (ІСД), КБ «Приватбанк», НВІГ «Інтерпайп» – навряд чи в змозі залучити стільки грошей, щоб модернізувати до сучасного рівня хоча б половину українських метпідприємств. А закордонний інвестор вкладувати гроші в Україну не дуже хоче через непослідовну економічну політику уряду, заплутаний процес приватизації металургійних підприємств, великий ризик зміни податкового законодавства. Хоча необхідно відзначити, що модернізація на найбільш передових підприємствах усе-таки проводиться. Тут слід зазначити такі підприємства як Донецький металургійний завод, ММК ім. Ілліча, Єнакіївський металургійний завод, ОАО «Запоріжсталь», корпорація «ІСД» і поки що єдиний приклад іноземного інвестування в українську металургію – міні-металургійний завод «Істіл». Але цих інвестиційних проектів замало, щоб змінити загальну картину.

Висновки. Для підвищення конкурентноздатності української чорної металургії на зовнішніх ринках можна порекомендувати наступні заходи:

1. домагатися присвоєння Україні статусу країни з ринковою економікою і членства у СОТ, що частково захистить українських експортерів від антидемпінгових розслідувань;

2. знизити податковий тягар для всієї економіки України, що буде сприяти розвитку не тільки металургійних підприємств, але і внутрішніх споживачів металопрокату – машинобудування і будівництва.

3. змінити структуру металургійного експорту України, знизити частку напівфабрикатів і збільшити частку готового прокату і високотехнологічних сталей. Наприклад, уже сьогодні ОАО «Запоріжсталь» збільшує випуск тонколистового прокату.

4. модернізацію металургійної галузі України неможливо провести за рахунок внутрішніх ресурсів, варто створити сприятливі умови для залучення іноземних інвестицій. Корисною може виявитися практика організації вертикальних розгалужених холдингів, що допоможуть накопичити кошти для фінансування великих проектів. І довіри в іноземного кредитора до таких структур буде більше, оскільки діяльність таких організацій не зосереджується на одній галузі, що дозволяє диверсифікувати ризики.

Зростання експорту українського металопрокату у 2003 році було перш за все зумовлене підвищенням світових цін на металопродукцію. Якщо у 2004 році відбудеться зниження цін (що найбільш ймовірно), то Україна з такою структурою експорту отримає зниження виробництва металургійної продукції. Географічна структура поставок українського металопрокату теж навряд чи в наступному році забезпечить зростання експорту – вірогідніше всього збільшення попиту на український металопрокат у Китаю та Росії у 2004 році не

продовжиться. Тобто якщо не збільшити в експорті частку металопрокату з високим ступенем переробки, то в наступному році українська металопродукція втратить свої світові ринки, тому що виробників напівфабрикатів і у Азії, і в Росії вистачає.

Література

1. Волченко А. Из тупика//Бизнес.-№21 19.05.2003.
2. Грищенко С.Г. Металлургическая промышленность Украины в 2001 г. Итоги работы, проблемы, перспективы развития // Черные металлы. – 2002. – №5. – С. 29-32.
3. http://www.informetal.com.ua
4. Тополюк Р. Металлургия'2003//Бизнес.-№50 08.12.2003.- С. 117-121.
5. http://www.ukraine-today.com
6. Горбенюк А. Економічні аспекти розвитку експорту продукції металургійної галузі // Економіка. Фінанси. Право. – 2001. – №11. – С. 3-8.
7. Покрещук А.А. Антидемпинговые расследования в США в отношении украинской металлопродукции //Внешнеэкономический бюллетень – 2003. – №4. – с. 3-6

Івануса А.В.

канд. економ. наук,
Український державний лісотехнічний університет «УкрДЛТУ»

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗВ'ЯЗКІВ ПІДПРИЄМСТВ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО ЛІСОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

Представлена математична модель оптимізації виробничих зв'язків підприємств територіального лісопромислового комплексу за критерієм еколого-економічної ефективності, розроблена на основі багатопродуктової транспортної задачі.

Ключові слова: лісопромисловий комплекс, виробничі зв'язки, критерій еколого-економічної ефективності, багатопродуктова модель.

Ecological-Economical Modeling of the Area Forest Industrial Complex Enterprises Commercial Contacts

Multicommodity model of optimization of the area forest industrial complex enterprises commercial contacts by the criterion of ecologic-economic efficiency is presented. This model worked out on the base of multicommodity traffic problem.

Key words: timber-industrial complex, production relationship, ecological-economic efficiency criterion, multicommodity model

Перехід від умов багаторівневого централізованого планування із повною координацією взаємозв'язків споживачів та постачальників до формування ринкових відносин між окремими самостійними підприємствами лісопромислового комплексу (ЛПК) призвів до створення кожним з них власної системи виробничих зв'язків, центральним критерієм ефективності якої став принцип комерційної доцільності. Домінування даного принципу в умовах функціонування ЛПК як складної еколого-економічної системи призводить до швидкого зростання деструктивного впливу виробництв лісопромислового комплексу на навколишнє природне середовище та швидкого споживання природних і, в першу чергу, лісових ресурсів, що, в свою чергу, може призвести до повного їх виснаження та руйнування. Саме тому одним із напрямків ефективного розвитку лісопромислового комплексу, цілісність якого обумовлена збалансованістю взаємовідносин між його складовими частинами – лісом та індустріальною системою, є оптимізація виробничих зв'язків між його підприємствами за критерієм еколого-економічної ефективності.

В працях багатьох авторів, які прямо чи опосередковано торкаються проблеми характе-

ристики виробничих зв'язків та їх оптимізації, зокрема І.С. Благуна, В.В. Глотова, П.Н. Коробова, С.Н. Перепеліцького, О.І. Шаблія, як правило, широко враховуються та описуються лише економічні фактори. При цьому слід зазначити, що питання еколого-економічних аспектів розвитку виробничих систем та лісопромислового комплексу зокрема були ґрунтовно досліджені та проаналізовані багатьма авторами, зокрема такими як К.Г. Гофман, М.Я. Лемешев, Н.Ф. Реймерс, І.М.Синякевич, Ю.Ю. Туниця, Н.П. Федоренко та інші. Саме тому питання оптимізації системи виробничих зв'язків підприємств ЛПК за критерієм еколого-економічної ефективності є одним із центральних напрямків подальшого дослідження даної проблеми та її практичного вирішення.

Функціонування системи виробничих зв'язків в сучасних умовах передбачає наявність досить широкого спектру «екологічних» обмежень, які фактично визначають можливість формування того чи іншого її рівня [4]: наявність екологічних сертифікатів на лісоматеріали, рівень вмісту забруднюючих речовин в матеріалах і продукції, рівень викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря та скидів забруднюючих речовин у водні об'єкти в ході технологічних процесів, а також використання транспортних засобів. Саме тому лише найбільш повне врахування екологічних параметрів в процесі моделювання системи виробничих зв'язків дозволяє не лише представити їх оптимальні схеми, але й зменшити при цьому рівень негативного впливу на навколишнє природне середовище.

Одним із ефективних інструментів оптимізації виробничих зв'язків за критерієм еколого-економічної ефективності може стати багатопродуктова модель частково цілочисельного лінійного програмування. Вона дозволяє представити науково обґрунтовані напрямки розвитку взаємовідносин між підприємствами, що сприяє збалансуванню їх економічної та екологічної політики.

Математична постановка багатопродуктової моделі частково цілочисельного лінійного програмування була вже представлена колу читачів [3]. В даній статті ми покажемо, як практично реалізувати багатопродуктову модель для побудови оптимальної структури системи виробничих зв'язків типових підприємств ЛПК Львівської області з точки зору еколого-економічної ефективності.

Математична модель задачі

Математична модель задачі представлена в табл.1

Запропонована модель містить цілочисельну величину NEr – коефіцієнт екологічної відповідності продукції. Даний коефіцієнт обумовлює застосування для рішення задачі методів цілочисельного програмування (наприклад, методу гілок і границь). Дану задачу пропонується розв'язувати в два етапи: спочатку вилучити із досліджуваної системи ту продукцію, яка не відповідає екологічним вимогам (провести перший, підготовчий етап розв'язування задачі), а вже потім застосовувати для рішення задачі методи лінійного програмування (алгоритм транспортної задачі).

Практичну реалізацію багатопродуктової моделі проведемо на основі наближених вихідних даних типових підприємств ЛПК Львівської області представлених у знеособленій формі (рис.1, табл. 2-3).

Оскільки нами розглядається система виробничих зв'язків типових підприємств ЛПК Львівської області, представлених у знеособленій формі, а оптимізація проводиться на основі наближених усереднених даних, то значення отриманого критерія доцільно порівняти із наближеним до реального значенням сукупних затрат, обумовлених функціонуванням наявної системи виробничих зв'язків, які формуються без врахування оптимальних схем перевезення продукції (пошуку найдешевшої сировини та матеріалів із найменшими витратами на її транспортування). При таких умовах наближене значення сукупних затрат становить 11000000 грн. Це значення може коливатись в залежності від об'єктивних та суб'єктивних умов функціонування ЛПК в кожен окремий період часу: від рівня платоспроможності кожного підприємства, від активності підприємств на ринку, від ринкових умов тощо.

Реалізація багатопродуктової моделі на основі вихідних даних дозволяє побудувати оптимальні схеми виробничих зв'язків типових підприємств ЛПК Львівської області (табл. 4).

Таблиця 1. Багатопродуктова модель

Умовні позначення

i, k, j – індекси підприємств, відповідно, групи A_i, Q_k та B_j ($i=\overline{1,I}$; $k=\overline{1,K}$; $j=\overline{1,J}$), де I, K, J – загальна кількість підприємств відповідної групи). Оскільки підприємства групи Q_k та B_j, споживаючи сировину, матеріали, проміжну продукцію та деревні відходи, водночас можуть виступати і постачальниками проміжної продукції та деревних відходів, то для відображення такої їх властивості необхідно застосувати прийом умовного поділу підприємств Q_k та B_j на споживачів Q_{k1} і B_{j1} та постачальників Q_{k2} і B_{j2} ($k=k_1+k_2$; $j=j_1+j_2$; $k_1=\overline{1,K_1}$; $k_2=\overline{1,K_2}$; $j_1=\overline{1,J_1}$; $j_2=\overline{1,J_2}$, де K_1, K_2, J_1, J_2 – загальна кількість підприємств даної категорії);

Умовні позначення

a_i^r, q_{k2}^r – відповідно потужність підприємств A_i та Q_k по виготовленню r-того виду продукції;

r, w – відповідно індекс виду продукції та сировини і деревних відходів, $r=\overline{1,R}$, $w=\overline{1,W}$, де R – загальна кількість видів продукції та сировини, W – загальна кількість видів деревних відходів;

a_i^w, q_{k2}^w, b_{j2}^w – загальний об'єм утворених та підготовлених до реалізації деревних відходів w-того виду відповідно на підприємствах A_i, Q_k та B_j;

q_{k1}^r, b_{j1}^r, q_{k1}^w, b_{j1}^w – загальні потреби у сировині та продукції r-того виду (деревних відходах w-того виду) підприємств Q_k та B_j;

x_{ik1}^r, x_{ij1}^r, x_{k2j1}^r – об'єм продукції r-того виду, що виробляється, відповідно, виробником i, к та перевозиться, відповідно, до споживача к та j;

x_{ik1}^w, x_{k2j1}^w, x_{j2k1}^w, x_{ij1}^w, x_{k2k1}^w, x_{k2k1}^w – об'єм деревних відходів w-того виду, які утворились, відповідно, на підприємстві i, к, j та перевозяться, відповідно, до споживача к та j;

E_i, $E_к$, E_j (L_i, $L_к$, L_j) – затрати, відповідно, і-того, к-того та j-того підприємства, пов'язані із понадлімітними викидами забруднюючих речовин в атмосферу та понадлімітними скидами забруднюючих речовин у водні об'єкти[1];

N_E^r – коефіцієнт екологічної відповідності продукції (рівний 1, якщо продукція відповідає екологічним вимогам, або 0);

c_{ik1}^r, c_{ij1}^r, c_{k2j1}^r – затрати на виробництво одиниці продукції r-того виду, відповідно, на підприємстві i, к та її перевезення, відповідно, до споживача к, j;

p_{ik1}^w, p_{k2j1}^w, p_{j2k1}^w, p_{j2j1}^w, p_{ij1}^w, p_{k2k1}^w – затрати, пов'язані із збором та підготовкою до реалізації одиниці деревних відходів w-того виду, відповідно, на підприємстві i, к, j та їх перевезення, відповідно, до споживача к та j;

Цільова функція

$$F=\sum_{i=1}^{I}\sum_{k_1=1}^{K_1}\sum_{r=1}^{R}N_E*c_{ik_1}^r*x_{ik_1}^r+\sum_{k_2=1}^{K_2}\sum_{j_1=1}^{J_1}\sum_{r=1}^{R}N_E*c_{k_2j_1}^r*x_{k_2j_1}^r+\sum_{i=1}^{I}\sum_{j_1=1}^{J_1}\sum_{r=1}^{R}N_E*c_{ij_1}^r*x_{ij_1}^r+$$
$$+\sum_{i=1}^{I}\sum_{k_1=1}^{K_1}\sum_{w=1}^{W}p_{ik_1}^w*x_{ik_1}^w+\sum_{k_1=1}^{K_2}\sum_{j_1=1}^{J_1}\sum_{w=1}^{W}p_{k_2j_1}^w*x_{k_2j_1}^w+\sum_{j_2=1}^{J_2}\sum_{k_1=1}^{K_1}\sum_{w=1}^{W}p_{j_2k_1}^w*x_{j_2k_1}^w+\sum_{i=1}^{I}\sum_{j_1=1}^{J_1}\sum_{w=1}^{W}p_{ij_1}^w*x_{ij_1}^w+$$
$$+\sum_{k_2=1}^{K_2}\sum_{k_1=1}^{K_1}\sum_{w=1}^{W}p_{k_2k_1}^w*x_{k_2k_1}^w+\sum_{j_2=1}^{J_2}\sum_{j_1=1}^{J_1}\sum_{w=1}^{W}p_{j_2j_1}^w*x_{j_2j_1}^w+\sum_{i=1}^{I}E_i+\sum_{k=1}^{K}E_k+\sum_{j=1}^{J}E_j+\sum_{i=1}^{I}L_i+\sum_{k=1}^{K}L_k+$$
$$+\sum_{j=1}^{J}L_j\to\min$$

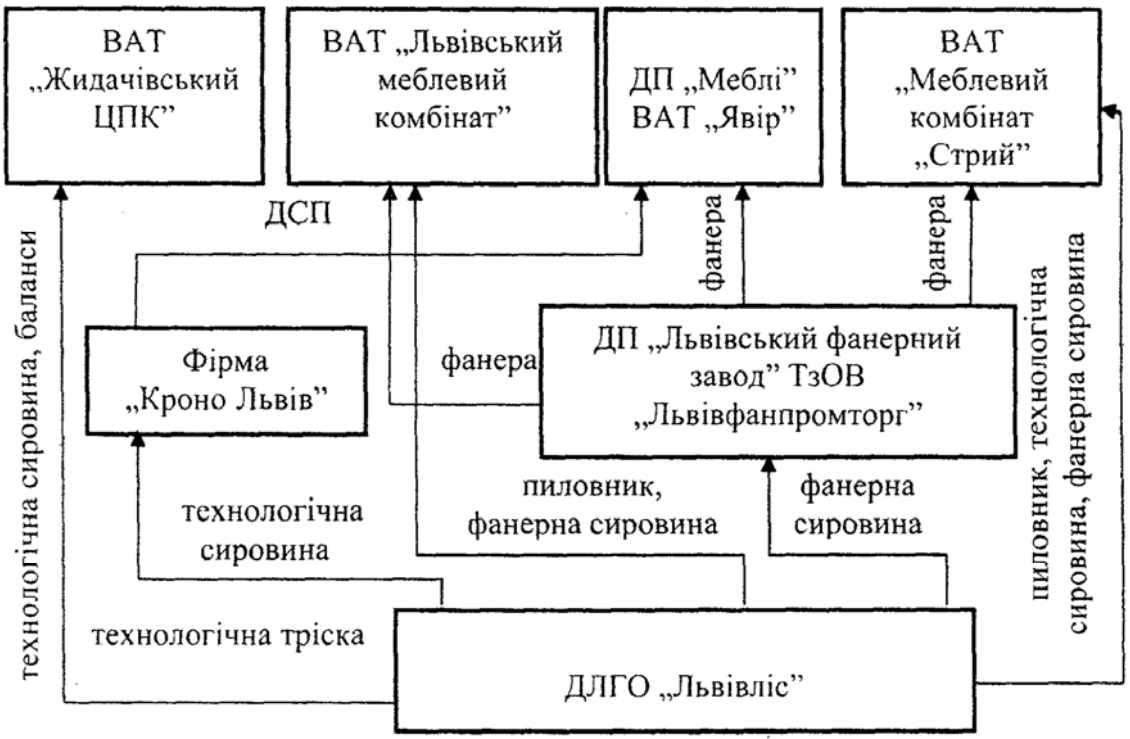
Мінімум сукупних затрат на виробництво (підготовку до реалізації) та перевезення усієї продукції (деревних відходів) в межах економічної системи із врахуванням затрат, пов'язаних із понадлімітними викидами забруднюючих речовин в атмосферу та понадлімітними скидами забруднюючих речовин у водні об'єкти.

[1] Згідно Постанови Кабінету Міністрів України від 28.12.2001 р. № 1779 «Про внесення змін до Порядку встановлення нормативів збору за забруднення навколишнього природного середовища і стягнення цього збору» було ліквідовано ліміти на викиди забруднюючих речовин в атмосферу. Тому в подальшому цю величину в моделі можна замінити на величину затрат, пов'язаних із понадлімітним розміщенням відходів (модель реалізована на основі даних, отриманих станом на 27.12. 2001р.).

Продовження таблиці 1

Система обмежень	
$\sum_{i=1}^{I} x_{ij_1}^r + \sum_{k_2=1}^{K_2} x_{k_2 j_1}^r = b_{j_1}^r;\ \sum_{i=1}^{I} x_{ik_1}^r = q_{k_1}^r;\ \sum_{j_2=1}^{J_2} x_{j_2 j_1}^w + \sum_{i=1}^{I} x_{ij_1}^w + \sum_{k_2=1}^{K_2} x_{k_2 j_1}^w = b_{j_1}^w;$ $\sum_{j_2=1}^{J_2} x_{j_2 k_1}^w + \sum_{i=1}^{I} x_{ik_1}^w + \sum_{k_2=1}^{K_2} x_{k_2 k_1}^w = b_{k_1}^w;\ \sum_{j_1=1}^{J_1} x_{ij_1}^r + \sum_{k_1=1}^{K_1} x_{ik_1}^r \le a_i^r;$ $\sum_{j_1=1}^{J_1} x_{k_2 j_1}^r \le q_{k_2}^r;\ \sum_{j_1=1}^{J_1} x_{ij_1}^w + \sum_{k_1=1}^{K_1} x_{ik_1}^w \le a_i^w;\ \sum_{j_1=1}^{J_1} x_{k_2 j_1}^w + \sum_{k_1=1}^{K_1} x_{k_2 k_1}^w \le q_{k_2}^w;$ $\sum_{j_1=1}^{J_1} x_{j_2 j_1}^w + \sum_{k_1=1}^{K_1} x_{j_2 k_1}^w \le b_{j_2}^w$	Сумарний об'єм поставок продукції r-того виду (деревних відходів w-того виду) від усіх постачальників відповідному споживачу повинен бути рівним попиту на даний вид продукції (відходів) цього споживача та не перевищувати потужності постачальників по виготовленню продукції (загальних обсягів утворених деревних відходів)
$N_E^r = 0{,}1$	Умови цілочисельності невідомої N_E^r
$E_i \ge 0;\ E_k \ge 0;\ E_j \ge 0;\ L_i \ge 0;\ L_k \ge 0;\ L_j \ge 0$	Умови невід'ємності величин E_i, E_k, E_j, L_i, L_k, L_j
$x_{ik_1}^r \ge 0;\ x_{k_2 j_1}^r \ge 0;\ x_{ij_1}^r \ge 0;\ x_{ik_1}^w \ge 0;\ x_{k_2 j_1}^w \ge 0;\ x_{ij_1}^w \ge 0;$ $x_{j_2 j_1}^w \ge 0;\ x_{j_2 k_1}^w \ge 0;\ x_{k_2 k_1}^w \ge 0;\ (i = \overline{1,I};\ k_1 = \overline{1,K_1};\ k_2 = \overline{1,K_2};$ $j_1 = \overline{1,J_1};\ j_2 = \overline{1,J_2})$	Умови невід'ємності невідомих
$\sum_{i=1}^{I} a_i^r \rangle \sum_{k_1=1}^{K_1} q_{k_1}^r + \sum_{j_1=1}^{J_1} b_{j_1}^r;\ \sum_{k_2=1}^{K_2} q_{k_2}^r \rangle \sum_{j_1=1}^{J_1} b_{j_1}^r;\ \sum_{i=1}^{I} a_i^w \rangle \sum_{k_1=1}^{K_1} q_{k_1}^w + \sum_{j_1=1}^{J_1} b_{j_1}^w;$ $\sum_{k_2=1}^{K_2} q_{k_2}^w \rangle \sum_{j_1=1}^{J_1} b_{j_1}^w + \sum_{k_1=1}^{K_1} q_{k1}^w;\ \sum_{j_2=1}^{J_2} b_{j_2}^w \rangle \sum_{j_1=1}^{J_1} b_{j_1}^w + \sum_{k_1=1}^{K_1} q_{k1}^w$	Умови незбалансованості пропозиції і попиту на r-тий вид продукції (w-тий вид деревних відходів).

Рис.1. Принципова система виробничих зв'язків типових підприємств ЛПК Львівської області



Постачальники			Споживачі та їх характеристика (матеріал, потреби), м^3						
			Фанерний завод	Завод ДСП		Меблеве підприємство 1		Меблеве підприємство 2	
			Фанерна сировина	Технологічні дрова	Деревні відходи	Пиловник	Плита (ДСП)	Фанера клеєна	Плита (ДСП)
Підприємства	**Матеріал**	**Потужність, м^3**	500	7000	1200	3000	300	3	100
ДЛГ1	Пиловник	3000				**900**			
	Фанерна сировина	860	**660**						
	Технологічні дрова	22000		**250**					
ДЛГ2	Пиловник	5000				**845**			
Фанерний завод	Фанера клеєна	1000						**810**	
	Деревні відходи	1500			**240**				
Завод ДСП	Плита (ДСП)	3000					**750**		**680**
Меблеве підприємство 1	Деревні відходи	500			**240**				

Таблиця 2. Витрати типових підприємств ЛПК Львівської області на виробництво і реалізацію одиниці продукції, грн.

Постачальники			Споживачі та їх характеристика (матеріал, потреби), м^3					
			Целюлозно-паперове підприємство		Фіктивний споживач			
			Технологічні дрова	Деревні відходи	Пиловник	Фанерна сировина	Фанера клеєна	Плита (ДСП)
Підприємства	**Матеріал**	**Потужність, м^3**	15000	800	5000	360	997	2600
ДЛГ1	Пиловник	3000			0	0	0	0
	Фанерна сировина	860			0	0	0	0
	Технологічні дрова	22000	**260**		0	0	0	0
ДЛГ2	Пиловник	5000			0	0	0	0
Фанерний завод	Фанера клеєна	1000			0	0	0	0
	Деревні відходи	1500		**220**	0	0	0	0
Завод ДСП	Плита (ДСП)	3000			0	0	0	0
Меблеве підприємство1	Деревні відходи	500		**260**	0	0	0	0

Продовження таблиці 2

Підприємства	Затрати, пов'язані із понадлімітними викидами забруднюючих речовин в атмосферне повітря, грн.	Затрати, пов'язані із понадлімітними скидами забруднюючих речовин у водні об'єкти, грн.
ДЛГ1	0	0
ДЛГ2	0	0
Фанерний завод	1700	1400
Завод ДСП	2000	1600
Меблеве підприємство 1	1500	900
Меблеве підприємство 2	1400	880
Целюлозно-паперове підприємство	3200	2400
Всього	9800	7180

Таблиця 3. Витрати типових підприємств ЛПК Львівської області, пов'язані з понадлімітним споживанням природних ресурсів

Аналіз отриманих результатів та висновки

Запропонована модель оптимізації виробничих зв'язків типових підприємств ЛПК Львівської області, враховуючи ряд екологічних параметрів, дозволяє зменшити сукупні затрати на виробництво (підготовку до реалізації) та перевезення усієї продукції (деревних відходів) в межах економічної системи із врахуванням затрат, пов'язаних із понадлімітним споживанням ресурсів довкілля на 15,53 %. На основі отриманих результатів практичної реалізації моделі можна зробити наступні висновки:

- Отримана величина 9291410 грн. враховує мінімальні затрати на виробництво (підготовку до реалізації) і перевезення продукції (деревних відходів) в системі виробничих зв'язків підприємств ЛПК, виходячи не лише з економічних, але й з екологічних аспектів її функціонування. Саме тому ця величина в даних умовах є оптимальною з еколого-економічної точки зору.
- В даній моделі проводиться оптимізація системи виробничих зв'язків, враховуючи виключно витрати на виробництво (підготовку до реалізації) та перевезення продукції (деревних відходів) між окремими підприємствами. До отриманого сумарного значення цих витрат додаються витрати, пов'язані із понадлімітним забрудненням довкілля, які виражають та підкреслюють один із можливих реальних напрямків подальшого скорочення сумарних затрат в даній системі, коли вже економічно недоцільно (неможливо) зменшити затрати на виробництво (підготовку до реалізації) та перевезення продукції (деревних відходів). З іншого боку, це обумовлює покращення екологічної ситуації на підприємствах комплексу в цілому, а отже зменшення їх негативного впливу на навколишнє природне середовище.
- В даній моделі окремо акцентується увага на проблемі широкомасштабного залучення деревних відходів в систему виробничих зв'язків підприємств ЛПК, що обумовлено відсутністю в межах України значних обсягів ресурсів деревного походження.
- В запропонованій моделі виробничі зв'язки підприємств ЛПК формуються лише на основі деревної сировини та матеріалів, які повністю відповідають екологічним стандартам.

Таким чином, на наш погляд, можна стверджувати, що запропонована вище модель дозв-

Постачальники			Споживачі та їх характеристика (матеріал, потреби), м^3						
			Фанерний завод	Завод ДСП		Меблеве підприємство 1		Меблеве підприємство 2	
			Фанерна сировина	Технологічні дрова	Деревні відходи	Пиловник	Плита (ДСП)	Фанера клеєна	Плита (ДСП)
Підприємства	**Матеріал**	**Потужність, м^3**	500	7000	1200	3000	300	3	100
ДЛГ1	Пиловник	3000	0	0	0	0	0	0	0
	Фанерна сировина	860	**500**	0	0	0	0	0	0
	Технологічні дрова	22000	0	**7000**	0	0	0	0	0
ДЛГ2	Пиловник	5000	0	0	0	**3000**	0	0	0
Фанерний завод	Фанера клеєна	1000	0	0	0	0	0	**3**	0
	Деревні відходи	1500	0	0	**700**	0	0	0	0
Завод ДСП	Плита (ДСП)	3000	0	0	0	0	**300**	0	**100**
Меблеве підприємство 1	Деревні відходи	500	0	0	**500**	0	0	0	0
Потреби			***500***	***7000***	***1200***	***3000***	***300***	***3***	***100***

Таблиця 4. Оптимальна структура виробничих зв'язків типових підприємств ЛПК Львівської області, м3

Постачальники			Споживачі та їх характеристика (матеріал, потреби), м^3						Запаси
			Целюлозно-паперове підприємство		Фіктивний споживач				
			Технологічні дрова	Деревні відходи	Пиловник	Фанерна сировина	Фанера клеєна	Плита (ДСП)	
Підприємства	**Матеріал**	**Потужність, м^3**	15000	800	5000	360	997	2600	
ДЛГ1	Пиловник	3000	0	0	3000	0	0	0	***3000***
	Фанерна сировина	860	0	0	0	360	0	0	***860***
	Технологічні дрова	22000	**15000**	0	0	0	0	0	***22000***
ДЛГ2	Пиловник	5000	0	0	2000	0	0	0	***5000***
Фанерний завод	Фанера клеєна	1000	0	0	0	0	997	0	***1000***
	Деревні відходи	1500	0	**800**	0	0	0	0	***1500***
Завод ДСП	Плита (ДСП)	3000	0	0	0	0	0	2600	***3000***
Меблеве підприємство 1	Деревні відходи	500	0	0	0	0	0	0	***500***
Потреби			***15000***	***800***	***5000***	***360***	***997***	***2600***	

Продовження таблиці 4.

воляє побудувати оптимальну структуру виробничих зв'язків підприємств ЛПК, враховуючи еколого-економічні аспекти її функціонування.

Література:

1. Благун І.С. Управління лісопромисловими комплексами в ринкових умовах. – Івано-Франківськ: Плай, 1999. – 262 с.
2. Глотов В.В. Экономико-математические методы планирования: Учебник для техникумов. – М.: Лесная пром-сть, 1980. – 160с.
3. Івануса А.В. Багатопродуктова модель оптимізації виробничих зв'язків підприємств територіального лісопромислового комплексу за критерієм еколого-економічної ефективності // Наук. вісник: Зб. наук.-техн. праць. – Львів: УкрДЛТУ. – Вип.12.3. – 2002. – С. 180-185.
4. Івануса А.В. Екологічні основи формування системи виробничих зв'язків підприємств територіального лісопромислового комплексу // Регіональна економіка. – 2001, №4. – С.227-230.
5. Коробов П.Н. Экономико-математические методы и модели в планировании и управлении: Учебное пособие. – Л.: ЛТА, 1987. – 84с.
6. Перепелицкий С.Н. Экономико-математические методы и модели в планировании и управлении на предприятиях лесной промышленности: Учебник для вузов. – М.: Лесная промышленность, 1989. – 360с.
7. Таха Х. А. Введение в исследование операций, 6-е издание.: Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2001. – 916 с.
8. Туниця Ю.Ю. Эколого-экономическая эффективность природопользования. – М.: Наука, 1980. – 168 с.
9. Федоренко Н.П., Реймерс Н.Ф. Экология и экономика – эволюция взаимоотношений. От «экономии природы» до «большой» экологии // Философские проблемы глобальной экологии. – М.: М.: Наука, 1983. – С. 230-277.
10. Шаблій О.І. Лісопромислові комплекси Української РСР. Питання теорії моделювання. – Львів: Вища шк., 1973. – 198 с.
11. Штойер Р. Многокритериальная оптимизация. Теория, вычисления и приложения: Пер. с англ. – М.: Радио и связь, 1992. – 504 с.

Коваленко Ю.О.
КЕІМ

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Сьогодні міжнародний ринок туристичних послуг є однією з найважливіших складових розвитку світового господарства. Динамічне зростання цієї галузі означає не лише підвищення рівня економічного розвитку багатьох країн, покращення відносин між ними, а й необхідність спрямування все більших зусиль на забезпечення нормального розвитку сфери туризму. В першу чергу, це передбачає цілеспрямовану та системну діяльність щодо розвитку міжнародного туристичного співробітництва, ефективного використання туристичних За своїм туристично-рекреаційним потенціалом Україна має всі можливості стати туристичною державою світового рівня. Розширення міжнародних зв'язків надає великі можливості для просування національного туристичного продукту на світовому ринку, залучення до світового інформаційного простору, передового досвіду організації туристичної діяльності.

Слід відмітити, що нормальне функціонування туристичного ринку вимагає чіткої і визначеної нормативно-правової бази. На сучасному етапі значної уваги потребує уточнення і вдосконалення національної законодавчої бази, що регулює сферу туризму, встановлення договірних відносин з країнами, що є перспективними для України туристичними ринка-

ми, вивчення та впровадження практики створення нормативного обґрунтування туризму, організаційних засад функціонування високорентабельної туристичної індустрії країн розвинутого туризму, прогресивного досвіду державного регулювання та стимулювання галузі.

Договірно-правова база є одним із чинників зміцнення ролі України на світовому ринку туризму. Нормативно-правове забезпечення туристичної галузі включає такі групи документів як законодавчі акти, які стосуються оптимізації розвитку основних туристичних напрямів, а саме виїзного, в'їзного та внутрішнього туризму; угоди про співробітництво в сфері туризму з країнами світу; документи, які регламентують співпрацю України з провідними міжнародними організаціями в галузі туристичного бізнесу.

Серед основних законодавчих актів першої групи слід виділити наступні: Закон України «Про туризм»[1], Указ президента України «Про основні напрямки розвитку туризму в Україні до 2010 року»[2], Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження заходів щодо розвитку іноземного і внутрішнього туризму»[3]. Найбільш значимими, з точки зору вдосконалення ринку, є наступні питання:

- пріоритетні напрями державної політики в галузі туризму;
- шляхи оптимізації функціонування українського туристичного ринку;
- вибір та обґрунтування основних високорентабельних видів туристичної діяльності, які мають першочергове значення для національної економіки;
- підвищення ефективності рекламних заходів з метою залучення в Україну все більшої кількості туристів.

Серед пріоритетних напрямів державної політики в галузі туризму заслуговують на увагу, по-перше, удосконалення нормативно-правового забезпечення туристичної діяльності, по-друге, забезпечення функціонування українського туристичного ринку як високоприбуткової економічної галузі, по-третє, спрощення податкового, митного та інших видів регулювання, по-четверте, виділення коштів на розвиток туристичної інфраструктури, по-п'яте, підвищення якості туристичних послуг.

З точки зору оптимізації функціонування ринку туристичних послуг в Україні необхідно зазначити, що першочергова увага в національному законодавстві спрямована на такі проблеми, як стандартизація та сертифікація туристичних послуг, а також ліцензування в сфері туризму; встановлення системи статистичної звітності в туристично-рекреаційній галузі. Пріоритетне значення має також Указ Президента України «Про підтримку розвитку туризму в Україні», в якому окреслені основні питання розвитку туристичної галузі.[4] Крім того, важливе місце посідає питання визначення методів стимулювання розвитку туристичного бізнесу.

Вирішення зазначених проблем має бути покладене на Держтурадміністрацію України. Серед її основних завдань необхідно виділити:

- участь у формуванні та забезпечення реалізації державної політики у туристичній та курортній галузях;
- розробка та реалізація загальнодержавних програм розвитку курортів та туристично-рекреаційної сфери, ринку туристичних послуг, забезпечення захисту і безпеки туристів;
- визначення перспектив і напрямів розвитку внутрішнього, міжнародного та іноземного туризму, розбудови матеріально-технічної бази туристичної галузі;
- міжгалузева координація та функціональне регулювання з питань туризму;
- організація та розвиток системи наукового, інформаційно-рекламного забезпечення туристично-рекреаційної та курортної сфери;
- сприяння в межах своєї компетенції перетворенню санаторно-курортного комплексу України у високорентабельну та конкурентоспроможну галузь економіки.

---

[1]Закон України «Про туризм», ВР України, Закон №324/95-ВР, 15.09.1995.

[2]Указ Президента України «Про Основні напрями розвитку туризму в Україні до 2010 року», 973/99, 10.08.1999.

[3]Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження заходів щодо розвитку іноземного і внутрішнього туризму», №390-р, від 27.06.2003 р.

Пріоритетну роль у розвитку ринку туристичних послуг буде відігравати прийняття нового Закону «Про туризм». Серед переваг нового законодавчого акту особливої уваги заслуговують наступні:

- приведення законодавства у відповідність із світовими стандартами;
- чітке визначення понять туризм та міжнародний туризм, а також суб'єктів цієї сфери економіки;
- впровадження нових умов ліцензування суб'єктів підприємницької діяльності в сфері туризму;
- правове забезпечення безпеки туристів, які подорожують територією нашої держави.

Однією із складових українського законодавства є також двосторонні угоди про співробітництво в сфері туризму, укладені Україною з країнами світу. Серед основних пунктів, висвітлених в них, слід виділити:

- сприяння розвитку і зміцненню ділового співробітництва між організаціями двох держав, які діють в сфері міжнародного туризму, з метою взаємного ознайомлення з досвідом в галузі соціально-економічного розвитку, науки та культури, а також історичними пам'ятками, туристичними та природними цінностями, культурними та історичними традиціями народів своїх держав;
- надання допомоги в прийомі та обслуговуванні туристів;
- розширення туристичних зв'язків, створення необхідних умових туристичним представництвам, що діятимуть на територіях держав;
- надання туристам сприятливих умов для в'їзду та пересування по територіях держав на основі діючих законів і правил;
- забезпечення відповідних умов для організації туристичних виставок на територіях своїх держав;
- сприяння обміну спеціалістами в різних галузях туризму (державних органів з туризму, туристичних та транспортних підприємств і організацій, готелів, ресторанів та інших виробників туристичних послуг).

Дотримання цих умов дозволить інтенсифікувати розвиток ринку туристичних послуг в країнах, полегшити обмін інформацією, що стосується сфери туризму, активізувати туристичні потоки між державами, підвищуючи тим самим економічний ефект від діяльності в галузі туризму.

В цілому, перспективними напрямами розвитку міжнародного туристичного співробітництва для України є наступні:

- створення різноманітних недержавних громадських туристичних організацій, а саме асоціацій по різних напрямках туристичної діяльності (турагентства, туроператори, виставкові організації, підприємства готельного господарства, туристичні видання, учбові заклади), їх входження у світові об`єднання, міжнародні організації та асоціації різного спрямування. Це дозволить інтенсифікувати запровадження міжнародних стандартів якості туристичних послуг, розвиток рекламної діяльності та партнерських відносин з різними країнами.
- активізація участі регіонів у розширенні міжнародних зв`язків, укладання обласними та місцевими адміністраціями міжнародних міжрегіональних договорів і угод.
- розвиток інституційного співробітництва. Результатом участі у діяльності світових і міжнародних структур усіх рівнів повинне стати налагодження договірних відносин, входження України в світовий туристичний простір. Велике значення має також використання організаційно-фінансових механізмів міжнародних органів для підвищення економічної ефективності національної туристичної галузі.

Література

1. Закон України «Про туризм», №324/95-ВР, 15.09.1995.
2. Указ Президента України «Про Основні напрями розвитку туризму в Україні до 2010 року», 973/99, 10.08.1999.
3. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження заходів щодо розвитку іноземного і внутрішнього туризму», №390-р, 27.06.2003 р.
4. Указ Президента України «Про підтримку розвитку туризму в Україні», №127/2001, 02.03.2001.

Кожушко Л.Ф.
доктор техн. наук, професор
Костюкевич Р.М.
канд. економ. наук
Костюкевич А.М.

Український державний університет водного господарства та природокористування

ДЕРЖАВНЕ СТИМУЛЮВАННЯ РИНКОВИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ У ВОДНОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Проведено аналіз вітчизняного і зарубіжного досвіду управління у водному господарстві. Запропоновано механізм прийняття рішень про державну підтримку водогосподарських проектів.

The analysis of domestic and foreign experience of management in a water economy is carried out. The mechanism of acceptance of the decisions about state support of the projects of a water economy is offered.

Ключові слова: ринковий механізм, водне господарство, інвестиційний портфель, реформування, управління.

Вступ

Економіка України перебуває на етапі активного розвитку ринкових відносин, що зумовлює необхідність розробки нових форм господарювання. Реформування системи управління особливо є актуальним для водного господарства, про що свідчить негативна динаміка основних техніко-економічних показників, недостатні обсяги фінансування, неефективність використання наявних фінансових ресурсів і відсутність науково-обґрунтованих механізмів господарювання на меліорованих землях за умов приватної власності на землю на ринкових засадах.

Однією з головних є проблема державної участі в ринкових процесах. Адже в сучасних соціально-економічних умовах України бюджетні кошти спрямовуються не лише на задоволення суспільних потреб, що є необхідним принципом ринкового господарювання [1], а й на фінансування господарської діяльності підприємницьких структур окремих галузей економіки. Державне фінансування міжгосподарських і загальнодержавних меліоративних систем (МС), створює економічну відособленість сільгоспвиробника від процесів, які здійснюються на його землях.

Внаслідок значної технічної та виробничої інтеграції з сільськогосподарськими підприємствами діяльність водогосподарських організацій (ВГО) суттєво залежить від результатів реформ в аграрному секторі економіки країни. На даний час завершено паювання земель і створено механізм набуття приватної власності на землю. Це зумовило невідповідність економічних відносин у меліоративному землеробстві вимогам ринку, які пов'язані з приватною власністю на землю. Внаслідок цього меліоративні системи не обслуговуються належним чином, їх технічний стан погіршується, а недотримання технології сільгоспвиробництва на меліорованих землях зумовлює недоотримання врожаїв 30-60% проектного рівня.

Постановка завдання. Тому потрібно обґрунтувати роль держави і розробити теоретичні основи організаційно-економічних механізмів управління у гідромеліорації на засадах ринкових відносин за умов приватної власності на землю, що є необхідною умовою забезпечення економіко-екологічної безпеки та ефективності сільгоспвиробництва на меліорованих землях.

Результати досліджень

Необхідність посилення економічних важелів управління і реформування водного господарства на ринкових засадах обґрунтовують провідні вчені: Д. Крисанов [2, с. 93], В. Міщенко [3, с. 62], І. Синякевич [4, с. 75-76], В. Трегобчук [5, с. 4], М. Хвесик [6, с. 92] та інші. З початком становлення ринкових відносин в Україні науковці зосередили дослідження на обґрунтуванні механізмів фінансування. Серед досліджень можна знайти різноманітні погляди на проблему, серед яких найпоширенішими є: збереження централізованого фінансування, змішане фінансування та самофінансування. Кожен із таких механізмів при окремому застосуванні має ряд недоліків.

Зокрема, Петрова О.О. пропонує застосовувати централізовану структуру управління і організації водокористування, стверджуючи про необхідність залучення місцевих фінансових ресурсів для зрошення [7]. Зміну структури фінансування водогосподарських заходів на внутрігосподарських системах на користь держави пропонує також Олійник В.П., пояснюючи це фінансовою неспроможністю сільгосппідприємств [8].

Поширеним поглядом на проблему є запровадження системи самофінансування і госпрозрахунку. Такі пропозиції можна знайти у працях Трегобчука В.М., Козлової Т.А. часів СРСР [9, с.186-188]. Такі пропозиції є цілком обґрунтовані і повинні бути результатом реформування галузі і становлення її як повноцінного суб'єкта ринкових відносин. Однак, у перехідний період, який зараз переживає Україна, немає передумов застосування таких пропозицій, що пов'язано з низькою фінансовою спроможністю сільгоспвиробників і низьким потенціалом меліоративного землеробства в окремих регіонах. Останнє може спричинити повний занепад сільгоспвиробництва та виникнення ряду соціальних проблем, вирішити які за умови відсутності потужного індустріального сектору в окремих регіонах буде надзвичайно важко.

Тому заслуговують на увагу пропозиції вчених щодо застосування змішаного фінансування гідромеліорації в умовах становлення ринкових відносин. Зокрема, Щедрін В.Н. вважає, що основою розподілу витрат на утримання меліоративних ВГО між державою і сільгосппідприємствами-водокористувачами повинен бути баланс їх економічних інтересів у функціонуванні зрошуваного землеробства [10, с.24]. Крисанов Д.Ф. зазначає, що «держава може і повинна у процесі становлення ринкових відносин відійти від прямого управління водогосподарсько-меліоративним комплексом і запровадити адекватні новим умовам форми поєднання інтересів різних суб'єктів ВМК» [2, с. 96].

Головними формами державної підтримки, які широко застосовуються за кордоном, можуть бути субсидії, пільгове оподаткування і кредитування. Вони часто розглядаються вченими, як окремі повноцінні механізми управління водогосподарськими проектами (ВГП). Зокрема, поширеною є концепція кредитного фінансування (підтримки) меліоративних проектів на безпроцентній [11, с.13] або платній [12, с.4-5] основі. Повернення кредитів передбачається здійснювати за рахунок меліоративної ренти, як фактору підвищення ефективного використання меліорованих земель. Обмеження державної підтримки лише кредитуванням прийнятне лише для частини проектів. Адже за відсутності у сільгоспвиробників достатнього економічного потенціалу, який міг би бути спрямований на фінансування проектів, ефекту від кредитування може бути недостатньо для формування у них прийнятного мотиваційного рівня. Тому для різних видів ВГП повинні використовуватись форми державної участі, які, зважаючи на обмеженість державних фінансових ресурсів, забезпечували б найменшу величину і термін вилучення коштів з державного бюджету. Тобто державне пільгове кредитування та оподаткування доцільно застосовувати для:

а) активізації інвестиційних процесів (податкові пільги можуть стосуватись ПДВ, прискорених методів амортизації, прибутків тощо);

б) підтримання мотивації замовників здійснювати експлуатацію водогосподарських систем або ж покриття нестачі обігових коштів у проектах з тривалим діловим циклом.

В умовах трансформації системи управління ВГП такі механізми мають стати основою господарювання на ринкових засадах на шляху переходу до механізмів самофінансування і комерційного розрахунку.

Досить складною проблемою застосування принципів змішаного фінансування є визначення частки фінансової участі держави і сільгоспвиробників. М. Бронштейн пропонує встановлювати таке співвідношення спочатку у пропорції 70 на 30 з поступовим зменшенням державної участі до величини 50 на 50, пояснюючи це фінансовою неспроможністю сільгоспвиробників.

Структура фінансування меліоративних заходів повинна відповідати співвідношенню суспільних і комерційних результатів проекту. Фіксовані частки фінансування для всіх водогосподарських проектів не забезпечують цього. Адже в залежності від класу земель, важливості екологічного чи соціального факторів, фінансової спроможності землекористувачів структура комерційних і суспільних результатів буде неповторною для кожного проекту.

У цьому контексті цінним є досвід розвитку організаційно-економічних відносин у водному господарстві за кордоном. Специфіка економічних відносин у гідромеліорації різних країн світу значною мірою визначається формами, величиною, умовами і періодом державної фінансової підтримки і регулювання економічних процесів. За цими ознаками механізми фінансування водогосподарських проектів можна поділити на групи: а) за величиною фінансової участі держави (часткове і повне); б) за етапами ЖЦП (підтримка процесів інвестування або (і) повернення авансованого капіталу); в) за умовами участі (фінансовий стан сільгоспвиробників, клас земель, соціально-економічний розвиток регіонів тощо); г) за формами участі (пряме фінансування, субсидування, пільгове кредитування чи оподаткування) (див. табл. 1).

Форми фінансової участі держави	**Фінансова участь держави**		**Повернення авансованого капіталу**
	Інвестування	**Експлуатація**	
1. Повне фінансове забезпечення	протиповеневих заходів (США, Туреччина)		Податки
	рекреаційних заходів (США)	X	
	НДДКР (Австрія, Іспанія)	X	
	водогосподарських проектів у депресивних регіонах (Італія)		
2. Субсидії	30-45* % (Австралія, Італія)	35-45** % (Італія)	Спеціальні податки
	40-70* % (Греція, Китай, Нідерланди, Франція)	до 20** % (Бангладеш, Індонезія, Пакистан, Таїланд)	
	20-80* % (Великобританія)	в залежності від фінансового стану землекористувачів (Венесуела, Мексика)	
3. Пільгові кредити	100*% (Японія)	X	Погашення кредитів
	35-60* % (Австралія, Нідерланди, Фінляндія)	X	
	(X%) (Данія, Швейцарія)	X	

Таблиця 1. Фінансова участь зарубіжних держав у водогосподарських проектах

* – вартості проекту; ** – річного розміру експлуатаційних витрат; X – інформація відсутня.

Згідно з табл. 1. у країнах з більшим рівнем розвитку ринкових відносин пріоритетними є поворотні схеми підтримки або фінансування водогосподарських заходів. Результати аналізу свідчать, що пряме державне фінансування у більшості країн (незалежно від рівня розвитку ринкових відносин), переважно, стосується суспільно значимих проектів (США, Італія, Туреччина, Нова Зеландія, інші) та науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) (Австрія, Іспанія, Нідерланди, США). Повернення капіталу здійснюється за

рахунок загальних податків і зборів. Поворотні схеми фінансування є пріоритетними для гідромеліоративних проектів. Державна участь зумовлена необхідністю забезпечення надійності реалізації проектів, а поворотність – їх комерційними результатами.

Значно більше розбіжностей в умовах субсидування і пільгового кредитування ВГП. Зокрема, в Данії, Великобританії, Австрії розмір субсидій на будівництво водогосподарських систем залежить від фінансового стану землекористувачів і коливається від 20 до 80%, у Греції – від класу земель. Субсидії під час експлуатації водогосподарських проектів поширені у країнах з низьким ресурсним (земельним) потенціалом (Італія, Японія) або низьким розвитком ринкових відносин (Венесуела, Мексика, Індонезія, Пакистан, Бангладеш, Філіппіни). У країнах з розвинутою ринковою економікою держава не бере участі у фінансуванні експлуатації МС (Австрія, Австралія, Великобританія, Ізраїль, США). Пільгове кредитування є ефективним інструментом активізації інвестиційних процесів у багатьох країнах (Австралія, Греція, Данія, Італія, Нідерланди, Фінляндія, Японія та інші). При цьому поширеними є довгострокові кредити на 20-40 років (Італія, Нідерланди, Франція) зі ставками, які коливаються в межах 3-5% річних.

Така різноманітність економічних механізмів у різних країнах світу зумовлена особливостями еволюційних процесів розвитку національних економічних систем. Тому в умовах транзитивної економіки України необхідно формувати власну модель управління ВГП.

Чинна система розподілу бюджетних коштів на фінансування гідромеліорації не є досконалою, оскільки вона не враховує віддачу фінансових вкладень ресурсів і не стимулює сільгоспвиробників до збільшення власної частки, а отже ефективності сільгоспвиробництва на меліорованих землях. Тому доцільно застосовувати механізм відбору ВГП з суспільними цілями до державних або комунальних програм (рис. 1).

Він полягає у формуванні конкурентного середовища між проектами за право використовувати фінансові ресурси, передбачені певною програмою. За рахунок цього можна максимізувати частку суб'єктів господарювання, оскільки потенційні претенденти прагнутимуть збільшити її задля отримання державної підтримки.

Для стимулювання збільшення фінансової участі землекористувачів розподіл фінансових ресурсів повинен здійснюватись на конкурсних засадах, що можливо завдяки застосування програмних принципів управління і конкурсній системі відбору проектів до програм державної підтримки водогосподарських заходів. З урахуванням цього фінансові ресурси держави необхідно розподіляти за критерієм «максимум суспільної вигоди на одиницю витрат державних коштів» (k_i) (див. рис. 1):

$$k_i = \frac{\alpha_i}{\beta_i} \Rightarrow \max, \text{ де } \beta_i = \frac{I_{(q)i}}{I_{(в)i}}, \ \alpha_i = \frac{Д_{(n)i}}{Д_i} \qquad (1)$$

де $I_{(q)i}$, $I_{(в)i}$ – обсяги відповідно державної підтримки і фінансування землекористувачем і-го проекту; $Д_{(n)i}$, $Д_i$ – відповідно суспільний і комерційний ефект i-го проекту.

Конкурсні принципи розподілу бюджетних ресурсів передбачають організацію тендерів (торгів) між проектами, власники яких зацікавлені в отриманні державного фінансування. Приватні (корпоративні, колективні) власники проекту матимуть економічну зацікавленість у максимізації своєї частки фінансування, оскільки при збільшенні державної участі суспільний ефект на одиницю витрачених державних ресурсів буде зменшуватись. Це може спричинити прийняття рішення про фінансову підтримку іншого проекту з більшим питомим суспільним ефектом на одиницю витрачених бюджетних ресурсів. Чіткість критеріїв відбору (ефективність проектів) і відкритість торгів є передумовою для ефективності застосування такого механізму.

Формування «портфелю» повинно здійснюватись з урахуванням фінансової реалізованості програми, що досягається за допомогою перевірки виконання нерівності:

$$Ф_{(n)t} - \left(\sum_{j=1}^{m} \Delta ГП_{jt} + \sum_{i=1}^{n} \Delta ГП_{it} \right) \geq 0 \quad , (2)$$

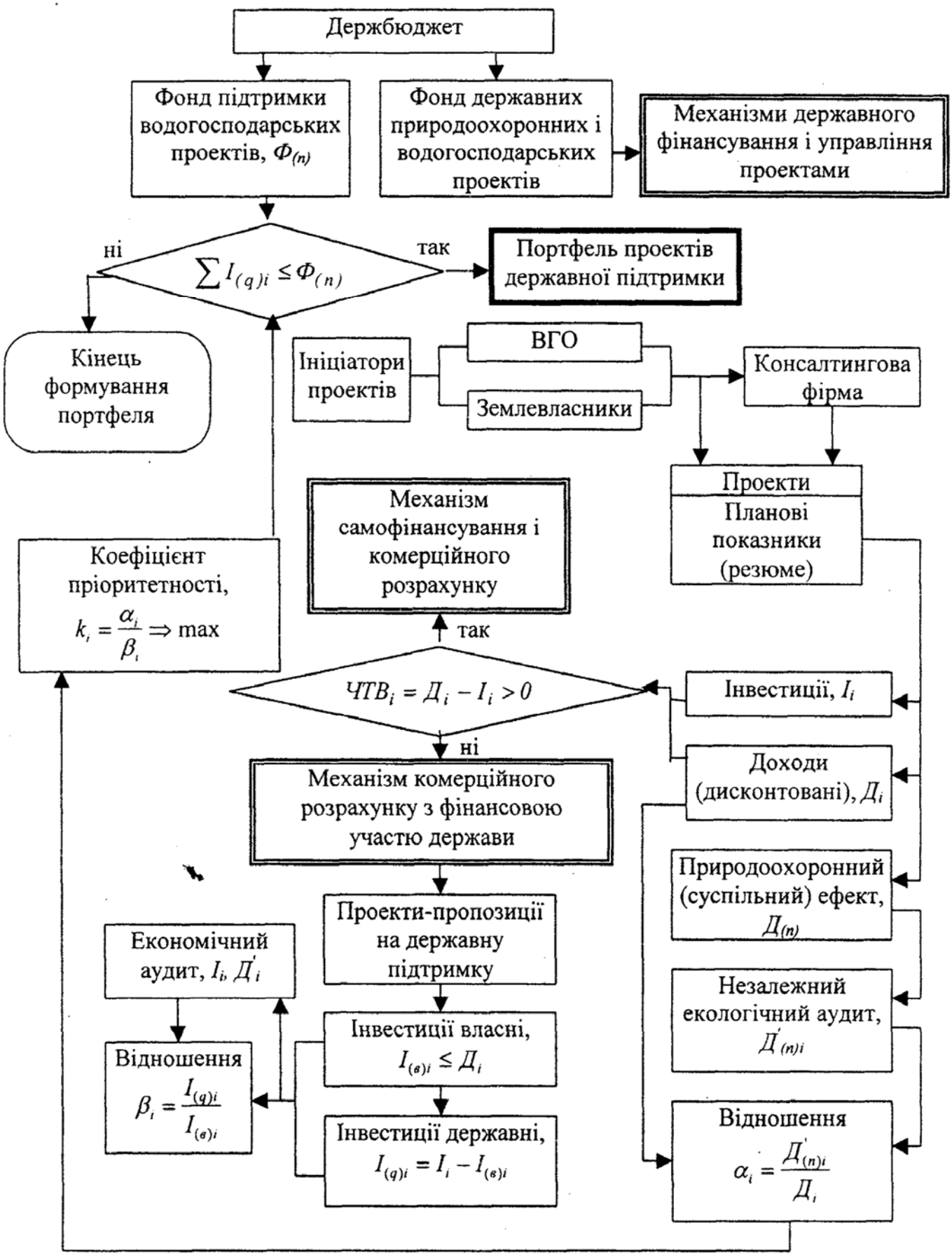


Рис. 1. Механізм формування державних програм підтримки водогосподарських проектів.

де $\Phi_{(n)t}$ – фінансові ресурси держави, які можуть бути використані для фінансування водогосподарської програми в t-му періоді; $\Delta П_{jt}$, $\Delta ГП_{it}$ – сальдо грошових потоків відповідно j-го розпочатого в попередніх періодах та i-го нового проектів в періоді t.

Якщо нерівність не виконується, то навіть при високій суспільній ефективності j-го проекту необхідно його відхилити або ж реструктурувати «портфель» з метою досягнення в будь-якому періоді додатного сальдо грошових потоків програми в цілому.

Такий механізм державної підтримки є досить гнучкий і динамічний. Це досягається завдяки можливості реагування на зміну фінансових ресурсів певної програми, загальної економічної ситуації або рівня конкуренції за право використовувати бюджетні засоби. У довгостроковій перспективі при збільшенні економічного потенціалу природокористувачів динаміка структури фінансування ВГП буде характеризуватись зменшенням частки державної участі і встановленням певного сталого рівня державної підтримки ВГП (див. рис. 2).

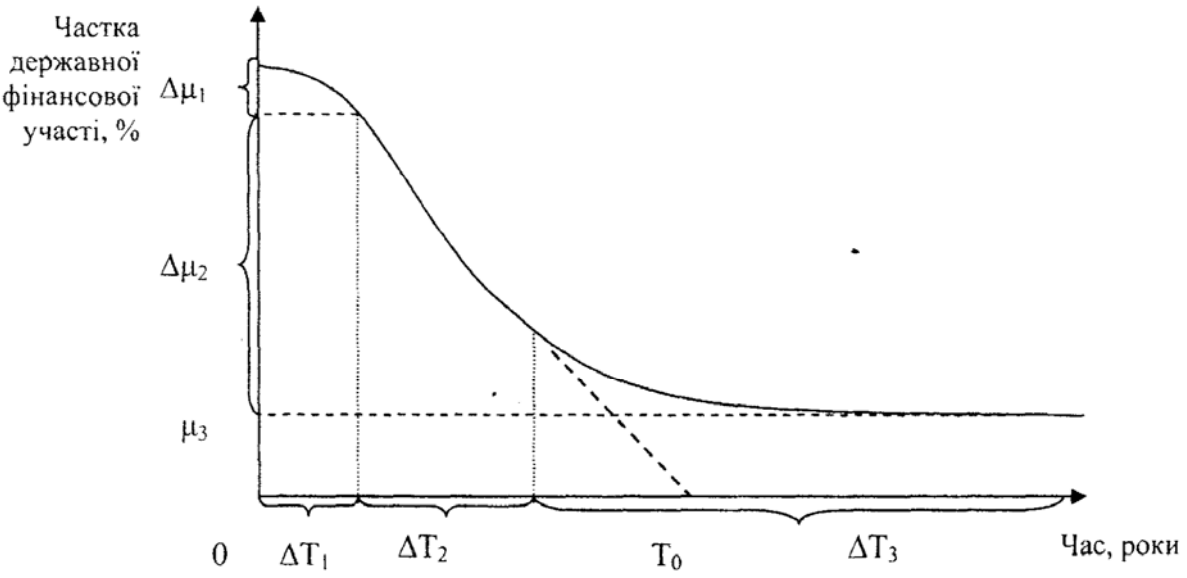


Рис. 2. Прогнозована динаміка структури фінансування гідромеліорації

Теоретично, за відсутності обмежень стосовно мінімально прийнятної ефективності проекту для сільгоспвиробників використання такого механізму може спонукати до зменшення державної частки фінансової участі до нуля (точка T_0 на рис.2). Однак, зважаючи на природно низьку комерційну ефективність значної частини ВГП, з часом (відрізок ΔT_3 на рис. 2) встановиться сталий рівень державної підтримки різних видів проектів μ_3, що поширено в країнах з розвинутою ринковою економікою.

На початку його запровадження, з урахуванням економічної слабкості природокористувачів, попит на державні фінансові ресурси буде високим у поєднанні з низьким рівнем приватного фінансування ($\Delta\mu_1$ на рис. 2). Тому механізм відіграватиме лише роль інструменту перерозподілу державних фінансових ресурсів. Однак, уже на цьому етапі ефективність їх використання значно зросте, оскільки навіть за відсутності (або низького рівня) приватного фінансування держава прийматиме участь в проектах з найбільшим ефектом на одиницю витрачених державних ресурсів. З активізацією розвитку економіки, враховуючи досвід попередніх років, конкуренція за право використовувати державні кошти зростатиме, що відобразиться на зміні частки державного фінансування (відрізок $\Delta\mu_2$ на рис. 2). Природокористувачі, які не отримали державного фінансування, пропонуючи малу частку власної фінансової участі в проекті, у наступних періодах прагнутимуть збільшити її до величини, яка була б рівною або більшою (для підвищення ймовірності отримання фінансування) найменш ефективного проекту, що був включений у водогосподарську програму. Для збільшення темпів реформування структури фінансової участі можна використати механізм повторної подачі заявок на фінансування після попереднього оголошення результатів конкурсу. Тобто, приватні учасники, проекти яких були не включені в попередній «портфель» водогосподарської про-

грами, могтимуть збільшити свою частку, підвищивши цим ймовірність прийняття рішення на їх користь. Це, в свою чергу, стимулюватиме збільшення частки приватного фінансування учасників, проекти яких були у складі попереднього «портфелю» програми. Адже в іншому випадку при здійсненні його реструктуризації ці проекти можуть бути виключені з неї.

Висновки

Таким чином, запровадження механізму комерційного розрахунку з фінансовою участю держави порівняно з сучасною системою управління гідромеліоративними проектами дає змогу:

1) зменшити дефіцит фінансування ВГП за рахунок диференціації фінансової участі;

2) збільшити мотивацію в успішній реалізації проектів за рахунок фінансової участі споживачів результатів проекту.

Використана література

1. Самуэльсон П.Э., Нордхауз В.Д. Экономика: Пер. с англ.: 16-е изд.: – М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. – 688 с.

2. Крисанов Д.Ф. Економічні проблеми зрошуваного землеробства // Вісник УДУВГП. Серія «Економіка», Випуск 5 (18). – 2002. – С. 93-99.

3. Міщенко В. Дієвість Економічних підойм екологічної політики (чи «забруднювач платить»?) // Економіка України. – 2002. – № 7. – С. 62-69.

4. Синякевич І. Концепція щодо формування системи інструментів національної екологічної політики // Економіка України. – 2002. – № 7. – С. 77.

5. Трегобчук В.М. Ресурсно-екологічна складова національної безпеки // Економіка України. – 1999. – № 2. – С. 4-14.

6. Хвесик М.А. Актуальні проблеми водокористування і водозабезпечення // Економіка України. – 1997. – № 8. – С.92-93.

7. Петрова О.О. Вдосконалення організаційно-економічного механізму водозабезпечення сільського господарства регіону в зоні зрошення (на прикладі Херсонської області): Дис... канд. екон. наук: 08.07.02 / Миколаївський державний сільськогосподарський інститут. – Миколаїв, 1998. – 212 с.

8. Олійник О.В. Механізм економічних взаємовідносин меліоративних організацій в системі регіональних АПК: Дис... канд. екон. наук: 08.00.05 / Львівський державний університет ім. Франка. – Л., 1993. – 178 с.

9. Козлова Т.А., Трегобчук В.М. Экономика мелиорации земель. – М.: «Колос», 1972. – 191 с.

10. Щедрин В.Н. Актуарные расчеты для обоснования финансирования мелиоративных организаций // Мелиорация и водное хозяйство. – 2001. – № 3. – С.24-26.

11. Фейферис И.О. Совершенствование экономических и организационных отношений между мелиоративными и сельскохозяйственными предприятиями // Автореф. дис... канд. экон. наук- Рига, 1987. – 18 с.

12. Голованов А.И. Какая мелиорация нам нужна // Мелиорация и водное хозяйство. – 1989. – № 4 – С. 5.

Корогодова О.О.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РЕКРЕАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ

В статті висвітлено особливості ефективності діяльності рекреаційних підприємств. Розглянута специфіка формування та розвитку рекреаційних комплексів. Наведено огляд сучасного стану підприємств рекреаційного комплексу регіону (Крим і м. Севастополь) та проаналізовано особливості їх функціонування в умовах трансформації економічних систем. Підкреслена

особливість економічної ролі санаторно-курортних установ. Виділено критерії та фактори ефективності, які впливають на формування їх рекреаційної привабливості. Запропонована концепція сталого розвитку рекреаційного комплексу регіону

В статье освещены особенности эффективности деятельности рекреационных предприятий. Рассмотрена специфика формирования и развития рекреационных комплексов. Приведен обзор современного состояния предприятий рекреационного комплекса региона (Крым и г. Севастополь) и проанализированы особенности их функционирования в условиях трансформации экономических систем. Подчеркнута особенность экономической роли санаторно-курортных учреждений. Выделены критерии и факторы эффективности, влияющие на формирование их рекреационной привлекательности. Предложена концепция устойчивого развития рекреационного комплекса региона

The subject matter of the article is efficiency feature of activity of recreational complex enterprises. The specificity of forming and developing of recreational complexes is examined. The second paragraph of the article is devoted to the review of Crimea region recreational complex enterprises and analyzing of their functioning in transformed economic system. The economic role of health-resort institutions is accentuated. Next paragraph deals with efficiency criteria and factors that form their recreational attraction. The author proposed the stable development conception of region recreational complex.

Ключові слова: Ефективність, рекреаційний комплекс, рекреаційна привабливість.

Вступ

Концепцію ефективності підприємств рекреаційного комплексу обумовив масштабний характер індустрії відповідних послуг. Рекреаційний бізнес як специфічна сфера економіки, що тісно пов'язана із суміжними й обслуговуващими її галузями, безпосередньо впливає на соціально-економічний розвиток регіону, забезпечує досягнення економічного, соціального й екологічного ефекту, виступає фактором оптимізації структури господарських регіональних комплексів. Необхідне вивчення особливостей їх функціонування з метою розробки адекватних сучасним економічним умовам методичних рекомендацій щодо організаційно-економічного стимулювання розвитку рекреаційного комплексу регіону.

Передумови появи та розвитку концепції ефективності підприємств рекреаційного комплексу

Дослідження, присвячені проблемі ефективності, вказують на те, що дана категорія є досить складною і неоднозначною [4,6,8,11,12]. Аналіз сучасних тенденцій в економіці свідчить про розширення трактування ефективності для можливості відбиття характеристик і результатів господарської діяльності, що не враховувалися раніше. Відомо, що класичне визначення ефективності базується на кількісних, вартісних показниках, що характеризують систему відносин «максимум виробництва продукції та послуг – мінімум витрат» [4,11]. Така система оцінки орієнтована на зростання обсягу виробництва, прискорення його темпів, пряму економію ресурсів, підвищення продуктивності праці та ін. Однак, на сучасному етапі розвитку «постіндустріальної» економіки зазначені показники відбивають тільки одну сторону ефективності, а саме той порівняно обмежений її аспект, що пов'язаний з економією ресурсів [4,11].

Необхідність дослідження ефективності підприємств саме рекреаційного комплексу виникає у силу зростаючого впливу рекреації та туризму на розвиток народного господарства – стимулювання інших його галузей: будівництва, торгівлі, сільського господарства, виробництва товарів народного споживання, зв'язку та ін. Оцінка ефективності дозволяє аналізувати поточний стан і прогнозувати розвиток цих підприємств. Але механічний перенос відомих методик визначення ефективності з інших галузей економіки не має сенсу. Оскільки рекреація і туризм охоплюють широкий діапазон видів діяльності (які характерізуються такими ознаками, як тривалость рекреації, національна приналежність, потреба рекреанта, засіб пересування, засіб розміщення, организаційні форми, принципі ціноутворення) і виходять за рамки традиційного представлення про явище, зв'язане тільки з відпочинком, то ефект розглядається з погляду попиту особливого типу споживача, а не з

погляду пропозиції [6,8,10,11].

Специфіка діяльності підприємств РК: Згідно класифікації РК, територіальний рекреаційний комплекс є сполученням рекреаційних установ і підприємств інфраструктури, об'єднаних тісними виробничими й економічними зв'язками, а також спільним використанням географічного положення, природних і економічних ресурсів території, яка займана комплексом [7]. Під спеціалізацією рекреаційного господарства, яка є головним критерієм у зазначеної класифікації, розуміють діяльність підприємств комплексу, спрямовану на задоволення конкретних рекреаційних потреб людини [8]. З огляду на курортно-лікувальну специфіку розглянутого регіону (Крим та м. Севастополь), нами досліджується в більшому ступені ефективність лікувальних та оздоровчих підприємств.

Сфера рекреації включає декілька видів діяльності. Відповідно до Класифікації видів економічної діяльності, затвердженої наказом Держстандарту України від 22.10.96 р., до неї віднесені:

- діяльність у сфері відпочинку і розваг, культури і спорту;
- діяльність, пов'язана з функціонуванням бюро подорожей і туристичних агентств, організацією подорожей, забезпеченням туристів житлом, транспортними засобами, працею екскурсоводів і гідів;
- діяльність санаторно-курортних організацій і інших лікувальних установ;
- курирування діяльності в соціальній сфері [5].

Приналежність зазначених видів діяльності до сфери рекреації підтверджується їхньою чіткою спрямованістю на організацію відпочинку, туризму та розваг, тобто, організацію і виробництво послуг, що забезпечуються підприємствами комплексу.

У наукової літературі згадується про два типи РК: комбінованих і вузькоспеціалізованих [7]. Передумови формування рекреаційних комплексів обумовлені як високою економічною, так і соціальною ефективністю капітальних вкладень у комплексний розвиток курортного господарства та індустрію відпочинку, що у кілька разів перевищує ефективність капітальних вкладень у найбільш прибуткові галузі матеріального виробництва. Першою класифікація рекреаційних комплексів представлена в роботах І.В. Зоріна, В.С. Преображенського, Ю.А. Веденіна. Зазначені автори відокремлюють 6 типів: санаторно-курортний, туристично-оздоровчий, санаторно-туристично-оздоровчий, мисливсько-рибальський, туристично-оздоровчо-мисливсько-рибальський, всеосяжний [7,8]. Відзначимо, що Кримський півострів у цілому є санаторно-оздоровчим РК, але окремі регіони відносяться до інших типів. Зокрема, Севастополь за своїм потенціалом припускає розвиток практично усіх видів рекреаційної діяльності (відповідно до класифікації Мироненко Н.С.) [9].

Сучасний стан підприємств рекреаційного комплексу регіону

У Криму склалися сприятливі умови для відпочинку, лікування та оздоровлення людей: культурно-історична спадщина, своєрідна архітектура, стародавні меморіали матеріальної культури, кліматичні і бальнеологічні умови, розмаїтість ландшафтів, висококваліфіковані медичні кадри. Наприклад, Севастополь по насиченості історичними пам'ятниками (починаючи з 3 сторіччя до н.е. до сучасності) перебуває в першій десятці регіонів миру. Наявні природні рекреаційні ресурси Криму є визначальними умовами для зазначеної спеціалізації території, а також для формування регіонального РК. Це обумовило пріоритетність розвитку рекреаційної галузі півострову. Незважаючи на це, донедавна аналітиці і прогнозам розвитку рекреації досліджуваного регіону не надавалося особливого значення в умовах централізованого планування та розподілу потоків рекреантів. Для підприємств були характерні наступні риси: внутрішня і зовнішня статичність, відсутність досліджень ринку, довгострокові відносини з постачальниками та споживачами, відсутність конкуренції. Загальна криза з'явилась причиною різкого зниження кількості відпочиваючих, фінансовий стан підприємств погіршився. Основні напрямки рекреаційної діяльності, які отримали гігантський розвиток в епоху СРСР (приморський масовий літній туризм, профілактичне оздоровлення та спортивний туризм) перестали ефективно впливати на соціально-економічний розвиток регіону.

Функціонування рекреаційних підприємств стало визначатися наступними факторами: політичною й економічною нестабільністю у регіоні, зростанням соціальної напруженості і міжнаціональними конфліктами; відсутністю єдиної політики облаштованості і керування курортами; слабкою транспортною забезпеченістю; вузькоспеціалізованою базою міст-курортів. Поряд з комплексом застарілих проблем виникли нові труднощі, такі як: роз'єднаність різних джерел інформації, відсутність організаційних структур по проведенню ринкових досліджень на регіональному рівні; створення нових форм господарювання та ін. Зміні безпосередньо позначилися на сучасному стані і майбутньому розвитку рекреації півострова. Це відноситься як до потреб і попиту населення на відпочинок у регіоні, так і до реальної рекреаційної діяльності населення, видам і формам її організації.

За даними Міністерства статистики АРК, по числу оздоровчих закладів Крим, як і раніше, випереджає усі регіони України. Більшість з них розташована у Ялті (114), Алушті (71) та Євпаторії (65). Але більш, ніж 28 % санаторно-курортних установ, які пов'язані з дитячим відпочинком, мають сумнівні перспективи розвитку [10]. Кількість збиткових підприємств остається великою (так, у 2002 році частка таких підприємств склала 38,7 % у порівнянні з 38 % в 2001). Виторг від реалізації путівок санаторно-курортних закладів зростає за рахунок підвищення їх вартості. Так, середня вартість найбільш типової для установ путівки на 01.07.2001 року складала 627 грн.(на відповідну дату 2000 року – 574 грн.) [2]. Взагалі ціни на послуги санаторно-курортних установ збільшились в 2002 році на 38,7 % у порівнянні з 2001 роком. За останні роки таке зростання тарифів на ці послуги відбувалось в 2000 році, коли вартість людино-дня в профспілкових і відомчих санаторіях за 9 місяців зросла на 41%.

Інвестиційна привабливість регіону, особливо з боку іноземних інвесторів, обмежена. Так, наприклад, у 2002 році 89,1% прямих іноземних інвестицій або 93,3 млн. дол. США було вкладено в оздоровчі, туристичні та готельні підприємства м. Ялти. Іноземний капітал також розташовано і в містах: Євпаторія – 9,1 млн. дол. США (8,7%), Алушта – 2,2 млн. дол. США (2,1%); в інших регіонах Криму присутні сумарно всього 0,1% от загального об'єму інвестицій.

(у фактичних цінах, тис. грн.)

	2000		2001		2002	
	Всього	У % до загального обсягу інвестицій	Всього	У % до загального обсягу інвестицій	Всього	У % до загального обсягу інвестицій
Інвестиції в основний капітал	784013	100,0	1207740	100,0	1482787	100,0
з них у						
санаторії	18568	2,4	42684	3,5	43037	2,9
будинки відпочинку	25293	3,2	69886	5,8	83285	5,6
готелі	30801	3,9	91712	7,6	36242	2,4

Таблиця 1. Питома вага інвестицій в основний капітал на розвиток об'єктів санаторно-курортного призначення та відпочинку

Більша частка інвестицій, які наведені в таблиці, розташована у містах: Ялта (59,3 %, 17,1 %, 43,6 % по роках відповідно), Євпаторія (18,9 %, 13,8 %, 10,0 %), Алушта (12,7 %, 8,6 %, 30,5 %). Згідно Закону України от 21.12.2000 р. № 2189-111 «О специальном режиме инвестиционной деятельности на территориях приоритетного развития и специальной экономической зоне «Порт Крым» в АРК», в 2002 році на півострові реалізується 11 інвестиційних проектів, які направлені на розвиток рекреаційних зон. Із загального обсягу інвестицій на такі цілі спрямоване 49,7% або 62,1 млн. дол. США [1].

Критерії та фактори ефективності підприємств РК

Проблема ефективності галузей і установ невиробничої сфери припускає використання науково обгрунтованих її критеріїв. Фахівці пропонують розрізняти критерії ефективності таких рівнів: народногосподарський (глобальний), галузевий та рівень установи, що представляють собою субординовану систему зведених критеріїв [12]. Ефективність з позицій народного господарства є загальним підсумком впливу заходів невиробничої сфери на рівень добробуту і всебічного розвитку членів суспільства. Локальним критерієм ефективності рекреаційних підприємств є поліпшення здоров'я населення (профілактика, лікування). Потім розраховується внутрішня ефективність (функціонування різних ланок невиробничої сфери), обумовлена як відношення випуску (кількість нематеріальних благ у натуральній або грошовій формі) до витрат.

Особливість економічної ролі лікувальних рекреаційних підприємств обумовила специфіку непрямого ефекту профілактики захворювань, медичної допомоги. Її внесок у поліпшення виробництва виміряється зниженням збитку, викликаного захворюваністю і смертністю. Збиток складається з недоробленої продукції (яка може бути створена протягом робочого часу, загубленої в зв'язку з захворюваністю) і витрат на лікування, які при відсутності захворювань могли б реалізуватись на інші потреби. По оцінці С.Г. Струмиліна, один тільки ефект від зниження смертності населення більш ніж удвічі перевищує витрати на охорону здоров'я [12]. Живіцький А.В. та ін. фахівці пропонують для оцінки ефективності санаторно-курортних установ застосовувати медичні критерії, які також характеризують і ефективність використання рекреаційних ресурсів [6].

Види рекреаційних установ	Виписка рекреантів з оцінкою			
	Значне поліпшення	Поліпшення здоров'я	Без змін	Погіршення здоров'я
Усі спеціалізовані санаторії	10, 9	87,7	1,3	0,1
У тому числі				
Органи подиху	13,6	84,4	2,4	0,2
Кістково-м'язова система	9,8	89,0	1,1	0,1
Нервова система	14,6	83,6	1,8	-
Органи кровообігу	7,1	91,6	1,3	-
Органи травлення	10,0	89,8	1,3	-

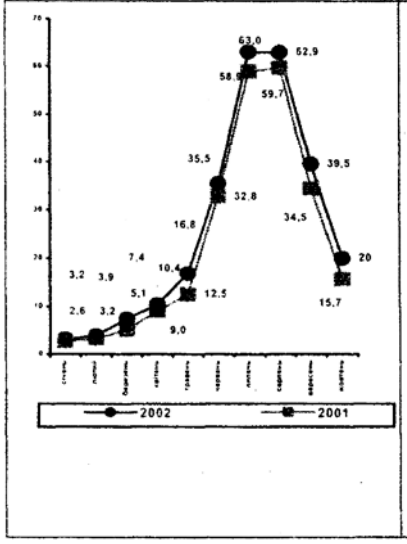
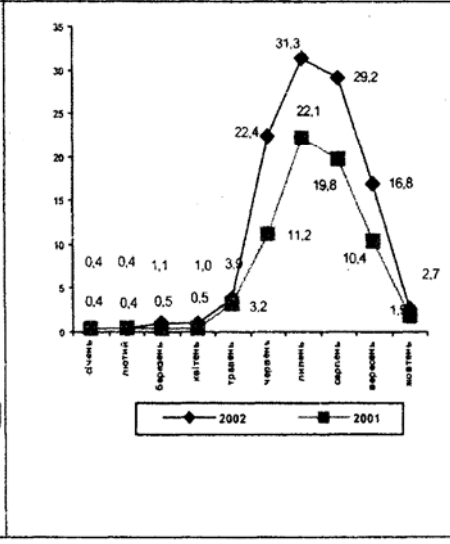
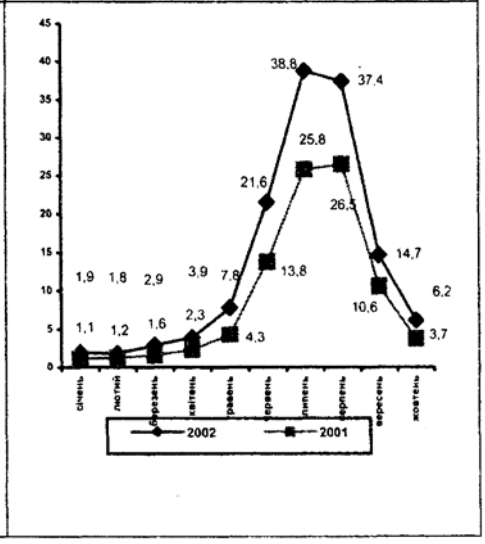
Таблиця 2. Показники ефективності лікувального відпочинку в санаторії (%)

В таблиці продемонстровано, що найбільша кількість рекреантів залишає лікувальну установу з поліпшенням здоров'я (87,7 %), у тому числі зі значним поліпшенням 10,9 %. В цій же час без значних змін, або з погіршенням стану виписуються тільки відповідно 1,3 % та 0,1 % відпочиваючих. 98,6 % рекреантів значно поліпшують якість свого життя, при цьому підвищується їх працеспроможність, що сприяє зростанню ефективності країни в цілому.

Таким чином, результатом правильно спланованої і проведеної рекреації (тобто, потреби, що задовольняється санаторно-курортними установами) кожної окремої людини є досягнення оздоровчого ефекту (підвищення працездатності, життєдіяльності), у чому проявляється загальний соціально-економічний ефект. У зв'язку з цим потрібно розвивати мережу санаторно-курортних установ шляхом модернізації, реабілітації, адаптації, диверсифіко-

ваності послуг. Необхідно визначити умови підвищення попиту на рекреаційні послуги підприємств санаторно-курортного РК за допомогою розробки методикі визначення їх рекреаційної привабливості, під якою розуміємо специфічну рису, що визначає ключову категорію – попит на відповідні послуги підприємств РК, яка стає одним із головних факторів підвищення їх ефективності.

Усі фактори, що впливають на ефективність підприємств об'єднуються в дві групи (які, у свою чергу, містять визначену кількість складових): фактори зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства. До зовнішніх факторів належать статичні (наявність відповідних ресурсів, тобто, рекреаційний потенціал) і динамічні (демографічні, соціально-економічні, матеріально-технічні та геополітичні фактори). Особливе місце серед зовнішніх займає фактор сезонності.

Динаміка доходів (обороту) від послуг санаторно-курортних установ (січень-жовтень 2001, 2002 рр., млн. грн.)	Динаміка доходів (обороту) від послуг пансіонатів, будинків відпочинку, оздоровчих таборів (січень-жовтень 2001, 2002 рр., млн. грн.)	Динаміка доходів (обороту) від підприємств туризму та готелів, за (січень-жовтень 2001, 2002 рр., млн. грн.)
		

Таблиця 3. Динаміка доходів від послуг підприємств РК

Сезоном для того або іншого рекреаційного району або центра прийнято вважати період року, коли щомісячна кількість рекреантів, що прибувають, перевищує їхнє середньомісячне число за рік, тобто 8,3 % [8]. Сезонні коливання в Криму настільки значні, що несприятливі погодні умови одного з двох місяців курортного піка (липень, серпень) істотно впливають на рівень річних доходів цієї галузі і супутніх (див. табл.3). Статистичні дослідження демонструють, що показники доходів у червні, вересні становлять майже половину їхніх значень у місяці максимального розгортання, а в травні і жовтні – менш чим одну третину. Сезонні коливання проявляються й у сферах, що обслуговують РК: крива рівня доходів також контрастно виражена в пік сезону за послугами культури, розваг і спорту, а також пасажироперевезень. Рівень доходів від послуг зв'язку більше згладжений, однак також залежить від курортного сезону [3]. Показник заповнюваності санаторно-курортних та оздоровчих установ з урахуванням їх сезонних можливостей (до 40 %) відносно високий, але їх середньорічне завантаження складає 26 %. При цьому відмітимо незначну сезонну різницю цих показників в установах м. Ялта, та навпаки, значний розрив між ними у закладах м. Феодосії (де при сезонній заповнюваності здравниць приблизно 50 % показник середньорічного завантаження складає 17 %). Аналогічна ситуація склалась і в здравницях м. Судак, де також існує значний вплив сезонного фактору на діяльність підприємств. Не зважаючи на те, що Феодосія та Судак мають практично рівні кліматичні та ландшафтні умови з курортами Великої Ялти, в них залишається відносно нерозвинута мережа санаторно-

курортних закладів (відповідно 7,0 % та 2,6 % від їх загальної кількості в АРК) [3]. Виходячи з географії інвестицій, тільки курорти Ялти, Алушти та Судака мають можливості в найближчий час поліпшити умови проведення курортного сезону і розширити діапазон часу перебування відпочиваючих протягом року. Рішення проблеми сезонності можливо шляхом більш ефективного використання природно-ресурсного, науково-технічного і виробничого потенціалу інших регіонів Криму з урахуванням їх рекреаційної особливості.

Серед факторів внутрішнього середовища рекреаційних підприємств виділяються групи: організаційні, маркетингові, економічні, інформаційні, технологічні. Пропонується основну низку факторів, що визначають ефективність діяльності підприємства, згрупувати в три головних фактори його рекреаційної привабливості:

- рекреаційний потенціал регіону;
- якість послуг, що надаються підприємством;
- ціна послуг, що надаються підприємством.

Для ефективного функціонування підприємств розробляється концепція сталого розвитку РК регіону. Це означає:

- чітке юридичне визначення рекреаційних зон, удосконалення класифікації видів рекреаційної діяльності, усунення неточностей термінології;
- визначення пріоритетів і меж ефективного використання рекреаційних ресурсів за системою їх економічних оцінок, створення системи забезпечення екологічної безпеки курортів;
- розробку та реалізацію комплексних схем удосконалення управління рекреаційним господарством и природокористуванням у регіоні;
- створення системи освітніх центрів туризму як важливого фактору розвитку регіону та зростанню професіоналізму;
- акцент на формування комплексної науки, яка поєднує досягнення різних досліджень сфери рекреації фахівцями менеджменту, маркетингу, економіки, соціології, психології, географії, антропоекології, рекреалогії, картографії та інших соціально-економічних наук;
- відновлення й підтримка пам'ятників історії та культури для підвищення привабливості пізнавального, історичного, ностальгічного, культового туризму;
- розвиток у населення корпоративної свідомості, зацікавленості кожного жителя в успішності функціонування підприємств РК регіону;
- забезпечення ефективної координації діяльності різних галузей економіки, від яких залежить якість надаваних послуг.

Реалізація таких пріоритетів у комплексі можлива тільки при постановці на перше місце концепції сталого розвитку рекреаційного комплексу регіону в довгостроковій перспективі.

Висновки

Результатом загальної трансформації командно-адміністративної економічної системи в змішану стала зміна умов функціонування підприємств рекреаційного регіонального комплексу. Для відбиття критеріїв ефективності їх діяльності застосовуються ринково орієнтовані підходи. Рекреаційна привабливість підприємств залежить від трьох факторів: рекреаційного потенціалу регіону, ціни послуги та якості послуги. Ефективне функціонування підприємств залежить від розробки концепції сталого розвитку рекреаційного комплексу регіону, впровадження якої дозволить забезпечити максимальну кількість людей рекреаційними послугами, що буде сприяти підвищенню соціально-економічної ефективності підприємств РК з позитивним ефектом для регіону.

Література:

1. Закон України «О специальном режиме инвестиционной деятельности на территориях приоритетного развития и специальной экономической зоне «Порт Крым» в АРК» від 21.12.2000 р. за № 2189-11.

2. Санаторно-курортне лікування, організований відпочинок та туризм в Автономній Республіці Крим: статистичній збірник//Держкомстат України, головне управління статисти-

ки в АРК. – Сімферополь, 2003. -44 с.
3. О динамике доходов, полученных от рекреационной сферы и их сезонном колебании: Госкомстат Украины, главное управление статистики в АРК. – Симферополь, 2002. -14 с.
4. Білик В.В. Ефективність малих форм підприємництва в сфері обслуговування: Дис... канд. екон. наук: 08.06.02. – К., 1997. -С.69-74.
5. Бобкова А. Хозяйственная деятельность в сфере рекреации//Предпринимательство, хозяйство и право.-2000.-№12. -С.10-14.
6. Живицкий А.В. Научные основы оценки социально-экономической эффективности рекреационного природопользования: Дисс. ... д-ра экон. наук: 08.08.01.- О., 1995. -446 с.
7. Котляров В.А. География отдыха и туризма. Формирование и развитие территориальных рекреационных комплексов. – М.: Мысль, 1978. -238 с.
8. Лемешев М.Я., Щербина И.А. Оптимизация рекреационной деятельности. – М.: Экономика,1986. -160 с.
9. Мироненко Н.С., Твердохлебов И.Т. Рекреационная география. – М.:Изд-во Московского университета,1981. -207 с.
10. Николаенко Д.В. Рекреационная география: учебное пособие для студентов высших учебных заведений. – М.: «ВЛАДОС», 2001. -288 с.
11. Туризм и гостиничное хозяйство//под ред. Чудновского А.Д. – М.: «Эксмос», 2000. -400 с.
12. Экономика непроизводственной сферы// под ред. Солодкова М.В. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1980. -285 с.

Кривда В.І.
канд. техн. наук, доцент
Калапа Т.В.
Нараєвський С.В.

Національний технічний університет України «КПІ»

ЕКСПРЕС-АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИТРАТ РЕСУРСІВ МАЛИХ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація

Розроблена методика експрес-аналізу ефективності витрат ресурсів малих підприємств, яка дозволить їх керівникам постійно контролювати цю сферу діяльності. Методика включає формування системи показників, що характеризують ефективність витрат всіх видів, їх бальну оцінку та розрахунок інтегральної оцінки. Запропонована спеціальна матриця допомогає керівникам прийняти відповідні управлінські рішення по результатам проведеного аналізу.

Аннотация

Разработана методика экспресс-анализа эффективности затрат ресурсов малых предприятий, которая даст возможность их руководителям постоянно контролировать эту сферу деятельности. Методика включает формирование системы показателей, которые характеризуют эффективность затрат всех видов, их балльную оценку и расчет интегральной оценки. Предложенная специальная матрица окажет помощь руководителям принять соответствующие управленческие решения по результатам проведенного анализа.

Summary

The express-analysis technique of resources costs efficiency for small enterprises is developed, which will allow their managers to supervise this activity constantly. The technique includes formation the system of parameters which characterize costs of all kinds efficiency, their estimation and integrated estimation calculation. The offered special matrix helps managers to make the appropriate administrative decisions accordinly to the results of the carried out analysis.

Ключові слова. Управління витратами, ефективність виробництва, рентабельність продукції, ступінь використання виробничих потужностей, оборотність товарно-матеріальних цінностей, продуктивність праці, система управління витратами, інтегральний показник, матриця типових управлінських рішень.

Вступ

Суб'єкти малого підприємництва не дивлячись на високу соціально-економічну значимість їх функцій, на моральну підтримку суспільства характеризуються низькою життєздатністю і стійкістю. Однією із причин такого стану малого бізнесу є недостатньо ефективна система управління і, в першу чергу, відсутність постійного аналізу внутрішніх і зовнішніх умов господарювання, контролю за їхньою зміною [1; 4].

Якщо обов'язкова фінансова звітність дає уявлення про фінансовий стан підприємства, то ефективність витрат ресурсів часто залишається поза увагою керівництва [2].

Дослідження методів матричного аналізу та важливість аналізу витрат

Одним з інструментів стратегічного управління, який дозволяє побудувати баланс і проаналізувати можливі стратегії поведінки підприємства у ринковому середовищі, є SWOT-аналіз. Стратегічний баланс, тобто поєднання негативних і позитивних факторів, що впливають на діяльність компанії як із зовні, так і з середини, допомагає правильно оцінити можливості, які відкриваються перед компанією у майбутньому [4].

Серед методів аналізу конкурентних позицій підприємства або його окремих господарських підрозділів у різних галузях використовують моделі, представлені у вигляді матриць, коли кожен сектор бізнесу (господарський підрозділ) підприємства графічно позиціонується на полях дво- або тривимірної аналітичної матриці. Наприклад, матриця Бостонської консалтингової групи (BCG) «Зростання/Частка» дозволяє проаналізувати сектори бізнесу спеціалізованого підприємства або позиції господарських підрозділів диверсифікованої компанії на основі темпів зростання ринку і відносної частки, яку посідає підприємство або його підрозділ на ринку [3; 4].

Дана модель отримала визнання у ділових колах та суспільстві і вже до 1970 року підхід BCG використовувався у більш ніж 100 організаціях.

Успіх, який супроводжував модель стратегічного аналізу і планування бізнесу, розроблену спеціалістами BCG, стимулював методичні дослідження у цій галузі. Вже на початку 1970-х років з'явилася аналітична модель, запропонована корпорацією General Electric і консалтинговою компанією McKinsey&Co [4]. Модель GE/McKinsey являє собою матрицю, що складається з 9 полів для відображення і порівняльного аналізу стратегічних позицій і напрямів господарської діяльності організації.

У 1975 році британо-нідерландська хімічна компанія Shell розробила і впровадила у практику стратегічного аналізу і планування свою власну модель, яка отримала назву «матриця спрямованої політики». На відміну від широко відомих на той час моделей BCG і GE/McKinsey, модель Shell/DPM головним чином зосереджувалася на аналізі розвитку поточної ситуації у галузі та перспектив [2; 4].

Модель ADL/LC (Arthur D. Little/Life-Cycle) була розроблена консалтинговою фірмою [3; 4]. Відповідно до концепції життєвого циклу галузі, якої дотримуються спеціалісти ADL,

вона у своєму розвитку послідовно проходить чотири стадії: зародження, зростання (або розвиток), зрілість, старіння (занепад). Крім послідовних змін стадій життєвого циклу галузі, може змінюватися і конкурентне становище одних видів бізнесу відносно інших. Будь-який сектор бізнесу посідає одну з 5-ти конкурентних позицій: домінуючу, сильну, сприятливу, міцну або слабку, хоча іноді називається ще одна позиція (шоста) – нежиттєздатна, яка щоправда, найчастіше не розглядається. Сукупність двох параметрів – 4 стадії життєвого циклу і 5 конкурентних позицій – становлять так звану матрицю ADL, в якій, відповідно, є 20 полів [4].

За підсумками досліджень методів матричного аналізу нами пропонується методика експрес-аналізу ефективності витрат ресурсів малих виробничих підприємств, яка дозволить керівникам постійно контролювати цю важливу сферу діяльності. Методика достатньо проста і забирає у керівника (аналітика) мінімальний час.

Ціллю даного дослідження є розробка рекомендацій по підвищенню ефективності управління витратами за допомогою методу експрес-аналізу [2].

Розробка методики експрес-аналізу і побудова матриці прийняття управлінських рішень

Методика експрес-аналізу складається з трьох послідовних етапів, після того стає можливим прийняття відповідних управлінських рішень.

Перший етап полягає у формуванні такої системи показників, яка б, з одного боку, всебічно відображала загальний рівень ефективності витрат ресурсів малого підприємства, а, з другого, враховувала специфіку його виробничо-господарської та комерційної діяльності. Як один з варіантів, запропонована наступна система показників:

- рентабельність продукції (K_p);
- ступінь використання виробничих потужностей ($K_{вп}$);
- оборотність товарно-матеріальних запасів (K_o);
- продуктивність праці ($K_{вп}$);
- система управління витратами (K_y).

Для автотранспортних підприємств система показників включає такий показник як витрати пального на 1 грн. доходу (виручки) від реалізації послуг; для підприємств, де виробничий процес пов'язаний із високими витратами енергоносіїв, доцільно використання показника енерговитрат.

На другому етапі методика аналізу передбачає встановлення вагомості (ранжування) вибраних показників. При залученні керівників і менеджерів малих і середніх підприємств метало- і деревообробних, ремонтно-будівельних галузей нами були отримані такі усереднені оцінки вагомості:

- рентабельність продукції (B_p) – 0,5;
- ступінь використання виробничих потужностей ($B_{вп}$) – 0,1;
- оборотність товарно-матеріальних запасів (B_o) – 0,15;
- продуктивність праці (B_n) – 0,15;
- система управління витратами (B_y) – 0,1.

Третій етап – це бальна оцінка досягнутих підприємством на момент проведення аналізу значень показників ефективності витрат, для чого використовуються спеціально розроблені таблиці.

За допомогою таблиці 1 оцінюється досягнутий підприємством рівень рентабельності.

Ступінь використання виробничих потужностей оцінюється наступним чином: виробничі потужності використовуються більш, як на 80% – 5, в межах 60-80% – 4, 40-60% – 3, 20-40% – 2, менше 20% -1.

Бальна оцінка оборотності товарно-матеріальних запасів і продуктивності праці оцінена в межах 1-5 балів за схемою, аналогічною оцінці досягнутого рівня рентабельності.

Орієнтовані значення оборотності товарно-матеріальних запасів, які визначаються, як

Досягнутий рівень рентабельності					
Відємний рівень рентабельності	Нижче середньогалузевої		На рівні середньогалузевої	Вище середньогалузевої	
	Менше в 1,2 і більше разів	Менше в 1-1,2 рази		Вище в 1-1,2 раза	Вище в 1,2 і більше разів
Оцінка в балах					
0	1	2	3	4	5

Таблиця 1. Бальна оцінка рівня рентабельності

Сфери підприємницької діяльності				
Гуртова торгівля продуктами харчування	Хлібопекарні	Кафе та ресторани	Будівельно-ремонтні фірми	Виробництво металопродукції
Оборотність запасів				
80-120	50-70	20-30	10-15	3-5

Таблиця 2. Оборотність товарно-матеріальних запасів за рік

Особливості виконання функції управління витратами	Бальна оцінка
1	2
Використання нормативного методу обліку витрат і системи нормативних калькуляцій. Регулярне проведення горизонтального, вертикального та трендового методів економічного аналізу витрат виробництва. Планування, контроль і аналіз рівня товарно-матеріальних запасів. Аналіз беззбитковості операційної діяльності. Розробка і реалізація заходів по мінімізації витрат у всіх ланках формування повної собівартості продукції (робіт, послуг).	5
Часткове впровадження нормативного методу обліку витрат. Використання системи управління витратами стандарт-кост ("standart-cost"). Економічний аналіз тільки ключових бізнес процесів. Епізодична розробка і реалізація заходів по мінімізації витрат підприємства.	4
Концентрація уваги управлінського персоналу тільки на окремих елементах змінних чи умовно-постійних витрат. Заходи по мінімізації витрат носять поточний одноразовий характер.	3
Облік витрат ведеться тільки в рамках бухгалтерського обліку. Калькуляції на окремі види продукції (робіт, послуг) не розробляються. Управлінський облік не здійснюється.	2
Спрощена система звітності. Управлінський облік не здійснюється.	1
Від'ємний рівень рентабельності основних видів продукції (робіт, послуг).	0

Таблиця 3. Бальна оцінка ефективності виконання функції управління витратами

відношення собівартості річного обсягу реалізованої продукції (послуг) до середньої суми вартості товарно-матеріальних запасів, для деяких видів малого бізнесу представлені у табл. 2.

Ефективність роботи управлінського персоналу підприємства в сфері управління витратами відображає показник «Система управління витратами»[2]. Бальна оцінка за цим показником залежить від ефективності виконання на підприємстві управлінської функції «Управління витратами» (табл. 3).

Після бальної оцінки всіх показників, отримані бали перемножуються на вагомість, і отримані величини сумуються з метою отримання інтегрального показника ефективності витрат ресурсів ($E_{вр}$):

$$E_{вр} = K_р \cdot B_р + K_{вп} \cdot B_{вп} + K_о \cdot B_о + K_п \cdot B_п + K_у \cdot B_у$$

Отримані результати бальних та інтегральної оцінок аналізуються керівництвом з прийняттям відповідних управлінських рішень в сфері управління витратами [2; 4].

Приклад визначення величини інтегрального показника ефективності витрат ресурсів по МП «Явір плюс», яке спеціалізується на виробництві штучного паркету, наведений у табл. 4.

Система показників ефективності витрат ресурсів	Бальна оцінка показників	Вагомість	Зважена оцінка (2х3)
1	2	3	4
1. Рентабельність продукції ($K_р$)	3	0,5	1,5
2. Ступінь використання виробничих потужностей ($K_{вп}$)	2	0,1	0,2
3. Оборотність товарно-матеріальних запасів ($K_п$)	4	0,15	0,6
4. Продуктивність праці ($K_п$)	4	0,15	0,6
5. Система управління витратами ($K_у$)	2	0,1	0,2
Інтегральний показник ефективності витрат ресурсів ($E_{вр}$)			3,1

Таблиця 4. Розрахунок інтегрального показника ефективності витрат ресурсів по МП «Явір плюс»

Загальна блок-схема методики експрес-аналізу ефективності витрат представлена на рис. 1.



Рис. 1. Блок-схема експрес-аналізу ефективності витрат ресурсів

Для прийняття відповідних управлінських рішень після розрахунку інтегрального показника ефективності витрат ресурсів використовується матриця рішень (рис. 2).

Застосування розробленої матриці дозволяє за короткий час прийняти потрібні управлінські рішення спрямовані на покращення використання ресурсів, що в подальшому повинно заощадити грошові кошти на закупівлю сировини і матеріалів, більш економно використовувати наявні ресурси. Економія сировинних та матеріальних ресурсів є актуальним для нашої країни, оскільки Україна в значній мірі (по деяким показникам до 80-90%) залежить від імпорту сировини, насамперед нафти та газу.

Для практичного використання в інших сферах господарської діяльності представлена методика повинна бути допрацьована в напрямку урахування специфіки окремих виробничих галузей та підприємств.

Ринкове положення підприємства		
Стабільне	Управлінню витратами треба приділяти більше уваги, починаючи із напрямків, де були отримані низькі бальні оцінки	Розробка рішень, які б забезпечили конкуренті переваги підприємству у сфері витрат в довгостроковій перспективі
Нестабільне	Негайна необхідність поглибленого комплексного аналізу всіх сфер діяльності підприємства з прийняттям і реалізацією конкретних управлінських рішень	Проблема ефективності витрат ресурсів для підприємства не є першочерговою, скоріш за все є проблеми в інших сферах функціонування підприємства
	0 — 3	5

Інтегральний показник ефективності витрат ресурсів

Рис. 2. Матриця для прийняття управлінських рішень

Висновки

Проведене дослідження методів матричного аналізу визначило: важливість здійснення постійного контролю ефективності витрат ресурсів малих виробничих підприємств, необхідність розробки методики експрес-аналізу та формування системи оціночних показників. На основі запропонованої системи показників, визначення вагомісті кожного з них та їх бальної оцінки, здійснюється розрахунок інтегрального показника ефективності витрат ресурсів, що в подальшому повинно забезпечити: аналіз і оцінку результатів, прийняття управлінських рішень за результатами аналізу, а також їх реалізацію з метою підвищення ефективності використання ресурсів. Подальші дослідження за цим напрямком передбачають розширення кількісного складу оціночних показників з урахуванням особливостей галузі функціонування та напрямку діяльності конкретного підприємства. Методика експрес – аналізу ефективності витрат ресурсів рекомендується керівникам малих виробничих підприємств для контролю за цією сферою діяльності, є достатньо простою і не потребує значних витрат часу. Прийняттю конкретних управлінських рішень по результатам аналізу допомогає розроблена матриця «ринкове положення підприємства – інтегральний показник ефективності витрат ресурсів».

Література

1. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством: графічне моделювання: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2000. – 457 с.

2. Голов. С.Ф. Управлінський облік. Підр. – К.: Лібра, 2003. – 704 с.

3. Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку: Монографія. – К.: КНЕУ, 2001. – 227 с.

4. Редченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі: Навч. посіб. Вид. 2-ге, доп. – Львів: «Новий Світ-2000», 2003. – 272 с.

5. Статистичний щорічник України за 2001 рік. За ред. О.Г. Осауленка., К.:Техніка, 2002. – 648 с.

Лисенко С В.

Голова ревізійної комісії
Асоціації суднобудівників України

СУДНОБУДІВНА ГАЛУЗЬ УКРАЇНИ: СТАН ТА СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ

Суднобудівна галузь – один з прикладів трансформаційних процесів, де можна спостерігати як загальні, так й специфічні тенденції занепаду та розвитку, притаманні промисловості України.

При розподілі матеріальної бази радянського кораблебудування Україні відійшла значна частина науково-виробничого комплексу галузі у складі 9 суднобудівних заводів, 7 підприємств судового машинобудування, 11 заводів морського приладобудування, 27 спеціалізованих НДІ та КБ. При цьому рентабельність виробництва галузі була дуже високою, побудова експортних суден обходилась на 10-12% дешевше, ніж у більшості закордонних фірм, що обумовлювало постійний потік замовлень.

Основні фонди галузі на початку створення незалежної держави у 1991 році становили 2,65 млрд. руб., або 25% суднобудівної галузі колишнього Союзу РСР, у тому числі 30 % по суднобудуванню. Річний випуск підприємств галузі складав 4,1 млрд. руб., або 22,6 % від випуску підприємств суднобудівної галузі колишнього Союзу РСР, у тому числі 2,57 млрд. руб. від суднобудування СРСР. Чисельність промислового персоналу на підприємствах галузі складала 159 тис. чол., у тому числі на суднобудівних підприємствах 77,7 тис. працюючих. Річна вага оброблюваного металу складала близько 155 тис. тонн. [7,с.16]

Структура виробничого потенціалу суднобудування України за станом на 1991 рік визначалась:

- значною питомою вагою військового кораблебудування (45%);
- сталою системою кооперування, при якій рівень поставок суднового машинобудування і морського приладобудування України складав для власного суднобудування 15 – 20%;
- спеціалізацією підприємств суднобудування України у межах загальносоюзної галузі, в основному на побудову великих військових кораблів та великотоннажних суден транспортного і промислового флоту.

Після 1992 року будівництво кораблів практично припинилося і заводи почали конверсію виробництва з метою переходу на випуск цивільних комерційних суден. Обмеженість коштів, що виділялися на конверсію та їх не зовсім раціональне використання, не дозволили здійснити її в повному обсязі. І, не дивлячись на те, що суднобудівна галузь поки що зуміла зберегти мобільність та можливість створювати більш-менш конкурентноздатну продукцію, велика частина суднобудівних заводів опинилася в тяжкому економічному стані.

Стан суднобудівної галузі є одним з основних показників науково-технічного рівня розвитку держави та її промисловості. Акумулюючи в собі результати роботи багатьох підприємств різних галузей промисловості (металургійної, машинобудівної, радіоелектронної, електротехнічної, деревообробної, хімічної), суднобудування забезпечує зайнятість близько 300 тисяч працездатного населення України і має загальнодержавне значення.[8,с.9]

Суднобудування є метало-, трудо-, науко- та енергомісткою галуззю економіки, пов'язаною з великою кількістю постачальників. Тому його ефективність визначається загальним розвитком економіки та фінансової підтримки держави. Напрями діяльності Уряду по стабілізації суднобудівної галузі полягають в удосконаленні законодавчої та нормативної бази по створенню сприятливих умов роботи підприємств.

Суднобудівна галузь України не може існувати і розвиватися без постійної потужної державної підтримки. Для стабілізації стану суднобудівних підприємств, поновлення виробничого процесу та покращення соціального становища, Урядом України протягом останніх років було прийнято більш ніж 50 нормативних актів. [2, с. 16] Верховною Радою України у 1997 році було прийнято Закон України «Про державну підтримку суднобудівної промисловості України» а у 1999 році Закон України «Про заходи щодо державної підтримки суднобудівної промисловості в Україні», в якому передбачається: звільнення від сплати ввізного мита і податку на додану вартість на матеріали і комплектуюче обладнання, яке ввозиться в Україну для будівництва суден, звільнення від податку на додану вартість окремих операцій з продажу продукції, звільнення від сплати податку за землю, реструктуризація заборгованості перед бюджетом та державними цільовими фондами.

Згідно Указу Президента України розробляється Національна програма розвитку суднобудування України з визначенням основних пріоритетів, у тому числі:

- створення суден різного класу і призначення, які задовольняють потреби українських судновласників;
- розробка та створення суден конкурентоспроможних на світовому рівні і збудованих в основному на вітчизняній машинобудівній та приладобудівній базі з використанням власної сировини і матеріалів;
- здійснення технічного переозброєння та реконструкції суднобудівних підприємств;
- здійснення науково-технічних досліджень в галузі будівництва і проектування суден.
- Суднобудівна галузь машинобудівного комплексу Міністерства промислової політики України має значні потужності, певний науково-технічний потенціал, кваліфіковані кадри для будівництва цивільних морських і річкових суден усіх класів та більшості типів кораблів, катерів та суден для військово морського флоту.
- Крім суден, підприємствами галузі, виробляються газотурбінні двигуни, дизельні установки, водогрійні пристрої, вимірюючи обладнання, котлові агрегати, інструменти, вироби судової кооперації, меблі, товари народного споживання тощо.
- В Україні створено замкнутий цикл виробництва суден. Можливості суднобудівного комплексу дозволяють виконувати всі види робіт – від проектування до виробництва на суднобудівних заводах. Крім того Україна має власне металургійне виробництво, яке в повній мірі – по асортименту та якості виготовленої продукції повністю задовольняє вимогам суднобудівників.

На сьогоднішній день суднобудівна промисловість – це багатопрофільний комплекс, у складі якого понад 60 підприємств, у тому числі 11 базових суднобудівних заводів з їх дочірніми підприємствами, 6 підприємств суднового машинобудування, 7 заводів морського приладобудування, 25 НДІ та КБ. [6,с.6] Загальна чисельність працюючих у цій галузі на кінець 2002 року склала 52,5 тис. чоловік, у тому числі у суднобудуванні 29 тисяч. [Тут і далі автором наводяться данні річних звітів Управління суднобудування Міністерства промислової політики України].

Необхідно відмітити, що судна виробляються і на підприємствах, які не підпорядковані суднобудівній галузі Мінпромполітики. На них будуються не тільки маломірні судна (човни, боти, вітрильники), але й досить великі типу «ріка-море», дедвейтом до 3600 тонн. Так, наприклад, сухопутажні та пасажирські теплоходи виготовляються на суднобудівних – судноремонтних заводах м. Запоріжжя, Херсону, Іллічевська, Одеси, Керчі, Балаклави, Ізмаїлу, Кілі, Суми.

Основні регіони України де найбільш розвинуто суднобудування – Миколаївська та Херсонська область, Автономна Республіка Крим, Київ.

Для суднобудування характерний тривалий період виробництва (від одного року і

більше), це пов'язано з обсягом і масштабом виконаних робіт. Тривалий період обумовлює залежність суднобудівних підприємств від рівномірності надходження коштів, що в свого чергу відображається на ритмічності виробничого процесу.

Одне з головних проблемних питань полягає в особливості фінансування. Авансові платежі по закордонним контрактам складають до 50% від вартості суден, але своїми силами підприємства не можуть забезпечити безперервний процес. Крім того зарубіжні судновласники при укладенні контрактів знижують вартість судна на 25-30 відсотків від світової ціни, пояснюючи це ризиком вкладення коштів у промисловість України, до того ж домовляються про обов'язкове постачання практично всього основного комплектуючого обладнання закордонними фірмами, а це становить 50 і більше відсотків ціни судна. Між тим неплатоспроможність вітчизняних замовників змушує суднобудівні заводи укладати невигідні контракти з закордонними фірмами.

Вказані особливості суднобудівного виробництва потребують великих обсягів та тривалих строків фінансування. А це на сьогоднішній день неможливо забезпечити в Україні через відсутність у підприємств обігових коштів. Українські судновласники також не мають коштів для замовлення необхідних їм суден, хоча потреба українських замовників у транспортних, рибопромислових судах та судах технічного флоту досить велика. Відсутність власних коштів приводить до необхідності отримання кредиту. Однак висока вартість кредитних українських грошей та відсутність у суднобудівних підприємств гарантій під дешеві західні кредити приводить до тупикової ситуації.

В Україні відсутня прийнята в зарубіжних країнах практика фінансування будівництва суден з розстрочкою платежів на 8-10 років. За цією схемою в більшості країн Європи та Азії держава бере на себе гарантію по кредитуванню комерційними банками будівництва судна, або комерційні банки кредитують будівництво нових суден під заставу суден даної компанії, що знаходяться в експлуатації, в розмірі до 80% його вартості на світовому ринку при ставці кредиту 8% з розстрочкою платежу на 8-10 років. Це дозволяє замовнику судна виплачувати за час будівництва суден тільки біля 20% вартості, а іншу частину виплачує з доходів, які отримує від його експлуатації. Але відсутність в Україні юридичного забезпечення застави залишає судновласникам тільки шлях по створенню офшорних компаній в країнах, юрисдикція яких гарантує повернення кредиту, переводити в ці країни заставні судна та брати кредит в закордонних банках. В цих умовах розміщення замовлень на будівництво здійснюється на закордонних суднобудівних заводах, оскільки закордонні банки не дуже хочуть іти на фінансування будівництва суден на українських заводах через ризик невиконань обов'язків з боку суднобудівного підприємства. З цього виходить, що українські суднобудівні заводи мають одиночні замовлення.

Виходом з такого становища, незважаючи на невигідні умови, стало будування суден на експорт. Так у 2002 році основними замовниками суднобудівної галузі були Damen Shipyards Group, INDA (Нідерланди), Dof Industry AS (Норвегія), Laskaridis Shipping Co, Avin International SA (Греція), Schiffsewerft Schlomer GMBH Co. Kg, «Філіп Еберт» (Германія). Російськими замовниками суден типу «ріка-море» виступає РАТ «Газпром».

За останні роки (1992-2002) побудовано і передано іноземним замовникам 160 суден загальною вартістю 1,3 млрд. дол. США, що забезпечило надходження в Україну валюти на суму понад 600 млн. дол. США [6,с.11].

Досягнення позитивних результатів тісно пов'язано з ефективною державною підтримкою суднобудування, змінами у підходах до розвитку галузі і її структурною перебудовою.

Тому, щоб вивести суднобудування України на світовий ринок, перш за все, необхідно провести реструктуризацію галузі та суднобудівних заводів. Структурна перебудова галузі повинна здійснюватися з метою підвищення ефективності управління суднобудівною промисловістю України, забезпечення зростання обсягів виробництва та розширення ринків збуту, зниження собівартості будівництва суден, здійснення єдиної науково-технічної політики в галузі суднобудування, організації залучення українських та іноземних інвестицій.

Реструктуризація суднобудівних підприємств проводиться шляхом виділення непрофільних підприємств в окремі суб'єкти господарської діяльності: машинобудівні вироб-

ництва; допоміжні виробництва; забезпечуючи виробництва; житлово-комунальні господарства.

Перш ніж приступити до процесу реструктуризації, необхідно визначити стратегічну ціль підприємства і розробити стратегії для кожного виду її діяльності і відповідних підрозділів.

Зазначимо, що реструктуризація підприємства представляє собою складний і довготривалий процес, позитивний результат якого буде залежати від рівня корпоративної культури і ролі вищого керівництва.

Починаючи з 1993 року здійснюється зміна форм власності підприємств галузі шляхом корпоратизації та приватизації.

На сьогоднішній день пройшли шлях приватизації і стали акціонерними товариствами київські заводи «Ленінська кузня» та суднобудівний-судноремонтний завод, Керченський «Залив», Миколаївський «Океан» та Севастопольський «Севморзавод». Вперше в суднобудуванні створено Державну холдингову акціонерну компанію (ДАХК) «Чорноморський суднобудівний завод».

Всі ці підприємства перебувають зараз у стадії структурної перебудови, здійснення заходів щодо зниження собівартості продукції, пошуку нових замовлень і залучень інвестицій для технічного переозброєння та застосування новітніх технологій.

Приватизація – це лише початок перетворення підприємства в ринково орієнтовану структуру. Для створення підприємства, що відповідає вимогам ринкової економіки проводиться реструктуризація, мета якої є побудова на основі приватизованого підприємства нової конкурентоспроможної компанії.

З метою координації господарської діяльності суднобудівних підприємств, сприянню науково-технічній політиці в галузі суднобудування у травні 1998 року створено Асоціацію суднобудівників України «Укрсудпром». Засновниками були всі великі суднобудівні підприємства України.

Асоціація не є господарським товариством чи підприємством, не здійснює підприємницької діяльності, згідно Статуту вона створена в цілях:

- вирішення економічних та соціальних проблем членів Асоціації;
- вивчення та здійснення пошуку нових ринків збуту, сфер споживання;
- надання інформаційно – консультаційних та посередницьких послуг, у тому числі з питань економіки, права, організаційних питань;
- залучення інвестицій з пріоритетним напрямом інвестування підприємств та організацій Асоціації. Створення умов для ефективного використання інвестицій.

За 5 років існування, кількість членів Асоціації збільшилось майже у п'ять разів. На сьогоднішній день до Асоціації входить 43 підприємства та організацій, які зв'язані з суднобудуванням. [1, с.6]

Асоціація «Укрсудпром» є членом Українського союзу промисловців і підприємців, член Конфедерації роботодавців України. Крім того щільно працює з такими міжнародними організаціями, як Асоціація Суднобудівників та Судновласників Чорноморського Басейну, активно бере участь у роботі Чорноморського Економічного співробітництва.

Аналіз роботи суднобудівної галузі за 2002 рік свідчить, що у суднобудуванні продовжується нарощування обсягів виробництва.

На промислових підприємствах за 2002 рік вироблено продукції на суму 1234,9 млн. грн., що становить 123,9 % до обсягу 2001 року, у тому числі 603,8 млн. грн. суднобудування.

Обсяг реалізованої продукції у 2002 році склав 1477,7 млн. грн., побудовано і передано замовникам 43 судна та інших плавзасобів контрактною вартістю 108,0 млн. дол. США, значно зросли обсяги робіт щодо ремонту суден і кораблів, виконано ремонтні роботи на 150 суднах на суму 80,0 млн. гривень.

Досягнення позитивних результатів тісно пов'язано з ефективною державною підтримкою суднобудування, змінами у підходах до розвитку галузі і її структурною перебудовою.

Основні стратегічні пріоритети та напрямки розвитку галузі:

- будівництво сучасних, конкурентноспроможних суден для задоволення потреб вітчизняних судновласників;

- будівництво військових кораблів, катерів та суден для Військово-Морських Сил України та Держкомкордон;
- будівництво суден і кораблів для іноземних замовників, створення (проектування та освоєння) нової конкурентоспроможної продукції.

Головними науково-технічними і виробничими пріоритетами галузі є:

- підвищення конкурентоспроможності продукції за рахунок впровадження прогресивних технологій;
- модернізація з метою підвищення технічного рівня устаткування і зниження енергоємності технологічних процесів.

На 2004 рік основними завданнями у суднобудівній галузі є продовження нарощування обсягів виробництва, забезпечення завантаженості суднозаводів, проведення маркетингових досліджень світового ринку суднобудування, пошук вигідних замовлень на будівництво суден та відпрацювання нових схем фінансування їх будівництва.

Висновки

Суднобудівна промисловість України має всі шанси для підвищення рівня прибутковості та конкурентоспроможності своєї продукції. Є міцна сировинна база, кваліфіковані спеціалісти, можливості для виробництва якісної продукції, і, найголовніше, бажання працювати та створювати конкурентоспроможні вироби.

Але на сьогодні залишаються невирішеними суттєві питання, що заважають ефективному використанню галузевого виробничого потенціалу, а саме:

- недостатньо розвинутий внутрішній ринок суднобудування, що негативно впливає на завантаженість виробничих потужностей підприємств галузі, створення нових типів суден;
- відсутність вітчизняних та іноземних стратегічних промислових інвесторів і інвестицій будівництва суден;
- невідповідність існуючої банківської системи потребам функціонування суднобудівної промисловості України – надвисокі відсотки за користування кредитними ресурсами, короткий термін надання кредитів, незацікавленість вітчизняних комерційних банків у вкладені значних фінансових ресурсів у довгострокове кредитування українських судновласників і суднобудівних підприємств;
- відсутність розвинутої системи лізингу, що обмежує вітчизняних судновласників і суднобудівників у залучені фінансових ресурсів на придбання і будівництво суден;
- низькій рівень адаптації підприємств галузі до умов ринку.

Геополітичне положення України з розвиненою євроазіатською сіткою річкових, залізничних та автомобільних доріг, які виходять на морські порти України, створюють відмінні перспективи для розвитку морського транспорту. Крім того, реалізація стратегічної цілі держави – інтеграція у Європейське співтовариство потребує формування привабливих для нього секторів економіки України, а таких секторів небагато. Але в промислово-транспортній сфері України є сектори економіки, які, без сумніву, є цікавими для Європейського співтовариства. В першу чергу – це суднобудування та морський транспорт.

Саме через це задача відродження українського флоту з допомогою суднобудівних заводів є загальнонаціональною, без рішення якої Україні загрожує транспортний параліч, втрата свого місця та впливу в світі як морської держави.

Для подолання кризових явищ в суднобудівній промисловості слід передбачити конкретні заходи щодо удосконалення системи функціональної взаємодії підприємств суднобудівної промисловості, органів державного управління, науково-дослідних, проектно-пошукових установ та організацій, фінансових інституцій та органів державної виконавчої влади з метою забезпечення рентабельного функціонування суднобудівного промислового комплексу за рахунок раціональної організації, ефективного господарювання, впровадження нових технологій та технологічних рішень.

Головною умовою розвитку суднобудування повинно бути створення сприятливих умов для вкладання коштів в цю галузь, оновлення технічної та технологічної бази підприємств, впровадження західних технологій виробництва, вдосконалення системи управління.

ЛІТЕРАТУРА

1. Гуреев В. «Укрсудпром». Пять лет на пути к возрождению украинского судостроения. // «Судостроение судоремонт», №2, 2003, с. 6-7.

2. Короткий В. Поддержка государства дала результаты. // «Порты Украины» – 2001, №5.

3. Лисенко С.В. Сучасна ситуація та шляхи розвитку суднобудування в Україні. Торговий та інвестиційний журнал «Український Промисловець», № 6 , 1998, с.12-14.

4. Лисенко С.В. Реструктуризація суднобудівної промисловості України. Матеріали УІІ Міжнародної науково-практичної конференції: «Управління підприємством: діагностика, стратегія, ефективність» Київ-. Дніпропетровськ, 23-25 листопада 2000 р., с.73-75.

5. Мищенко А. Спрос и предложение украинских судостроителей. // «Обзор украинского рынка» – 2002, №3, с.19.

6. Справочник. Морское и речное судоходство – 2003. Издательство «Судоходство», 2002.

7. Черненко Д.А. Национальная программа развития судостроения Украины. // «Судоходство» – 1998, №4, с.16-18

8. Федулова Л.І., Коблош М.О. Організаційно-економічний механізм функціонування суднобудівних підприємств в ринкових умовах. -Донецьк: ІЕП НАН України, 1998.-343с.

Марковська В.М.

НТУУ «КПІ»

КРЕДИТИ ТА ДЕПОЗИТИ НА МІЖБАНКІВСЬКОМУ РИНКУ УКРАЇНИ В ІНОЗЕМНІЙ ВАЛЮТІ

Анотація

В статті розглянуто сутність та особливості міжбанківських розрахунків в іноземній валюті за депозитами та кредитними операціями у комерційному банку.

In clause the essence and features of interbank accounts in foreign currency on deposit and credit operations in commercial bank is considered.

Ключові слова: міжбанківський кредит, міжбанківський депозит, реквізити платежів, валюта, траса платежів, заборгованість, валютні конверсії, ділінгова операція.

Вступ

Розбудова в Україні відкритої ринкової економіки, інтеграція її у світовий економічний простір зумовлюють прямий вихід переважної більшості суб'єктів господарювання на світовий ринок, активну участь їх у міжнародних розрахунках та систематичну діяльність з іноземною валютою. Регулярні розрахунки з іноземними партнерами купівля необхідної для цього іноземної валюти чи продаж одержаної від зовнішньое кономічних операцій валюти стали повсякденною практикою для багатьох підприємст та організацій в сучасній Україні. Основними суб'єктами валютного ринку є комерційні банки, які здійснюють необхідні конверсійні та депозитно-кредитні операці у валюті. Банки акумулюють (через операції з клієнтами) сукупні потреби ринку у валютних конверсіях, залучають і розміщують кошти через співробітництво з іншими банками. У зв'язку з тим, що валютний ринок завжди розглядається як ринок міжбанківських угод, тому важливо з'ясувати та визначити порядок регулювання валютних операцій.

Постановка задачі: мета дослідження полягає в опрацюванні методичного положення і організаційно-технологічного проходження документообороту при укладанні угод розміщення (залучення) міжбанківського кредиту або депозиту в іноземній валюті.

Результати дослідження

До міжбанківських депозитних-кредитних операцій на внутрішньому валютному ринку відносяться:

- залучення – розміщення банком депозитів в іноземній валюті на внутрішньому міжбанківському ринку
- залучення – розміщення банком кредитів в іноземній валюті на внутрішньому міжбанківському ринку.

З метою управління ризиками та їх мінімізації, що виникають у діяльності на міжбанківському ринку, розмір надання міжбанківського кредиту (МБК) та міжбанківського депозиту (МБД) здійснюється з урахуванням фінансового стану банку-позичальника, а також забезпечення повернення кредиту (депозиту).

Максимальний розмір МБК визначається індивідуально для кожного банку згідно нормативам встановленими НБУ.

Надання банківським установам будь-якого кредиту, оформляється протоколом засідання кредитного комітету банку, який затверджується уповноваженою особою.

Надання міжбанківських кредитів (депозитів) здійснюється тільки банком – юридичною особою за рішенням кредитного комітету банку.

Сторони визначають список ділерів, які уповноважені вести переговори та укладати угоди. Повноваження ділерів підтверджуються довіреністю, яка повинна містити прізвища, імена, по батькові ділерів та види угод, які вони можуть укладати. Довіреність підписується особами, що мають право першого підпису, та скріплюється печаткою Сторони. Зміни в складі ділерів відбуваються шляхом відкликання Сторонами діючої та наданням нової довіреності, дія якої починається з моменту офіційного сповіщення Контрагента по телексу, модему або S.W.I.F.T., з наступною передачею її письмового примірника та підтвердженням про її одержання.

Ділери в межах встановлених Банком лімітів, а також під заставу цінних паперів або матеріальних цінностей, укладають угоди про надання міжбанківських кредитів та депозитів в іноземних валютах.

Умови міжбанківських угод, що укладаються, визначаються в кожному конкретному випадку шляхом проведення переговорів між уповноваженими співробітниками. Ділери укладають угоди за допомогою системи REUTERS DEALING або іншими погодженими засобами зв'язку. Після узгодження умов угоди в системі REUTERS DEALING або по телефону Сторони протягом того ж дня обмінюються ключовими підтвердженнями по S.W.I.F.T., електронній пошті або ТЕЛЕКСУ у форматі MT-320, MT-300.

Банк займається розміщенням і залученням короткострокових МБК та МБД у ВКВ, ОКВ і національній валюті. При переговорах Сторони домовляються про наступні основні умови угоди:

- суму та валюту операції;
- час поставки МБК та МБД;
- час повернення МБК та МБД;
- відсоткову ставку;
- реквізити постачання і повернення коштів;
- умови забезпечення МБК (за необхідністю) та інші умови (за необхідністю).

Підтвердження повинно містити:

- посилання на реєстраційний номер угоди;
- найменування Сторін, які домовилися, (або S.W.I.F.T. -код);
- дату укладення угоди;
- суму і валюту операції;
- дату видачі і повернення кредиту;
- час доби надання та повернення кредиту;
- відсоткову ставку;
- суму відсотків, які мають бути сплачені;

- платіжні інструкції з вказівкою повних реквізитів Сторін;
- інші умови (у разі потреби), у тому числі граничний час надходження (повернення) коштів, умови забезпечення.

Датою надання кредиту є дата надходження коштів на рахунок Позичальника. Датою повернення кредиту є дата надходження коштів у повному об'ємі заборгованості за кредитом на рахунок Кредитора. Якщо дата погашення кредиту випадає на неробочий день для однієї із Сторін, то датою повернення буде наступний робочий день з нарахуванням відсотків за фактичний час користування коштами.

Відсотки за користування кредитом нараховуються за період з дня надання кредиту по день його повернення за фактичну кількість календарних днів користування кредитом за формулою:

$$\sum\% = \frac{\sum k \times \%}{\Delta F} \times \Delta \quad , \text{ де}$$

$\sum\%$ – сума відсотків
$\sum k$ – сума кредиту
$\%$ – річні відсотки
ΔF – фактична кількість днів за рік
Δ – кількість днів користування кредитом

День надання кредиту і день повернення вважаються як один день. Схема виплати відсотків обговорюється в умовах договору.

При нарахуванні відсотків кількість днів у місяці приймається за календарне число днів, а в році – фактична кількість днів для англійського й ірландського фунтів, бельгійського франка, російського рубля та української гривні і 360 днів – для інших валют.

У випадку зміни відсоткових ставок на кредитному ринку, СТОРОНИ мають право звернутися один до одного з пропозицією про зміну відсоткової ставки.

Якщо отримана від позичальника сума повернутих коштів недостатня для погашення повної суми заборгованості, Кредитор зобов'язаний у першу чергу погасити суму нарахованих відсотків, потім суму основної заборгованості, а сума, що залишилася, використовується для погашення пені.

Обов'язки Позичальника по угоді вважаються виконаними з моменту повернення Позичальником Кредитору повного об'єму заборгованості за кредитом, включаючи відсотки по кредиту.

Дострокове погашення кредиту можливо, якщо Сторони досягли взаємної домовленості, яка підтверджена документально.

У випадку виникнення необхідності та за згодою сторін, угоди про розміщення/залучення МБК та МБД можуть бути пролонговані на підставі рішення кредитного комітету, яке приймається в кожному окремому випадку, про що складається відповідний протокол. При цьому укладається відповідна угода та оформлюється Розпорядження про пролонгацію кредиту/депозиту, яке підписується Начальником Валютного Управління та Головою Правління Банку. Операції по залученню та розміщенню коштів в іноземній валюті на міжбанківському валютному ринку України здійснюються на підставі підписаних із банками-контрагентами Генеральних угод про порядок здійснення міжбанківських операцій із наступним підтвердженням за допомогою ділінговой системи «REUTERS», або по телефону з наступним телексним підтвердженням угод і обміном договорами.

При наданні кредитів банк оцінює фінансовий стан позичальника на міжбанківському ринку капіталів. На підставі внутрішніх положень про методику проведення оцінки фінансового стану позичальника» та інформації, яка щокварталу отримується від банків-контрагентів у вигляді консолідованих балансів, нормативів і здійснюється Біржовим відділом Валютного Управління Банку.

Розміщення коштів в іноземній валюті здійснюється на підставі встановлених лімітів кредитування відповідно до переліку, що затверджується регулярно, раз у квартал, на Кредит-

ному комітеті Банку. Ліміти затверджуються на підставі аналітичних розрахунків Біржового відділу Валютного Управління. Контроль за своєчасним наданням зазначеного переліку лімітів для затвердження на Кредитному комітеті покладається на начальника біржового відділу Валютного Управління. При розміщенні коштів по угодам МБК «овернайт» терміном користування до одного місяця, Банк в межах встановлених Кредитним комітетом на контрагентів лімітів, надає останнім бланкові кредити при умові дотримання банком – позичальником нормативів встановлених НБУ. В разі, якщо строк надання коштів перевищує один місяць, Банк вимагає додаткового забезпечення повернення кредиту. При цьому, в якості такого забезпечення можуть виступати зустрічні депозити контрагентів в іншій валюті або гривні, цінні папери або нерухоме, рухоме та інше майно позичальника. Також можуть використовуватись в якості забезпечення гарантії або поручительства інших сторін. При цьому проводиться оцінка фінансового стану гаранта або поручителя на підставі внутрішніх положень про методику проведення оцінки фінансового стану позичальника».

В разі укладання угоди МБК або МБД на міжбанківському ринку, у кожному конкретному випадку підписується окремий договір, або в разі наявності Генеральної Угоди з контрагентом здійснюється підтвердження по системі REUTERS або іншими.

При облікових заборгованостях на ім'я кожного позичальника відкриваються рахунки групи «151»- Строкові депозити, які розміщені в інших банках або «152» – Кредити, які надані іншим банкам, та рахунки «1518» або «1528» – нараховані доходи по виданих міжбанківських кредитах (депозитах). Відкриття рахунків здійснюється на підставі розпорядження.

Перерахування банком суми наданих кредитних ресурсів на рахунок позичальника відповідно до підписаної угоди, здійснюється на підставі платіжного доручення, підписано уповноваженою особою і головним бухгалтером (або його заступником). Доручення в обов'язковому порядку реєструється відповідальною особою в «Книзі реєстрації платіжних доручень банку в іноземній валюті», при цьому в ОДБ «Ісаод» здійснюється бухгалтерська проводка:

Дт – 151 або 152

Кт – 2902 «Кредиторська заборгованість за прийняті платежі»

В день повернення міжбанківського кредиту (депозиту) відповідно до умов договору, сума заборгованості переноситься на рахунок дебіторської заборгованості по операціях з банками:

Дт 2809

Кт 151 або 152.

Формування резерву здійснюється на підставі розрахунку, що затверджується на засіданні кредитного комітету. Порядок резервування під заборгованість по МБК та МБД визначається відповідно до «Положення про порядок формування і використання резерву для відшкодування можливих втрат по кредитних операціях комерційних банків», затвердженого постановою Правління НБУ від 06.07.2000 р. № 279 та «Правил бухгалтерського обліку формування і використання резервів у банках України», затверджених постановою Правління НБУ від 11.07.2001 р. № 268. При цьому в документи дня разом із розпорядженням підшиваються меморіальні ордери з бухгалтерськими проводками:

на суму резерву в інвалюті

Дт 3800 «Позиція банку щодо іноземної валюти та банківських металах»

Кт 159 « Резерв під заборгованість інших банків».

гривневий еквівалент за курсом НБУ на дату проводки

Дт 7701 «Відрахування в резерв під заборгованість інших банків».

Кт 3801 «(контррахунок) Еквівалент позиції банку щодо іноземної валюти та банківських металах.

Доходи по операціях на МБК ТА МБД нараховуються і отримуються відповідно до «Правил бухгалтерського обліку процентних і комісійних доходів і витрат банків», затверджених постановою Правління Національного банки України від 25.09.97 №316 із змінами і доповненнями та згідно з внутрішніми положеннями банків. Нарахування доходів по операціях МБК ТА МБД виконується економістом відділу біржових та ділінгових операцій та контро-

люється начальником відділу біржових та ділінгових операцій. Нарахування і отримання доходів, за розміщеними коштами на МБК, відображається шляхом подвійної проводки (в іноземній та національній валюті) з використанням рахунків групи № 380 «Позиція банку щодо іноземної валюти та банківських металів»). При виконанні вечірнього регламенту за операціями в інвалюті, нараховані доходи мають бути відображені за рахунками 6 класу в національній валюті за курсом НБУ на дату бухгалтерської проводки. Нарахування доходів по розміщених коштах здійснюється на підставі письмового підтвердження угоди (за допомогою системи «Reuters Dealing») де визначено суму виплачуваних відсотків та – на підставі сформованої відомості нарахованих відсотків, при цьому слід враховувати, що якщо кошти розміщені строком більше ніж календарний місяць, то відомості формуються за різні звітні періоди і відповідно у кінці кожного місяця виконуються такі проводки:

у інвалюті

Дт 1518 або 1528 «Нараховані доходи за строковими депозитами (кредитами), які розміщені в інших банках».

Кт 3800 «Позиція банку щодо іноземної валюти та банківських металах»

гривневий еквівалент за курсом НБУ на дату проводки

Дт 3801 «(контррахунок) Еквівалент позиції банку щодо іноземної валюти та банківських металах

Кт 601 – гривневий еквівалент за курсом НБУ на дату проводки.

При розрахунку відсотків використовується метод «Факт/360», при цьому в розрахунок приймається перший день і не враховується останній день договору. Дати початку і закінчення дії кредитного договору при цьому визначаються як дати валютування. При нарахуванні відсотків за звітний місяць останній день місяця повинний бути включений у розрахунок, за винятком випадків, коли цей день є днем закінчення дії кредитного договору.

Оплата позичальником відсотків за користування кредитними ресурсами здійснюється відповідно до умов договору, при цьому:

Дт 1500 «Коррахунки, які відкриті в інших банках»

Кт 1518 або 1528 «Нараховані доходи за строковими депозитами (кредитами), які розміщені в інших банках».

Якщо договором передбачені штрафи і пеня за несвоєчасну сплату відсотків або основного боргу, економіст відділу біржових операцій щомісяця(або після сплати відсотків по кредиту і суми кредиту) готує розрахунок штрафних санкцій у 2-х екземплярах (підписується начальником валютного Управління й виконувачем). Перший екземпляр підшивається в кредитну справу, другий – залишається для контролю у виконувача і після оплати підшивається в документи дня під перерахування коштів, при цьому:

Дт 1500 «Коррахунки, які відкриті в інших банках»

Кт 3800 «Позиція банку щодо іноземної валюти та банківських металах»

Дт 3801 «(контррахунок) Еквівалент позиції банку щодо іноземної валюти та банківських металах»

Кт 6397 «Штрафи, пені, що отримані за банківськими операціями».

У випадку несвоєчасної сплати доходів по наданих кредитних ресурсах сума нарахованих доходів повинна бути перенесена на рахунки прострочених нарахованих доходів на протязі семи календарних днів після обумовленого угодою строку, при цьому в документи дня підшиваються меморіальні ордери з бухгалтерськими проводками:

Дт – 1519 або 1529 «Прострочені нараховані доходи»

Кт – 1518 або 1528 «Нараховані доходи»

Не сплачені на протязі тривалого часу нараховані доходи за наданими кредитами можуть бути визнані сумнівними.. Доходи визнаються сумнівними та відображаються на відповідних рахунках в фінансовому обліку по закінченню терміна двох років після початку доарбітражного та арбітражного врегулювання спорів.

У випадку визнання доходів сумнівними, що зафіксовано в Протоколі засідання кредитного комітету, на підставі розпорядження, підписаного уповноваженою особою здійснюється формування спеціальних резервів для відшкодування можливих збитків,

при цьому виконуються наступні бухгалтерські проводки:

в інвалюті

Дт 3800 «Позиція банку щодо іноземної валюти та банківських металів»

Кт 1790 «Резерви під сумнівну заборгованість за операціями з банками»

в гривні за курсом НБУ в день проведення операції

Дт 7720 «Відрахування в резерви під сумнівну заборгованість за нарахованими доходами»

Кт 3801 «Еквівалент позиції банку щодо іноземної валюти та банківських металів».

Спеціальні резерви для відшкодування можливих збитків від різних ризиків можуть бути сформовані раніше визначено часу (до закінчення терміна двох років після початку доарбітражного та арбітражного врегулювання спорів) на підставі рішення Кредитного комітета банку.

У випадку несвоєчасного погашення заборгованості позичальником, не погашена в термін сума заборгованості переноситься на рахунки простроченої заборгованості (у день закінчення терміна погашення):

Дт – 1517, 1527 «Прострочена заборгованість за строковими депозитами (кредитами), які розміщені в інших банках»

Кт – 151 або 152.

Безнадійна заборгованість списується відповідно до Положення про порядок формування і використання резерву для відшкодування можливих втрат по кредитних операціях банків, затвердженого постановою Правління НБУ від 06.07.2000 р. № 279 та «Правил бухгалтерського обліку формування і використання резервів у банках України», затверджених постановою Правління НБУ від 11.07.2001 р. № 268.

Списання безнадійної заборгованості за рахунок резерву відображається в бухгалтерському обліку такими проводками:

Дебет відповідний рахунок сформованого резерву;

Кредит відповідний рахунок сумнівної заборгованості або рахунок, за яким обліковується відповідний актив. Списана безнадійна заборгованість за рахунок спеціальних резервів обліковується за групами позабалансових рахунків 960 «Не сплачені в строк доходи» та 961 «Борги, списані у збиток», за якими вона враховується до часу надходження в порядку відшкодування або до закінчення строку, що визначений чинним законодавством України. При цьому здійснюються проводки:

Дебет групи рахунків 960 «Не сплачені в строк доходи»;

Дебет групи рахунків 961 «Борги, списані у збиток»;

Кредит 991 Контррахунки для рахунків розділів 96-98.

У разі часткового або повного погашення контрагентом раніше списаної за рахунок резерву суми безнадійної заборгованості здійснюються такі проводки:

а) якщо безнадійну заборгованість було списано за рахунок резерву в поточному році:

Дебет 1500

Кредит рахунків:

7701 АП «Відрахування в резерв під заборгованість інших банків»;

7720 АП «Відрахування в резерви під сумнівну заборгованість за нарахованими доходами»;

б) якщо безнадійну заборгованість було списано за рахунок резерву в минулому році:

Дебет 1500

Кредит рахунків:

6711 П «Повернення раніше списаної сумнівної заборгованості інших банків»;

6717 П «Повернення раніше списаних безнадійних процентних доходів минулих років».

Одночасно здійснюється проводка за кредитом груп позабалансових рахунків 960 «Не сплачені в строк доходи» та 961 «Борги, списані у збиток».

Після закінчення строку, визначеного чинним законодавством України, за безнадійною заборгованістю, що була списана за рахунок резервів, здійснюється аналогічна проводка.

При відкритті рахунків для обліку операцій по залученню коштів в інвалюті здійснюється аналогічно порядку відкриття рахунків для обліку операцій по розміщенню коштів в інвалюті на МБК та МБД.

Отримані кошти в інвалюті зараховуються на балансові рахунки «161» або «162», при цьому:
Дт 1500 «Коррахунки, які відкриті в інших банках»
Кт «161» або «162» строкові кошти інших банків.

Меморіальні ордери підписуються відповідальною особою та контрольним підписом і підшиваються в документи дня.

Висновки: наукова новизна проведеного дослідження полягає в тому, що методичні рекомендації щодо певного обліку угод залучення (розміщення) комерційними банками кредитно-депозитних операцій на внутрішньому міжбанківському ринку можуть забезпечити реальний та раціональний контроль за правдивим та ефективним використанням валютних цінностей в Україні.

Література

1. Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» від 19.02.93 із змінами і доповненнями.
2. Правила здійснення операцій на міжбанківському валютному ринку України, затверджені постановою Правління НБУ № 127 від 18.03.1999 р. зі змінами та доповненнями.
3. Положення про міжбанківські розрахунки в Україні затверджені постановою Правління НБУ № 414 від 08.10.99 зі змінами та доповненнями.
4. Положення про організацію бухгалтерського обліку та звітності в банківських установах України, затверджено постановою Правління НБУ № 566 від 12.1998 р.
5. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку комерційних банків України, затверджена постановою Правління НБУ 21.11.1997 р. № 388.
6. План рахунків бухгалтерського обліку комерційних банків України, затверджений постановою Правління НБУ від 21.11.97 р. № 388.
7. Правила бухгалтерського обліку уповноваженими банками обмінних операцій в іноземній валюті та банківських металах, затверджені постановою Правління НБУ від 16.12.98 р. № 520 із змінами, затверджений постановою Правління НБУ № 471 від 07.12.2000р.

В. Нешпорс,
Рижский технический университет, Латвия

PROBLEMS OF SUPPORT FOR SMALL BUSINESS
ПРОБЛЕМЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Ключевые слова: малое предприятие, определение, качественные критерии, народнохозяйственные критерии

В экономической научной и особенно в публицистической литературе необходимость особой поддержки малых предприятий обычно подаётся как само собой разумеющийся факт, не требующий анализа и доказательств. В то же время в реальной действительности во многих государствах, особенно в государствах, переходящих к рыночной экономике, почти единодушно признаётся, что не найдены эффективные формы этой поддержки. Почему же единодушие по принципиальному вопросу не обретает конкретные формы и не реализуется в конкретных мероприятиях?

По нашему мнению это связано с рядом нерешенных проблем теоретического характера. Во-первых, нет ясности, что собой представляет малое предприятие. Во-вторых, не разработан вопрос о том, почему малому предприятию необходима особая поддержка со стороны государства.

По поводу того, что собой представляет малое предприятие в экономической и юридической литературе, нет единого мнения. Это приводит к неясности, недоразумениям, противоречиям в различных законодательных актах и вызывает неопределённость в создании

и функционировании методов и форм государственной поддержки малых прпредприятий.

Например, в юридических законах Латвийской Республики (ЛР) присутствуют по крайней мере три различных определения малого предприятия. В основе этих определений лежат трудно поддающиеся обоснованию различные количественные критерии: стоимость активов, чистый оборот и средняя численность работающих. Закон « О подоходном налоге предприятий» малым предприятием считает предприятие, к которому применимы два из следующих трех критериев:

1) балансовая стоимость активов — 70 000 Ls
2) чистый оборот — 200 000 Ls
3) средняя численность работников — 25 человек.

Закон ЛР «О годовых финансовых отчетах» разрешает не применять некоторые виды бухгалтерского учета и не представлять в регистр предприятий некоторые документы предприятия, которые соответствуют двум из следующих трех критериев:

1) общая стоимость баланса до — 0,15 млн. ECU
2) чистый оборот отчетного года до — 0,3 млн. ECU
3) средняя численность работающих до — 25 человек.

«Правила о контроле за государственной и муниципальной поддержкой предпринимательской деятельности» малыми и средними предприятиями считают предприятия, в которых занято не более 250 работников и у которых чистый годовой оборот не превышает 2 миллиона Ls или балансовая стоимость не превышает 1 миллион Ls.

Британское законодательство определяет, что в категорию малых предприятий входят предприятия, которые соответствуют двум из следующих трех условий [1.400 стр]:

1) оборот до 2 млн. £.
2) балансовая стоимость активов до 97 0000 £.
3) численность занятых до 50 человек.

В США администрация малого бизнеса количественные показатели — численность работников и объём производства (оборот) дифференцирует по отдельным отраслям народного хозяйства: промышленность, оптовая торговля, розничная торговля, общее и специальное строительство, услуги и сельское хозяйство. Кроме того, здесь выдвигаются и некоторые качественные критерии:

1) предприниматель является независимым собственником и одновременно руководителем предприятия;
2) предприятие не доминирует в соответствующей сфере деятельности [2.371стр].

В перечисленных критериях малых предприятий (частично, кроме США) нет качественных критериев.

Думаем, что трудно обосновать критерий — 25 работников. Почему не 20 или 30 и т.п.?

По нашему мнению, количественные показатели не могут быть основой классификации предприятий. Эти критерии в юридических документах должны иметь уточняющее и создающее юридическую форму значение. В основе анализируемой классификации должны быть качественные критерии, вытекающие из особенностей экономической сущности указанного обьекта.

Весьма распространенной является формулировка малого предприятия, данного в докладе комитета Британского парламента по изучению малых фирм (комитет Болтона) ... фирма принадлежит к категории малых если, во — первых, она имеет относительно небольшую долю рынка сбыта своей продукции, во-вторых, фирма является независимой в том смысле, что не является составной частью более крупного предприятия и собственники, принимая принципиальные решения, не должны подчиняться внешнему контролю [3.6 стр].

Указанная формулировка учитывает существенные качественные признаки, которые могут быть основой анализируемой классификации. Однако, по нашему мнению, они требуют дополнения и уточнения.

Некоторые авторы предлагают выделить малые, небольшие и мелкие или микропредприятия. Например, Я. Рейтерс к малым предприятиям относит индивидуальные (семейные) предприятия, средние и небольшие крестьянские и рыболовные хозяйства, имеющие ста-

бильный производственный цикл и способные обеспечить средства существования работников не менее одного года. К небольшим, по мнению указанного автора, следует отнести предпринимательскую деятельность со стабильным производственным циклом и способностью обеспечить средства существования работников длительное время. Микропредприятием, по мнению Я. Рейтерса, можно считать любое из названных предприятий, не имеющих стабильного производственного цикла и неспособных своей деятельностью обеспечить средства существования всем работающим. [4.22 стр]

Признав, что данная формулировка имеет качественные признаки, следует отметить, что эта формулировка не создает необходимую определенность. Например, индивидуальное предприятие может быть очень большим, в нем могут быть заняты несколько десятков или сотен работников и т.п. Однако, по формулировке Я.Рейтерса, оно соответствует критериям малого предприятия.

Y.W.Carland, F. Hoy, N.R. Boulton, A.C. Carland разграничивают понятия «малый бизнес» (small business) и предпринимательство (entrepreneurship) полагая, что, хотя эти понятия имеют много схожих черт, все же это различные понятия.

Фирмой малого бизнеса руководит сам собственник. Оно не доминирует в отрасли, не расширяется и не осуществляет инноваций.

Основной целью предпринимательской деятельности является прибыль и развитие. [2.372 стр]

T.L. Wheelen и Y.D. Hunger считают, что основной признак малого предприятия – это его отношение к развитию и инновациям. Малое предприятие не расширяется и не вводит новшеств. [2.377 стр]

По нашему мнению, нет оснований разграничивать «малый бизнес» (small business) и «предпринимательскую деятельность» (entrepreneurship). В обоих случаях осуществляется предпринимательская деятельность. Цель предпринимательства – это прибыль. Понятие прибыль возникает в тот момент, когда продукт производится для продажи. Это товарное хозяйство. Может быть и другой вид хозяйственной деятельности – натуральное хозяйство, когда производство вообще или как какой-то вид продукта производится только для внутреннего потребления, т.е. для удовлетворения потребности самого производителя.

Следовательно, хозяйственную деятельность можно разделить на натуральное хозяйство и товарное хозяйство.

В товарном хозяйстве, в зависимости от цели функционирования можно выделить два вида предприятия. Предприятия первого вида покрывают все издержки производства, включая и т.н. альтернативные издержки (opportunity costs), т.е. вознаграждение предпринимателя за вложенный труд, капитал и т.д. (подробнее об альтернативных издержках см. в публикациях, посвященных экономической теории).[5.203стр., 6.35стр.]

Экономическая теория такие доходы называет нормальной прибылью. Нормальная прибыль (normal profit) – это минимальный объем средств, зарабатываемых предприятием для длительного поддержания предпринимательской деятельности на данном уровне.[7.556 стр](перевод автора). Получая нормальную прибыль, предприятие способно непрерывно возобновлять свою деятельность. Основной целью деятельности такого предприятия является удовлетворение потребностей самого предпринимателя (членов его семьи). Естественно, что предприятие, получающее только нормальную прибыль, только воспроизводит себя. Его инвестиционные возможности ограничены. Вследствие чего, предприятие не расширяется. Такое предприятие назовем потребительским. Предприятия другого вида получают экономическую прибыль. Экономическая прибыль (economic profit) – это прибыль, превышающая нормальную прибыль. [7.556 стр]

Экономическая прибыль является источником инвестиций и развития. Такое предприятие назовем предприятием прибыли. Данная классификация схематически отображена на рис.1.

По нашему мнению, основная цель предприятия (удовлетворение потребностей предпринимателя или получение экономической прибыли) является существенным разделительным критерием. Потребительское предприятие можно считать малым предприятием.



Рис.1 Классификация хозяйственной деятельности

В этой интерпретации находят отражение и концепции вышеуказанных авторов т.е. мнение, что малое предприятие (бизнес) не имеет тенденций к развитим Y.W.Carland, F. Hoy, N.R. Boulton, A.C. Carland, и выдвинутый Я.Рейтером критерий об обеспечении средств существования работников.

Следовательно, с точки зрения экономической сущности, предприятие можно считать малым, если оно получает только нормальную прибыль (как ее понимает экономическая теория), оно не доминирует в отрасли и им руководит сам собственник.

Второй важной, не решенной проблемой является вопрос о том, почему малым предприятиям необходима особая государственная поддержка. В экономической литературе приписываемые малым предприятиям положительные свойства можно разделить на две группы. В рамках первой группы утверждается, что малые предприятия, как таковые, имеют определенные преимущества. Вторая группа преимуществ связывается с определенными народнохозяйственными аспектами.

Проанализируем аргументы первой группы преимуществ. Отмечается, что малые предприятия более эластично приспосабливаются к обстоятельствам, быстрее внедряют новшества, быстрее реагируют на изменения потребительского спроса, они более конкурентоспособны и т.д. Из указанных утверждений следует, что малые предприятия имеют определенные преимущества по сравнению с большими. Если это так, то единственной задачей государства было бы обеспечение свободной конкуренции, в результате которой эти преимущества экономически реализовались бы.

Экономической теорией и хозяйственной практикой доказано, что в условиях свободной конкуренции успешно функционирует не большое или малое предприятие, а эффективное предприятие. В условиях рыночной (конкурентной) экономики есть отрасли, где функционируют небольшое количество (или даже одно) крупных предприятий и есть отрасли, где функционируют много тысяч малых предприятий. Количество предприятий в отрасли, также и их размеры определяет не субъективные желания (решения) правительства, предпринимателей или граждан, а рынок. Например, в какой-то отрасли оптимальным размером предприятия с точки зрения эффективности производства является объем производства 350 тысяч единиц продукции в год и спрос на эту продукцию тоже 350 тысяч в год, то в этой отрасли будет только одно предприятие. Если же в отрасли оптимальным размером предприятия будет 7 тысяч единиц в год, а спрос на эту продукцию 350 тысяч в год, то в данной отрасли будет 50 предприятий. Количество предприятий в отрасли определяет соотношение оптимального размера предприятия и объема спроса на продукцию в данной отрасли. В свою очередь оптимальный размер предприятия определяется технологией в данной отрасли. Более подробно об этом см. [4.с.218-221, 5.с.57-58].

Следовательно, если в отрасли оптимальный объем производства небольшой (соответствует статусу малого предприятия) то особая поддержка малых предприятий не нужна. В этом случае государство должно обеспечить возможность свободной конкуренции. Если же государство желает особо поддерживать малые предприятия в отраслях, где оптималь-

ными являются большие предприятия, то оно должно осознавать, что поддерживает неэффективное производство, что может привести к снижению конкурентоспособности отрасли и вызвать другие отрицательные долгосрочные последствия. Для специальной государственной поддержки этих малых предприятий должно быть особое обоснование.

В экономической литературе нередко указывается об эффективности малых фирм в процессе нововведений. Однако, представляется, что было бы опрометчиво поддерживать все малые предприятия в надежде, что они будут внедрять нововведения. Очевидно, что если государство желает стимулировать нововведения, то оно должно создать систему экономической поддержки нововведений в независимости от того, где эти нововведения возникают – на малом или большом предприятии.

В дискуссиях о малых предприятиях иногда отмечается, что часто они специализируются на изготовлении отдельных деталей или узлов, а большие фирмы занимаются монтажом конечных изделий. В результате такой практики большие предприятия благодаря высокой специализации малых фирм значительно снижают издержки производства [8. с. 6].

Во многих случаях это действительно так, однако наблюдается и другая картина. Нередко большие фирмы используют обстоятельство, что у малых предприятий всего лишь один заказчик или поставщик сырья. Они диктуют цены, условия расчетов, поставляют сырье по монопольным ценам и т.п. Возникает ситуация, характерная для исторического промежутка между цехом ремесленников и мануфактурой, которую профессор А.Кауфман называет промышленным домохозяйством. «Ремесленники... работали в своих мастерских со своим инструментом, а сырье и плату за обработку этого сырья им предоставляли «хозяева-скупщики», которые оставляли себе львиную долю прибыли»[9.с 60]. Аналогичную ситуацию, только в современном исполнении, можно, наблюдать и сейчас. Например, в Латвии малые деревообрабатывающие предприятия обычно непосредственно не экспортируют свою продукцию, а поставляют ее крупным предпринимателям-экспортерам. У такого экспортера обычно 15-20 малых предприятий поставщиков. Этот экспортер диктует цены и условия поставок и т.п. Анализ показывает, что цены и условия платежей обеспечивают малым предприятиям прибыль, позволяющую существовать, но не позволяющую развиваться, т.е. по сути дела они получают только нормальную прибыль. В случае, если меняются финансово-производственные условия этих малых предприятий (снижаются цены на сырье, предоставляются налоговые льготы или дотации), указанные крупные предприниматели обычно тем или иным способом (юридически оформленным или неоформленным) меняют условия платежей, цены и т.п.

В результате этих действий малые предприятия опять получают только нормальную прибыль.

Такую же практику часто используют и крупные предприятия по обработке сельскохозяйственной продукции по отношению к мелким поставщикам сырья.

Следовательно, если таким малым предприятиям будет предоставляться государственная поддержка в виде дотаций, налоговых скидок и т.п., то это не улучшит положение мелких предприятий. Выгоду получат крупные фирмы.

Вторая группа преимуществ малых предприятий обычно связана с народнохозяйственными аспектами и в первую очередь с повышением уровня занятости населения. Однако, следует заметить, что повышение уровня занятости за счет снижения эффективности производства, особенно в условиях, когда эта эффективность весьма низкая, в длительном периоде может вызвать весьма серьезные отрицательные последствия. Следует учесть и то, что низкая эффективность производства не позволяет осуществить вообще какую-либо поддержку. Для этого нет средств.

Безусловно, что могут быть ситуации, когда низкая занятость населения в государстве или отдельном регионе вызывает социальную напряженность и может вызвать политическую нестабильность или социальный взрыв. В таких случаях малые предприятия могут служить амортизатором экономических колебаний и стабилизирующим фактором в социальной и политической сфере. Возможны ситуации, когда краткосрочные цели могут преобладать.

Стоимость одного рабочего места на большом предприятии, оснащенном современной техникой и технологией, выше стоимости рабочего места на малом предприятии. Развивая

малые предприятия, повышение уровня занятости и прирост совокупного продукта можно достичь меньшим объемом инвестиций. Поэтому, низкий уровень занятости и необходимость ускорить темпы экономического роста в условиях ограниченных инвестиционных возможностей, вызывает необходимость поддерживать малые предприятия. Однако, следует понимать, что это не означает массовый переход к « малому производству. В долгосрочном периоде это может вызвать техническое и технологическое отставание. Отрицательным примером таких действий является политика «великого скачка» в Китае, с его семейными сталелитейными предприятиями. Необходим серьезный анализ и отбор отраслей, где поддержка малых, менее эффективных предприятий дает наибольший краткосрочный эффект при наименьших краткосрочных потерях.

Могут быть и другие народнохозяйственные, культурно – исторические, политические и социальные соображения, когда приоритет следует отдавать не эффективности производства, а решению конкретных народнохозяйственных проблем.

На основании изложенного можно сделать вывод, что поддерживать следует не малые предприятия вообще. Эта поддержка должна служить достижению определенных народнохозяйственных, культурно – исторических и социальных целей. Исходя из этих целей, следует выбирать как объекты поддержки, так и ее формы. В конкретной экономической и социальной ситуации в данном регионе эти цели могут различаться: производство новых видов продукции, необходимость сохранения какого-то образа жизни или направления производства, ликвидация очагов социальной напряженности, стимулирование конкуренции и т.п.

Учитывая сказанное, очевидно, что формы поддержки малых предприятий не могут быть одинаковыми во всем государстве, т.к. в каждой отрасли народного хозяйства, в каждом регионе указанные проблемы различны. Например, не взирая на то, что Латвия небольшое государство, уровень социально – экономического развития по территории очень неравномерен. Так, в начале 2000 года уровень безработицы в Морской волости Цесисского района был в 78 раз меньше уровня безработицы в Балтиновской волости Балвского района. Таких примеров очень много. В этих условиях, созданные во всем государстве, одинаковые формы поддержки малых предприятий не дают и не могут дать необходимый эффект. Во многих случаях они являются нецелесообразной растратой государственных средств (средств налогоплательщиков). Например, часто практикуемые льготы подоходного налога для малых предприятий в одинаковом размере обычно являются неэффективными. Эти льготы предоставляются всем малым предприятиям (в Латвийской Республике 20% от расчитанной суммы налога. Поэтому, на хозяйственную деятельность они практически не оказывают влияния. Увеличение налоговых льгот ограничивает недостаток средств. Если бы те же средства были бы сконцентрированы для поддержки отдельных групп малых предприятий, т.е. для достижений определенных народнохозяйственных целей, то эффект этих средств был бы более ощутимым.

Из сказанного следует, что большая роль в поддержке малых предприятий должна принадлежать местным самоуправлениям.

Каждому самоуправлению присущи свои специфические экономические, демографические и социальные проблемы, решению которых могут способствовать малые предприятия. Причем, опять речь идет не о поддержке малых предприятий вообще, а о поддержке предприятий конкретной отрасли, конкретной формы и вида. Вследствие чего, эти формы поддержки малых предприятий могли бы быть разнообразнее и эффективнее в сравнении с формами, реализуемыми в масштабе всего государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Greener M. Business Dictionary- London_ Penguin Book, 1994-pp464
2. Wheelen T.L., Hunger J/D/ Strategic Management and Business Policy – New York, 1989 – pp1096
3. Olevskis G. Uznemejdarbiba un valsts (attistito valstu pieredze)-Riga, LU 1997.-27.lpp
4. Reiters J. Mazo un nelielo uznemumu nozime Latvijas republikas politiskas stabilitates veidosana. 22lpp//Rupniecibas attistiba parejas perioda – Riga, RTU 1999-64.lpp

5. Селищев.А.С. Микроэкономика – спб.; С.-Петербург, 2002,44 стр.
6. Nespors V. Ievads mikroekonomikas teorija.-Riga. «Kamene»2002.145.lpp
7. BronfenbrennerM., Sichel W., Gardener W. Economics – Boston, 1990 – pp 969
8. Olevskis G. Kuzmina I. Mazais bizness Latvija un valsts atbalsta nepieciesamiba ta attistibai. – Riga, LU 1998.-20.lpp
9. Kaufmanis A. Cilveces saimnieciskas dzives attistiba, Riga izd. A. Jessens; 94.lpp

Viktors Nespors, Dr.oec.
Riga Technical university
Faculty of Engineering Economic
Address: 1 Kalku iela, Riga, LV 1658 Latvia
E-mail trei@rtu.lv

Викторс Нешпорс, доктор экономики
Рижский Технический университет
Инженерно-экономический факультет
Руководитель профессорской группы микроэкономики
Адрес: Латвия, Рига LV 1658 ул.Калкю 1
e-mail trei@rtu.lv

Nespors V. Problems of Support for Small Business.
In the article is shown that in theory and practice there are no common view about what is small business. The thing makes misunderstandings and contradictions in legislation and brings to uncertainty in developing and functioning of methods of small business state support. In the article is analysed definition of existing small business and it's criteria. Author provides criterion of quality of small business. There are analysed factors that determine (or do net determine) the necessity of small business state support.
Нешпорс В. Проблемы поддержки малых предприятий.
В статье показано, что в теории и практике отсутствует единый подход к вопросу определения малого предприятия. Это вызывает недоразумения, неясности и противоречия в законодательстве и приводит к неопределённости в выборе и функционировании форм и методов государственной поддержки малых предприятий. Анализируются существующие формулировки и критерии малых предприятий. Автор предлагает критерии качественной определённости малых предприятий. Анализируются факторы, определяющие (или не определяющие) необходимость государственной поддержки малых предприятий.

Салига С.Я.,
доктор економ. наук
Соловйова Л.О.
Запорізька державна інженерна академія

СТРАТЕГІЯ ТА НАПРЯМКИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОЇ СЛУЖБИ

Анотація

Стаття присвячена питанню модернізації податкової служби України. У статті описаний проект програми модернізації податкової служби, з урахуванням досвіду податкової служби, а також досвіду інших країн світу у сфері податкової практики.
У роботі також розглянуті стратегічні напрямки концепції розвитку державної податкової служби України. Прийняті заходи для виконання стратегічних завдань модернізації податко-

вої служби мають реальне практичне значення і спрямовані на підвищення ефективності роботи органів ДПС України по максимальному забезпеченню мобілізації платежів до бюджету, організації індивідуального обслуговування великих платників податків.

Дані заходи спрямовані на трансформацію вітчизняної податкової служби в структуру європейського зразка, розвитку цивілізованих партнерських стосунків з платниками.

Ключеві слова : Програма модернізації державної податкової служби, департамент, стратегічні напрямки, база оподаткування, великий платник податків (ВПП), офіс ВПП.

Вступ

Створення ефективної податкової системи є пріоритетним напрямком розвитку української державності. В результаті виконання проекту Програми модернізації державну податкову службу буде перетворено у провідний орган демократичного розвитку державного управління, підзвітного громадянському суспільству України. Це є особливо важливим з огляду на відсутність поступу на шляху задекларованої адміністративної реформи в Україні.

Проект Програми модернізації ДПС України є винятково важливим для забезпечення реформування України на її шляху до створення ринкової економіки та відкритого демократичного громадянського суспільства.

Постановка задачі

Протягом чотирьох років з часу створення, Державна податкова адміністрація України: підтримувала стале надходження податків до бюджету; здійснювала послідовне вдосконалення структури на більш досконалу та інтегровану у порівнянні з роздробленою та недостатньо ефективною структурою на початку; створювала та підтримувала професійну команду виконавчого управління; докладала зусиль для розвитку таких напрямків діяльності, як реєстрація платників податків, примусове стягнення податків та аудит, створення офісів великих платників податків. Вказане дало змогу ДПА України зміцнити своє положення як відомства, відповідального за надходження до бюджету. Але в той же час, оскільки в країні ще не завершено перехід від системи жорсткого державного контролю над ресурсами, діюча податкова система виявилася неадекватною умовам перехідної економіки та не забезпечувала вирішення проблем розвитку економічних реформ, добровільну сплату податків громадянами та підприємствами. Враховуючи зазначене, керівництво ДПА України прийняло рішення, що настав час розпочинати довгострокову програму модернізації державної податкової служби.[1]

Питанням модернізації податкова служба України займається з жовтня 1997 року. Тоді було створено спеціальну робочу групу, яка почала розробку концепції розвитку державної податкової служби України. У 1999 році Державною податковою адміністрацією України розроблено Концепцію та проект програми модернізації податкової служби, в яких враховано не лише досвід податкової служби України, але й досвід інших країн світу у сфері податкової практики, створення нових технологій податкової діяльності.

Результати

19 вересня 2000 року відповідно до постанови Кабінету Міністрів України № 1454 створено Департамент розвитку та модернізації Державної податкової служби України. Департамент має статус самостійного підрозділу ДПА України. Основне завдання, яке стоїть сьогодні перед департаментом, – продовжувати розпочату справу [1].

Планується розширити сферу застосування перших результатів проекту зі створення інспекцій по роботі з великими платниками податків та проекту з удосконалення механізмів примусового стягнення податкової заборгованості. В цій роботі податкова служба консультується і тісно співпрацює зі Світовим банком та Міжнародним валютним фондом. Загалом у розробці програми модернізації податкової служби бере участь міжнародний колектив фахівців. Від української сторони – це фахівці Міжнародного центру розвитку підприємництва та менеджменту, Інституту системних технологій і Координаційного підрозділу з підготовки проекту модернізації ДПА України, від Сполучених Штатів Америки – співробітники Міністерства фінансів та Агентства з міжнародного розвитку. Надають

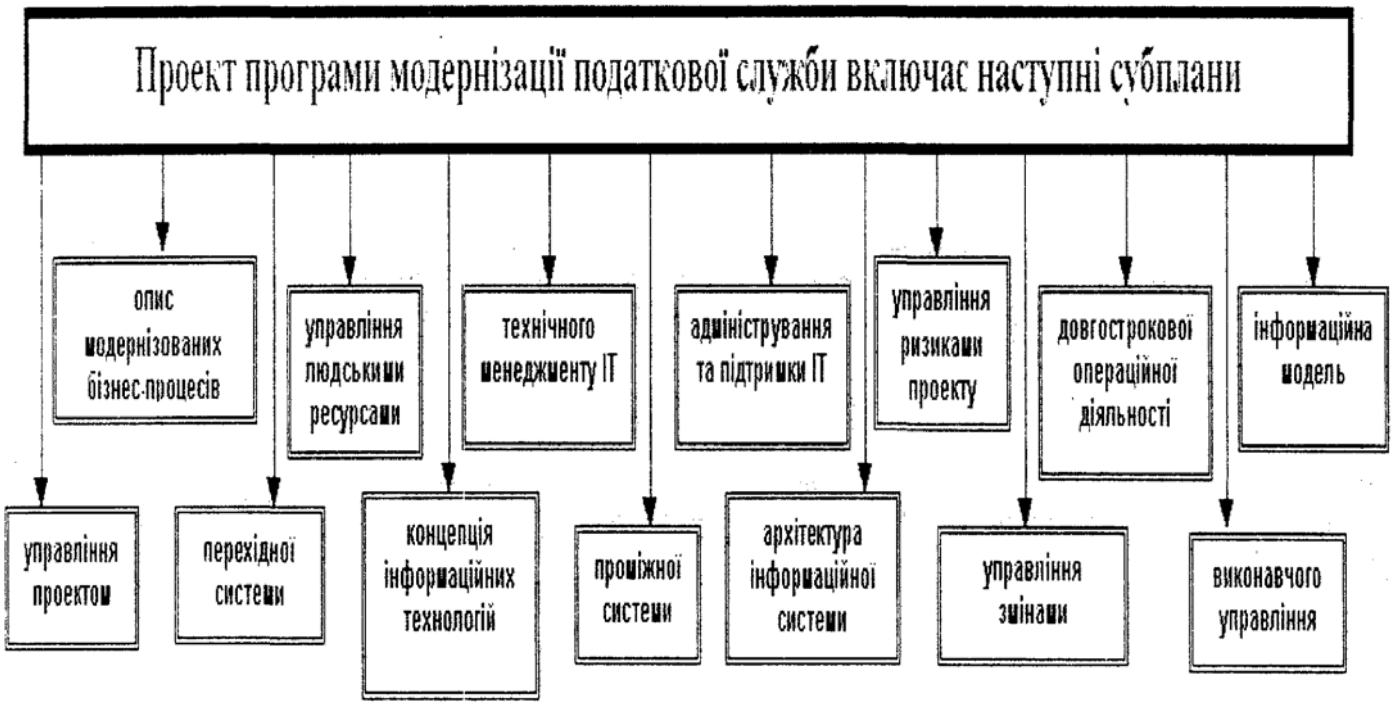


Рис.1. Проект програми модернізації

допомогу і співробітники Міністерства фінансів Нідерландів [2].

Концепція розвитку державної податкової служби України базується на досягненні добровільності виконання платниками податків власних податкових зобов'язань. Вона має кілька стратегічних напрямів :

- розширення бази оподаткування, яке дасть змогу зменшити податковий тиск на платників та збільшить надходження до бюджету;
- розширення інформаційного забезпечення кожної ланки податкової служби, яке сприятиме автоматизації процесу оподаткування, ефективнішому використанню наявних людських ресурсів, дасть можливість зіставляти відомості з різних джерел з метою виявлення ухилень від сплати податків;
- підвищення ефективності перевірочної роботи, яке дасть змогу за рахунок автоматизованого відбору платників для документальних перевірок виявляти ухилення від оподаткування при загальному зменшенні кількості перевірок та перевіряючих, забезпечити невідворотність відповідальності порушників, залучення до оподаткування тіньових коштів шляхом відстеження товарно-грошових потоків у країні, контроль за використанням готівки, легалізацію зовнішньоекономічної діяльності, запобігання використанню банківської системи у протиправних цілях;
- вдосконалення законодавства, яке полягає у спрощенні, стабільності та передбачуваності в адмініструванні податків, запровадження обов'язкової перевірки ефективності запропонованих змін до законів за допомогою імітації моделі;
- прогнозування надходжень, яке дасть можливість запропонувати Верховній Раді збалансований реальний бюджет, що, в свою чергу, сприятиме стабілізації суспільства та реальнішій оцінці ефективності діяльності податкової служби;
- скорочення та ліквідація недоїмки шляхом поліпшення роботи з платниками податків, заохочення їх до добровільної сплати та скорочення заборгованості перед бюджетом за рахунок реалізації майна боржників.

Для виконання цих стратегічних завдань необхідно пройти довгий шлях. Розпочата робота, поставлені проміжні завдання. Це – створення офісів по роботі з великими платниками податків, якими займається Управління по роботі з великими платниками податків ДПА України, запровадження електронної податкової звітності, вдосконалення примусового стягнення податкової заборгованості та підвищення професійного рівня кадрового складу податкової служби.

Створення офісів по роботі з великими платниками податків передбачає галузеву структуризацію платників. Кожен офіс (а вони вже є у шести великих промислових містах України) має два напрями роботи. Таким чином, відстежується 12 галузей промисловості, збирається та обробляється матеріал, щоб у подальшому вдосконалити методи роботи з підприємствами провідних галузей економіки. Практично за цими офісами буде закріплено елітні підприємства, яких сьогодні налічується близько 10 тис. і які забезпечують більше половини надходжень до державної скарбниці. А це означає, що таким підприємствам треба більше приділяти уваги. Окрім реалізації стратегічних завдань модернізації податкової служби, цей проект допоможе зменшити собівартість адміністрування податків, а найголовніше – створить сприятливе середовище для платників податків [3].

Висновки

Таким чином, з 1 вересня 2000 року у відповідності з наказом ДПА України від 28.04.2000 р. № 226 «Про створення інспекцій по роботі з великими платниками податків» почала свою діяльність Державна податкова інспекція у м.Запоріжжі з функціями безпосереднього обслуговування і контролю по роботі з великими платниками податків. Створення ДПІ по роботі з великими платниками податків є однім з етапів реформування та модернізації податкової служби України. Нова організаційна структура інспекції корінним чином відрізняється від старої моделі організації роботи. Це вимагає особливого підходу та пошуку нових напрямків у роботі, зміни політики по відношенню до великого платника податків.

Література

1. Азаров Н. Пять лет становления и развития современной налоговой службы Украины // Вестник налоговой службы Украины. – 2001. – №41. -с.3-7.
2. Про результати роботи з Радниками Податкової та Митної адміністрації Нідерландів: Наказ ДПА України від 04.08.2000 року № 318.
3. Меркулов О. Будущее налоговой системы Украины – в модернизации налоговой службы//Вестник налоговой службы Украины. – 2000.- № 45.с 9-10.
4. Про створення інспекцій по роботі з великими платниками податків. Наказ ДПА України від 28.04.2000р. № 226.
5. М.Я.Азаров. Заява Голови ДПА України «Про стратегію модернізації ДПС в Україні».

Удовицька Є.А.

ДЕРЖАВНЕ ПІДПРИЄМСТВО ЯК СУБ'ЄКТ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Визначення сутності державної підприємницької діяльності, значення та роль державних підприємств. Удосконалення управління державними корпоративними правами методом комерціалізації державної власності.

The definition of the essence of State entrepreneur business actiuty, meaning and role of State enterprises. Improvement perfection of management State corporative permissions by method of commercialization of State property.

Ключові слова: державне підприємство, державне підприємництво, комерціалізація державних підприємств, роздержавлення, корпоративний менеджмент.

Вступ

Економічне зростання національної економіки стає дедалі більш залежним від місця і міри участі держави у економічному процесі. Це обумовило формування нової моделі поведінки держави – активної і рішучої підтримки державних підприємств на ринку, з метою підпорядкування їх діяльності цілям отримання прибутку. Основною функцією державно-

го сектора є забезпечення і ствердження економічної самостійності України і сприяння ринковим відносинам в економіці.

Проблеми державних підприємств, їх приватизації та роздержавлення економіки в цілому після здобуття Україною незалежності досліджували в своїх наукових працях такі відомі вітчизняні вчені як Абалкін Л., Галиця І.О., Мельник А.Ф., Гордієнко А.О., Кириленко О.О., Карпенко О.Д., Охрименко В.И..

Результати

Підприємницька діяльність держави – одне з найтиповіших особливостей індустріальних господарських систем. Безпосередніми суб'єктами такої діяльності виступають підприємства державної власності. Практика показала, що ігнорування підприємницького потенціалу державних підприємств згубно впливає при реалізації економічних реформ та трансформацій. Значення державних підприємств підвищується, по-перше, коли є потреба в підвищенні конкурентноздатності не тільки окремих секторів економіки, а господарської системи в цілому, по-друге, коли необхідно модернізувати виробничі сили або оптимізувати галузеву структуру.

В умовах, коли інноваційна діяльність є головним фактором розвитку економіки, державні підприємства стають провідниками науково-технічної політики. Спонукаючим мотивом участі державних підприємств в підприємницькій діяльності є необхідність в координації громадського відтворювального циклу, яка особливо виявляється під час якісних змін, із підсиленням взаємовпливу ланок народного господарства та їх результатів. В цьому розумінні державні підприємства вже не тільки інструменти регулювання ринку, а самостійні механізми макроекономічної координації, роль яких в забезпеченні необхідних умов для громадського відтворення, з метою підвищення конкурентоздатносі національної економіки. Державне підприємництво через державні підприємства в формі господарської діяльності реалізує макроекономічні цілі мікроекономічними методами. Тому масштаби застосування державного підприємництва визначаються характером встановлених економічних задач.

В період трансформацій державне підприємництво з точки зору мети та функціональної направленості набуває певні риси:

- фінансова слабкість приватного сектора, його нездатність мобілізувати необхідні ресурси для довгострокової інвестиційної діяльності обумовлює наймасштабнішу діяльність державних підприємств;
- при в цілому збалансованій структурі народного господарства завданням державних підприємств є підтримка економічної рівноваги, а методи, які використовуються для реалізації завдань, лише позичаються у приватного сектора;
- принципова особливість полягає у протиріччі необхідності скорочення державного сектора, з одного боку, та розвитку самостійного підприємницького господарювання державних підприємств.

Але підсумкові результати ринкових перетворень виявляються не за часткою державних підприємств в економіці, а за ступенем реалізації державної економічної політики. На сучасному етапі значний державний сектор обумовлює розширення участі держави в господарській діяльності. Крім того, різке скорочення присутності державних підприємств в деяких галузях (добувної, енергетичної, тощо)може привести до кризи.

Головне питання полягає в протиставленні такого підходу задачам роздержавлення економіки. Роздержавлення не слід пов'язувати з ліквідацією державних підприємств, а з усуненням державної монополії на здійснення господарської діяльності та розмежування економічної та політичної влади.

Прискорення темпів і розширення масштабів приватизації держпідприємств приведе до того, що, перейшовши в приватні руки, вони зможуть підвищити свою ефективність, але можливий і інший варіант. Підвищення ефективності державного сектора, а скорочення його допускати тільки в тому випадку, коли є всі підстави вважати, що держпідприємство, перейшовши в приватні руки, буде працювати більш ефективно. Якщо ефект приватизації

дорівнює нулю, чи навіть негативний, то варто утриматися від приватизації. Інакше кажучи, скорочення державного сектора не повинне бути самоціллю, поступовим і нераціональним.

До приоритетних функціональних задач державного підприємництва належать оптимізація галузевої структури економіки, формування конкурентного середовища, раціоналізація використання ресурсів. Якщо для реалізації даних цілей використовувати мікроекономічні методи, то сутність питання буде полягати у виборі форм державних підприємств.

Особлива увага повинна приділятися поліпшенню функціонування державних підприємств (підвищення економічної ефективності) при мінімізації фінансування з боку держави, яке неминуче пов'язане з виконанням її підприємницької функції.

Один із шляхів розширення господарської самостійності державних підприємств та набуття ними певних повноважень є комерціалізація підприємств, яка гарантує адаптацію до умов конкурентної поведінки та скорочення бюрократичного елементу в управлінні.

Комерціалізація державних підприємств доцільна в тих випадках, коли збереження контролю над підприємством залишається важливим фактором при виконанні державою своєї підприємницької функції, гнучкість пристосування до ринкових умов є визначним критерієм при формуванні конкурентних переваг. Тобто лише ті державні підприємства, що домінують у галузі і одночасно залежать від змін ринкової кон'юнктури, підлягають комерціалізації.

Для комерціалізації досить нормативних актів – урядового чи президентського рівня, згідно якого усі господарсько-відокремлені підприємства наділяються статусом юридичної особи з одночасним позначенням кола їхніх прав і обов'язків, адекватних для здійснення ринкової поведінки. Тим же актом політична влада бере на себе зобов'язання не зазіхати відтепер на передані права й обов'язки, не втручатися в поточну (а можливо й інвестиційну) діяльність підприємств. Тут же визначаються санкції за порушення загального господарського законодавства, що регулює економічне життя, а також встановлюється порядок реорганізації збанкрутілих підприємств. Комерціалізація означає лише те, що на державне підприємство поширюється дія правових норм, що регулюють підприємницьку діяльність.

Це не приватизація, але дійсне, щире роздержавлення. Комерціалізація, введена одноразовим актом, має перед приватизацією ту перевагу, що досягає приблизно того ж господарського ефекту швидше і без особливих витрат.

Так як дана форма передбачає надання керівництву підприємств широкої господарської самостійності, то відсутність специфікації прав власності і механізмів управління таким підприємством може привести до проблеми опортуністичної поведінки директорату, оскільки зусилля керівників може концентруватися не на раціоналізації виробництва, а на перерозподілу майнових прав и прагненні прибрати до рук державні ресурси. У загальній постановці проблеми мова йде про ступінь відділення права власника від права господарювання, тобто про те, якою мірою власник (держава) передоручає свої об'єкти іншому суб'єкту (в особі адміністрації підприємства), що їх використовує в господарській діяльності. Економічна роль держави як власника і суб'єкта, що хазяйнує, може бути різна, а відповідно неоднаковий ступінь економічного суверенітету підприємства, що знаходиться в сфері державного сектора.

Умовно тут можна виділити нижчу і вищу границі, у рамках яких держава не виключається з відносин власності і господарювання, а підприємству забезпечується економічний і юридичний статус ринкового підприємництва (товаровиробника).

Нижчою границею комерціалізації державного підприємства є забезпечення йому режиму самофінансування, самостійність у розподілі прибутку, у виборі форм організації й оплати праці, техніки і технології виробництва, відповідальність за результати господарської діяльності (аж до оголошення себе банкрутом).

Повна економічна самостійність підприємств, тобто вища границя його комерціалізації, має місце в тому випадку, коли держава залишається тільки власником умов виробництва, але усувається зі сфери господарювання. Якщо в першому випадку відбувається передача господарської влади від державних чиновників до менеджерів, а перші здійснюють контроль

за ними, то в другому випадку – корпоративне керування взагалі незалежне від держави. Останнє стає звичайним власником, що розраховує одержати доход від об'єкта власності передавши його у володіння і користування іншій особі. Вища границя комерціалізації державного підприємства необхідна в тому випадку, коли воно в майбутньому буде приватизовано. Це свого роду проміжна стадія між роздержавленням і приватизацією, а іноді і поступова (у відмінності від одномоментной) приватизація. В Україні такою є оренда з наступним викупом держмайна. Після викупу таке підприємство втрачає статус державного.

У рамках нижчої і верхньої границі комерціалізації державних підприємств можливі проміжні варіанти. Вони визначаються державою, виходячи з тих задач, що ставляться перед даним підприємством з урахуванням галузі і сфери діяльності. Відповідно виникають різні варіанти керування цими підприємствами, залежно від розміру державної частки в їх статутному фонді:

- держава найбільш активно втручається у функціонування підприємств, де контрольний пакет акцій належить державі, – голова спостережної ради – представник держави, а також присутність представників на всіх рівнях управління;
- на підприємствах із значним державним пакетом акцій – представник держави обирається з членів спостережної ради, бере участь у роботі ради директорів, тобто у визначенні стратегії діяльності підприємства;
- управління підприємством з незначним державним пакетом акцій не потребує спеціального механізму, оскільки достатньо передати пакет у трастове управління іншим акціонерам з умовою отримання державою певного відсотка від обігу.

Практика показала, що чинний інститут державного представництва є неефективним. Схему управління побудовано в такий спосіб, що держпредставник не несе відповідальності за результати діяльності підприємства, а лише займається складанням звітності і пов'язаний необхідністю узгоджувати найпринциповіші питання щодо господарювання.

При вдосконаленні управління державними підприємствами необхідно використовувати методи корпоративного менеджменту. Сучасний корпоративний менеджмент вимагає найвищого професіоналізму і природного дару, таланту, спеціалізації управлінської праці. В акціонерному товаристві з державним пакетом акцій професіонали – менеджери, підлеглі верховному суб'єкту-власнику – державі і керують тими, хто безпосередньо зайнятий виробництвом споживчих вартостей. Акціонерна форма організації підприємницької діяльності у вихідному пункті грунтувалася на поділі суб'єкта власності і керування. Зараз цей процес посилюється.

Тому обов'язкова корпоратизація дозволить:

- остаточно розмежувати бюджет держави і фінанси підприємств;
- відкрити цим підприємствам шлях до фінансового ринку;
- внести відповідні зміни в структуру їхнього менеджменту і підпорядкування.

Світовий досвід показує, що ефективність виробництва у вирішальній мері залежить не від того, хто власник підприємства. Навіть при рівності матеріального інтересу (робота менеджерів оплачується згідно трудового окладу), власник – підприємець несе ще й особисту матеріальну відповідальність за результати своєї підприємницької діяльності. Підвищення ефективності виробництва відбувається тоді, коли зміна форм власності супроводжується (точніше служить базою) корінною трансформацією системи керування, а корпоративний менеджмент довів свою високу ефективність.

Тому держава в ринковій економіці з метою здійснення ефективної підприємницької діяльності змушена пристосовуватися до вимог ринку, застосовувати на своїх підприємствах ті методи і форми керування, що діють у конкурентному секторі. Держава залишається суб'єктом відносин власності. Але покінчити з її безвихідністю, що стала джерелом збагачення номенклатурно-мафіозних структур, можна лише комерціонувати держвласність, передавши її в руки державних підприємців-менеджерів.

Управління державними корпоративними правами здійснюється через уповноважену особу (фізичну чи юридичну), яка призначається за результатами конкурсу відбору осіб для виконання функцій з управління державними корпоративними правами на основі договору-доручення. Конкурсна пропозиція кандидатів подається у вигляді програми управління або програми розвитку залежно від розміру державної власності у статутному фонді. За такою ж

схемою (конкурсно-договірна система) відбувається призначення апарату управління, що є найважливішим елементом цього механізму. За органами державної влади зберігається право «вето» лише у випадках внесення змін до статутного фонду, ліквідації чи реорганізації. Проте визначення загальної стратегії розвитку залишається за державними підприємствами.

Показники ефективності діяльності державних підприємств будуть відображати специфіку цілей та характер їх функціонування. У випадку комерціалізації державного підприємства, при оцінці його ефективності необхідно використовувати показники прибутку та рентабельності. Нормування таких показників безпосередньо залежить від державної політики (наприклад, цінової)

Висновки. Значні зміни в народному господарстві визначають державні підприємства як важливий інструмент провадження макроекономічних процесів мікроекономічними методами, з метою підтримки конкурентноздатності національної економіки. Основні причини неефективності державних підприємств – нечіткість специфіки прав власності, недостатня новаторська мотивація у керівництва, централізоване підпорядкування та контролю тощо. Однак, при застосуванні особливої організаційної структури і впроваджені комерціалізації діяльності, тобто спрямовуючи її цілям отримання прибутку, державні підприємства демонструють здатність адаптації до ринкових умов. Тобто підвищення ефективності державних підприємств залежить удосконалення управління. Сутність проблеми ефективного державного підприємництва полягає у виборі форм і поєднанні ринкових і адміністративних методів управління діяльністю державних підприємств.

Література

1. Абалкін Л. Роль государства в становлении рыночной экономики. «Вопросы экономики» №6, 1997

2. Галиця І.О. Державні підприємства та стабілізація їх діяльності в умовах ринку.// «Ринок та державне регулювання у перехідній економіці України»// збірник наукових праць // К.:2001

3. Стігліц Дж. Економіка державного сектора. К., «Основи», 1998

4. Гришан Ю. Державне регулювання діяльності підприємств у післяприватизійний період. «Економіка України» 2002

5. Тарануха Ю. Предпринимательство в переходной экономике. «Вопросы экономики», 2002

Швець Л.В.

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

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА УДОСКОНАЛЕННЯ ЇЇ ОЦІНКИ

Анотація

Проаналізовано зміст категорії «конкурентоспроможність підприємства» та її зв'язок з іншими економічними категоріями. Розглянуто методи оцінки конкурентоспроможності підприємств та напрямки їх вдосконалення. Висвітлені проблеми формування інформаційної бази управління підприємствами і сформульовані деякі пропозиції відносно їх вирішення.

Abstracts

The author examines the nature of the category «competitiveness of an enterprise» and its correlation to other economical categories. The article covers the methods of estimation of the competitiveness of the enterprises and the ways of its improvement. Besides, the problems concerning forming of information base of enterprise management are presented as well as some proposals of their solution.

Ключові слова

Конкурентоспроможність підприємства, конкурентні переваги, конкурентний статус, конкурентоспроможність продукції, метод аналізу ієрархій.

Вступ

Функціонування ринкової економіки передбачає наявність конкуренції на макро- та мікрорівні як основної рушійної сили розширеного відтворення й ефективної самоорганізації. Отримання конкурентних переваг країною досягається завдяки конкурентоспроможності підприємств. Тому створення стійких конкурентних позицій економіки України передбачає необхідність підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних виробників. А це викликає потребу в науково-методичному забезпеченні оцінки конкурентоспроможності.

Теоретичні та методологічні аспекти діяльності підприємств в умовах конкурентного середовища знайшли відображення в наукових працях І.Ансоффа, М.Портера, Р.А.Фатхутдінова, М.І.Книша, О.Б. Чернеги і ін. вчених. Однак актуальність та недостатня дослідженість питань, пов'язаних з комплексним аналізом та обгрунтуванням методів оцінки конкурентоспроможності підприємств – для забезпечення стійкості їх функціонування – обумовлюють необхідність подальшого теоретичного обгрунтування підходів до оцінки конкурентоспроможності з врахуванням особливостей національної економіки.

Постановка проблеми

Дослідження питань, пов'язаних з оцінкою конкурентоспроможності підприємства неможливе без попереднього розмежування близьких за змістом понять: « конкурентоспроможність», «конкурентна перевага», «конкурентний статус». Важливими і недосить глибоко висвітленими є також питання вибору методу та системи показників для оцінки конкурентоспроможності. Науково-теоретична і практична значущість та недостатня розробка вказаних питань обумовили доцільність їх подальшого вивчення та уточнення в даній статті.

Результати дослідження

Конкурентоспроможність підприємства є однією з важливих категорій ринкової економіки, що характеризує можливість та ефективність адаптації підприємства до умов конкурентного середовища. В умовах постійної конкурентної боротьби можливість виживання підприємства залежить від його здатності забезпечувати та підтримувати конкурентоспроможність.

Існує взаємозв'язок між такими економічними категоріями як конкурентоспроможність, конкурентна перевага і конкурентний статус. Конкурентоспроможність досягається лише в тому випадку, коли підприємство володіє рядом конкурентних переваг. Конкурентна перевага – це відносне поняття, яке визначається у порівнянні з конкурентами, що займають певні позиції на ринку, чи в його сегменті. Створення і підтримка протягом певного періоду сукупності конкурентних переваг дозволяють забезпечувати підприємству його конкурентоспроможність.

Основними факторами, що визначають конкурентні переваги підприємства, є формування і використання його ресурсного потенціалу, якість задоволення споживчого попиту на ринку та досягнення ефективності функціонування господарського механізму підприємства. Відомо, що конкурентні переваги підприємств на ринку формуються внаслідок розробки та впровадження конкурентних стратегій: зниження витрат, диференціації товару, або стратегії зосередження /1/. Однак вартісні переваги можуть приводити до успіху у конкурентній боротьбі лише тоді, коли вони супроводжуються високою якістю продукції. Стратегія диференціації характеризується випуском унікальної продукції, яка враховує специфічні вимоги певних груп споживачів. На перший план виступають задачі розробки нової продукції, впровадження інновацій. Саме ця стратегія в більшій мірі пов'язана з розробкою і підтримкою конкурентоспроможності продукції. Стратегія зосередження уособлює у собі певні ознаки двох попередніх стратегій.

Конкурентоспроможність продукції /якщо мова йде про нову техніку/ формується на всіх етапах інноваційної діяльності, починаючи з розробки ідеї нового виробу, – і підтримується

на усіх наступних етапах ділового циклу:

- передвиробничого маркетингу – при вивченні причин незадоволення споживачів продукцією, поширеною на ринку, розробці стратегії та тактики усунення цих причин;
- постачання -при здійсненні операцій приймання, складування, вхідного контролю матеріальних ресурсів і устаткування;
- виробництва – при забезпеченні якості засобів праці, предметів праці і самої праці, виготовленні продукції – на всіх операціях : обробки, складання, монтажу, налагодження, контролю, випробування продукції;
- реалізації – при транспортуванні та виборі і використанні каналів розподілу виробленої продукції серед споживачів;
- гарантійного обслуговування нової техніки – при монтажі, ремонті, обслуговуванні технічних засобів у споживача; супроводу /наприклад, програмного продукту/ – при корегуванні та розширенні функцій, виявленні і ліквідації помилок в програмах і інформаційних системах.

В зв'язку з тим, що поняття конкурентної переваги виявляється тільки в процесі порівняння об'єктів між собою, в розрізі найбільш суттєвих показників, і характеризується динамічністю, необхідно використовувати і аналізувати поняття «життєвий цикл конкурентної переваги». При цьому доцільно виділяти найбільш характерні етапи цього циклу, які пов'язуються з рівнем використання ресурсного потенціалу підприємства та ефективністю конкурентної стратегії – це становлення, прискорене зростання, обмежене зростання, зрілість, спад.

Зміст поняття конкурентоспроможність підприємства пов'язаний з розкриттям змісту поняття конкурентний статус підприємства, яке вживають для оцінки перспектив підприємства щодо зростання ефективності функціонування та зміцнення його конкурентоспроможності. Конкурентний статус та конкурентоспроможність підприємства оцінюються на одному з початкових етапів розробки стратегії розвитку підприємства – при визначенні сильних і слабких сторін діяльності підприємства. При цьому доцільне використання SWOT-аналізу, який передбачає необхідність чіткого розмежування сутності досліджуваних елементів, залучення висококваліфікованих експертів, використання досконалих методик, достатній об'єм об'єктивної інформації – для всебічної характеристики підприємства.

Конкурентний статус відображує ресурсну забезпеченість та можливості підприємства реалізувати свої стратегічні цілі та завдання, а також ступінь освоєння своїх потенційних можливостей, а саме:

1 Спроможність до забезпечення «внутрішньої гнучкості» при реалізації стратегічних цілей в різних функціональних сферах діяльності підприємства:

- маркетинговій – при пошуку нових ринкових ніш, проникненні в інші сегменти даного ринку й інші регіональні ринки; інноваційній -при формулюванні та реалізації конкурентоспроможних ідей; фінансово-економічній – при зниженні витрат на виробництво, реалізацію та супровід нової техніки; організаційній – при вдосконаленні організаційної структури управління підприємством, впровадженні нових форм організації праці та ін.

2 Спроможність до забезпечення «зовнішньої гнучкості», яка проявляється у взаємозв'язку з зовнішнім середовищем: прогнозуванні змін в обсягах та структурі споживчого попиту та врахуванні цієї інформації при розробці і реалізації ефективних стратегій взаємодії підприємства з зовнішнім середовищем. В той же час це – спроможність до розробки і впровадження ефективних захисних стратегій – для забезпечення стійкості підприємства по відношенню до негативних змін у зовнішньому середовищі. Все це викликає необхідність постійного моніторингу стану зовнішнього середовища.

Таким чином, рівень освоєння потенційних можливостей підприємства визначає конкурентний статус підприємства. На відміну від конкурентоспроможності та конкурентних переваг, конкурентний статус підприємства визначається не для оцінки положення підприємства на ринку /відносно конкурентів/, а для з'ясування можливостей підприємства до ведення конкурентної боротьби. Спроможність реалізувати ці можливості створює передумови для досягнення підприємством конкурентних переваг. Позиції підприємства в кон-

курентній боротьбі – майбутній конкурентний статус /2/- визначається рівнем стратегічних капіталовкладень / в основні виробничі засоби, розробку продукції, забезпечення ринкових позицій і в управління/, ступенем оптимальності /майбутньою ефективністю/ діючої стратегії та потенціалом підприємства /сукупністю технічних, технологічних, кадрових, інформаційних та фінансових ресурсів/.

Оцінка конкурентного статусу підприємства здійснюється в долях одиниці і використовується для характеристики конкурентоспроможності. Наприклад, значення конкурентного статусу, яке знаходиться в інтервалі між 0,512 та 1,0 відповідає сильній позиції підприємства, а між 0 та 0,016 – слабкій /3/. Для оцінки перспективного конкурентного статусу підприємства здійснюють коригування фактично досягнутого рівня конкурентного статусу підприємства враховуючи прогнозовані зміни внутрішнього стратегічного потенціалу підприємства та зовнішнього середовища.

Оцінка конкурентоспроможності підприємства може здійснюватись різними методами /4/. Метод різниць дозволяє оцінювати переваги та недоліки підприємства, що розглядається, по відношенню до підприємств-конкурентів; метод рангів – визначати місце /ранг/ кожного з порівнюваних підприємств-конкурентів за кожним з оцінюваних показників; метод балів – визначати узагальнюючий інтегральний показник конкурентоспроможності /кожного підприємства/. Порівняння характеристик підприємств може здійснюватись і з еталонним /кращим/ підприємством – відповідно до концепції бенчмаркінгу, а також згідно рейтингової оцінки діяльності господарюючих суб'єктів /5/.

Але в будь-якому випадку при використанні цих методів проблематичним залишається формування вихідної інформації. Адже всі методи вимагають, щоб порівнювані показники були простими, незалежними, всебічно характеризуючи підприємства – конкуренти. Однак, конкурентоспроможність підприємства – це складне поняття, яке лише при дуже спрощеному сприйнятті може бути виражене через прості показники. В зв'язку з цим більш ефективним для аналізу та діагностики конкурентоспроможності підприємства, на наш погляд, являється метод аналізу ієрархій – MAI /6/. В основі методу – декомпозиція проблеми оцінки конкурентоспроможності підприємства на більш прості складові частини і подальша обробка послідовності виділених оцінок на основі їх попарного порівняння. MAI містить процедури синтезу множини висновків, одержання пріоритетності показників і формування альтернативних рішень. Перевагою MAI над більшістю існуючих методів оцінки альтернатив є глибокий аналіз структури проблеми та чітке визначення оцінок. При побудові ієрархії виникає необхідність глибоко й детально доходити до суті проблеми. Загальна мета /фокус/ проблеми – визначення рівня конкурентоспроможності підприємства – формує 1-й рівень ієрархії. Наступним є рівень основних факторів, які визначають конкурентоспроможність. До найбільш впливових слід віднести такі фактори : створення і використання ресурсного потенціалу підприємства, якість задоволення споживчого попиту, ринкова активність, досягнення ефективності функціонування та конкурентоспроможність продукції підприємства.

Рівнів ієрархії може бути декілька залежно від бажаного ступеню деталізації показників. Найнижчим є рівень альтернатив – конкретних порівнюваних підприємств -конкурентів. Кожен з виділених факторів слід деталізувати відповідно до особливостей конкретного підприємства, враховуючи організаційно-правову форму господарювання підприємства, галузь народного господарства, обсяги діяльності і ін. Однак можна виділити деякі найбільш загальні показники, які розкривають зміст основних факторів. Так, ефективність використання ресурсного потенціалу підприємства характеризується рядом часткових показників: рівень продуктивності праці, ефективність використання матеріально-технічної бази /в т.ч. інноваційних технологій/, фінансових ресурсів підприємства, ефективність управління персоналом, ефективність управління фінансовим станом підприємства. Такий фактор, як ринкова активність визначається обсягами, структурою, темпами товарообороту, часткою ринку, якістю післяпродажного обслуговування. Очевидно, що більшість із зазначених показників також є комплексними і потребують подальшої деталізації, тобто формування нижчих рівнів ієрархії. В першу чергу це стосується такого важливого показника, як кон-

курентоспроможність продукції, визначення якого також можна розглядати з позицій МАІ як складну проблему. В цьому випадку декомпозиція проблеми починається з формулювання основної мети /на 1-му рівні ієрархії/. Наприклад, при розробці програмного продукту – це підвищення конкурентоспроможності програмного продукту. Основні функції програмного продукту враховують запити користувачів програми і формують 2-й рівень ієрархії – це вимоги до ПК, простота навчання користувачів, швидкість та дешевизна здійснення необхідних корегувань програми. Третій рівень ієрархії формується з підфункцій /субкритеріїв/, які розкривають сутність і зміст функцій 2-го рівня. Наприклад, функція «вимоги до ПК» – на 3-му рівні ієрархії розкривається через підфункції – об'єм оперативної пам'яті, пам'яті жорсткого диска та ін. На 4-му рівні ієрархії знаходяться альтернативи, тобто варіанти програмного продукту, які реалізують вказані функції.

Аналогічний підхід слід використовувати при структуруванні й інших комплексних показників, які розкривають сутність конкурентоспроможності підприємства, таких як ефективність управління персоналом, фінансовим станом підприємства і ін. Для кожного з таких показників формування відповідної ієрархії з виділенням окремих рівнів – факторів, функцій, показників – це окрема проблема, пов'язана з попереднім збором, обробкою та аналізом необхідної інформації.

Дослідження питань конкурентоспроможності підприємства тісно пов'язане з аналізом та обробкою відповідних інформаційних масивів, при формуванні яких слід враховувати такі важливі аспекти:

1 Необхідно дотримуватись вимоги зіставності відповідних показників у порівнюваних об'єктах. Якщо підприємства відрізняються за номенклатурою виробів, технологією та організацією процесів виробництва і управління, стадією життєвого цикла, – доцільно сформувати еталонний /гіпотетичний/ об'єкт – підприємство – для порівняння, наділене найкращими якостями підприємств галузі.

2 Відповідні інформаційні масиви для діагностування конку-рентоспроможності підприємства формуються на основі декількох джерел :

а/ облікових внутрішніх /бухгалтерська, фінансова, статистична, оперативно-технічна та податкова звітність/;

б/ позаоблікових внутрішніх /програми, плани, патенти, довідники і ін./;

в/ зовнішніх джерел /відкрита інформація офіційних джерел та засобів масової інформації, звітів, реклам, Інтернету і ін./.

Серед перерахованих джерел інформації слід виділити облікові джерела інформації, оскільки якісні характеристики облікової інформації щонайбільше впливають на висновки спеціалістів-експертів відносно порівнюваних показників. При цьому під якісними характеристиками розуміють дохідливість, доречність, суттєвість, достовірність, зіставність, точність, об'єктивність показників. Слід відзначити, що сформульовані вимоги до інформації не завжди реалізуються на практиці, незважаючи на те, що, починаючи з 1999р., в Україні здійснюється реформування облікової системи в напрямку уніфікації та стандартизації інформаційних масивів. Так, дублювання показників, термінологічні некоректності і неточності у нормативних документах, неадекватність зображуваним явищам та інші недоліки в інформаційному забезпеченні підприємств перешкоджають прийняттю об'єктивних, своєчасних рішень, зокрема при оцінці конкурентоспроможності підприємств. В зв'язку з необхідністю подолання вказаних недоліків вважаємо доцільним проведення системної класифікації облікової інформації відповідно до сукупності характеристик підприємства як складної системи /7/. Попередньо слід сформувати концептуальну класифікаційну модель економіки підприємства, в якій відображені ресурси, витрати та результати діяльності всіх структур підприємства.

Висновки

1. Таким чином, проведений порівняльний аналіз змісту категорій «конкурентоспроможність», «конкурентна перевага», «конкурентний статус» дозволяє визначити взаємозв'язки між ними, що необхідно при формуванні системи показників для оцінки конкурентоспроможності підприємства.

2. Оцінку конкурентоспроможності підприємства в цілому а також продукції конкретного підприємства пропонується здійснювати на основі методу аналізу ієрархій /MAI/, застосування якого дозволяє розглядати складну задачу оцінки конкурентоспроможності внаслідок процедури декомпозиції – як сукупність більш простих задач. Переваги MAI обумовлюються необхідністю попередньої структуризації і поглибленого аналізу складної проблеми. /Так, використання MAI в учбовому процесі для оцінки конкурентоспроможності інноваційних продуктів полегшує аналіз і осмислення студентами складних проблем/. Для застосування MAI з метою оцінки конкурентоспроможності підприємства необхідне подальше уточнення системи показників підприємств конкретних галузей економіки.

3.Використання будь-якого методу оцінки конкурентоспроможності підприємств вимагає якісного інформаційного забезпечення, основним джерелом формування якого є господарський облік підприємств. Процес вдосконалення облікової інформації здійснюється в нашій країні в напрямку стандартизації та уніфікації облікової інформації, а це тривалий і складний процес. Поряд з позитивними результатами проведеної роботи є чимало недоліків, існування яких перешкоджає роботі в напрямку подальшого реформування інформаційного забезпечення управлінням підприємств. З метою подолання існуючих недоліків при формуванні інформаційної бази управління підприємствами доцільно інтегрувати різні види обліку в єдину інформаційну систему господарського обліку на основі сучасних інформаційних технологій. В зв'язку з цим для забезпечення можливості прийняття управлінцями грамотних своєчасних управлінських рішень /в тому числі і відносно формування стратегій конкуренції підприємств/ необхідна подальша кропітка робота у вказаному напрямку.

Література

1.Портер М.Стратегія конкуренції. К.: Основи, 1998.

2.Ансофф И. Стратегическое управление /Под ред.Л.И.Евленко: пер. с англ.-М.:Экономика, 1989.

3.Кныш М.И. Конкурентные стратегии. С-П, 2000.

4.Дробитько Н.А. Диагностика конкурентоспособности предприятия //Економіка: проблеми теорії та практики: Зб.наук.пр.Вип.116.- Дніпропетровськ:ДНУ, 2002.-с.12-15.

5.Мних Є.В. Економічний аналіз. К.: Центр навчальної літератури, 2003.

6. Саати Т., Кернс К. Аналитическое планирование. Организация систем. – М.:Радио и связь, 1997.

7.Валуєв Б.І., Лоханова Н.О. Класифікація облікової інформації /можливий підхід/. //Вісн. Київ.ун-ту. Економіка.- 2001.-Вип.51. с.8-13.

Шовкун І.А.

канд. економ. наук, старший наук. співробітник
Інститут економіки НАН України

ІНСТИТУЦІЙНО-ФУНКЦІОНАЛЬНА ТРАНСФОРМАЦІЯ СФЕРИ НАУКИ УКРАЇНИ

Анотація

Досліджується інституційно-функціональна трансформація сфери науки у зв'язку з ринковими перетвореннями економічної системи України.

I.A. Shovkun

The institutional and functional transformation of science as result of the economic transition of Ukraine is proved.

Ключові слова: інновація, науково-технічна сфера, ринкова трансформація, інституційні зміни

Останні десятиліття вагомо засвідчили, що рівень розвитку та динамізм національної науки та

високотехнологічних галузей складають основу інтенсивного економічного росту, визначають межу між багатими та бідними країнами. У світовому господарстві набрала сили нова парадигма росту, пов'язана з використанням знань та інновацій як ключових економічних ресурсів.

У цей час в Україні переважали інші тенденції – обвальне скорочення масштабів економіки, деградація структури виробництва та руйнація науково-технічної сфери. Економічне зростання, що розпочалося наприкінці минулого століття, досягається переважно за рахунок екстенсивного використання збереженого виробничого потенціалу та сприятливої світової кон'юнктури на основні експортні товари сировинної групи і продуктів низького рівня переробки. Інноваційна активність в економіці залишається на низькому рівні.

Причини цього, між іншим, полягають у тому, що ринкова трансформація, яка змінила економічний базис суспільства, майже не заторкнула принципових основ інституційної моделі науково-технічної сфери, успадкованої від радянської системи. Відсутність реформ у цій царині, підтримувана керівниками науки та державними посадовцями, відповідальними за економічну та промислову політику, посилила вплив негативних рис такої моделі. Серед них – поглиблення розриву між наукою та господарською практикою, відсутність механізмів контролю ефективності витрачання ресурсів науки, переважне фінансування наукових установ, а не пріоритетних напрямків досліджень. Науково-технічний потенціал, яким володіє країна, може бути залучений до реалізації завдань економічного розвитку за умови його адаптації до реалій сучасного ринку. Основними завданнями в цьому сенсі є орієнтація стратегічних цілей наукової роботи на народногосподарську віддачу, перетворення інституційної структури сфери науки, зміна механізмів взаємодії наукових організацій зі споживачами їх продукції з державного та недержавного секторів підприємництва.

Тема ринкової трансформації наукової системи України знаходиться в центрі уваги провідних вітчизняних науковців, політиків і практиків. Разом з усвідомленням економічної ролі інновацій відбувається різностороннє опрацювання нової інноваційної моделі розвитку, визначальним принципом якої має стати створення необхідних економічних, інституційних, науково-технічних передумов утвердження України як високотехнологічної держави [1]. Досягнення означеної мети забезпечується наявним інтелектуальним і науково-технічним потенціалом за умови його цілеспрямованого якісного оновлення та розвитку. В комплексі заходів з реалізації стратегії реформування системи науки важливе місце відводиться процесам створення нових для України інноваційних структур – територіальних і галузевих інноваційних центрів і технопарків.

Разом з тим визнається, що прийняття політичних рішень і законодавчої основи самі по собі не здатні розкрутити маховик інновацій. Повільність переходу країни на інноваційний шлях розвитку вбачають у старих схемах державного управління в економіці та науці [2]. Також аналізуються інші причини негативних процесів, що супроводжують вітчизняну науку. Наголошують на її слабкій підготовленості до швидкоплинних радикальних перетворень суспільства та запровадження нових функціональних механізмів, які в науці пов'язують з переходом від державного управління до автономії, самоорганізації та комерціалізації [3]. Проявом інституційно-функціональних змін, що відбулися протягом періоду реформ економічної системи, називають формування законодавчих засад функціонування науки; становлення сектору недержавних наукових установ і нових громадських наукових об'єднань; створення ринку інтелектуальної власності. Серед заходів з реалізації інноваційного поступу переважно звертають увагу на пошук ефективної системи інституційного забезпечення інноваційної діяльності, передусім фінансово-інноваційної інфраструктури [2]. Обгрунтовуються комплексні заходи з розвитку венчурного підприємництва, тісного узгодження діяльності академічної науки з галузевою та заводською через створення підприємницьких структур венчурного капіталу [4]. Розробляються пропозиції з організаційної перебудови науки шляхом створення галузевими науково-дослідним установами і навчальними закладами підприємницьких структур інноваційного типу (бізнес-інкубаторів і спеціалізованих науково-проектних, інжинірингових та інноваційних компаній); започаткування тісної співпраці кожної наукової установи з підприємцями, менеджерами з реального сектору економіки; створення центрів з міждисциплінарних досліджень тощо [5].

Незважаючи на широту охоплення вітчизняною наукою проблем ринкової трансформації наукової системи у зв'язку з тенденціями інноваційного розвитку, низка питань залишається мало вивченою. До таких належить специфіка перетворень у відносинах власності в сфері науки, організаційної перебудови її структури. Деякі аспекти з поставлених питань розроблялися в Інституті економіки НАН України [6], та дослідження в цьому напрямку мають бути продовжені.

Метою нашої роботи є обґрунтування об'єктивності процесу інституційно-функціональної трансформації сфери науки, що проявляється у формуванні в ній економічної багатоукладності, утвердженні нових секторів; визначенні специфічних умов такої трансформації в процесі становлення ринкової системи та набуття інноваційної спрямованості економічних реформ. Досягненню цієї мети підпорядковане вирішення наступних завдань: визначення причин і факторів, які призвели до необхідності структурних зрушень в економіці науки; обґрунтування закономірності процесів трансформації сфери науки та виявлення їх перспективних напрямків.

З початком ринкових трансформацій в Україні в зовнішньому середовищі вітчизняної науки відбувалися якісні зміни економічних, політичних, соціальних умов. Під впливом цих змін трансформувалося становище науки. Виникла потреба перебудови інституційної структури науки, оскільки вона була сформована відповідно до вимог іншої економіко-політичної системи, тому не сприяла адекватній інтеграції науки в ринкове середовище. Прийняття на високому державному рівні на початковому етапі реформ рішення про визнання науки як національної цінності, яку треба зберегти від руйнування в державній власності, загальмувало процес адаптації науки до ринку. Особливо складна ситуація для української науки склалася, коли в економіці посилилися кризові явища. На жаль, і тоді не було розпочато системне реформування сфери науки та наукового обслуговування – урядом не було реалізовано жодних цілісних програм з цього приводу, а хаотична приватизація окремих об'єктів наукової сфери супроводжувалася серйозними втратами для науки. Після подолання економічної кризи і початку зростання економіки основним фактором розвитку було визнано інновації. Однак інституційна побудова науки, її внутрішні взаємозв'язки, механізми функціонування й досі зберігають інерцію минулих часів і не відповідають сучасним завданням забезпечення інноваційного вектору зростання економіки.

Організаційна побудова науково-технічної сфери в Україні залишилася у спадок від радянських часів і в основному зберігається до сьогодні. Ринкова трансформація економіки країни змістила домінанти економічного розвитку в бік сировинних галузей та згортання наукомістких виробництв, ресурси науки виявилися незатребуваними, а витрати на них скорочені як непродуктивні, що спричинило згортання масштабів сфери науки. Падаюча економіка країни у пострадянський період потягла за собою сферу науки і технологій, спричинивши деградацію науки та високотехнологічних галузей.

До тепер структура української науки залишається застарілою. Держава намагається зберегти науковий потенціал, проте умови ринку не сприяють його розвитку. Аналіз стану наукової сфери дозволяє виявити інерційність в організації досліджень і розробок, тенденцію до збереження інституційної будови, що створювалася під іншу економічну систему. Незважаючи на зміни у формах власності, реформування системи органів державного управління економікою, виникнення нових організаційних структур в господарстві та інші перетворення, що відбувалися в останні 12 років, вони не торкалися принципових основ успадкованої інституційної системи науки. На теперішній час наука в Україні представлена 1479 організаціями, з яких 828 – науково-дослідні організації (в тому числі 315 – академічні, 513 – галузеві),198 – конструкторські організації, 17 – дослідні заводи, 50 – проектні та проектно-пошукові організації, 80 – науково-дослідні та конструкторські підрозділи на промислових підприємствах тощо. Слід зазначити, що порівняно з початком 90-х років, в галузевій науці відбулися структурні зміни: більше ніж у 2,4 разу зросла кількість науково-дослідних організацій; на 45% скоротилася кількість конструкторських організацій та на 43% – проектних та проектно-пошукових організацій; на 23% зменшилася кількість наукових підрозділів на підприємствах. [7] Зменшення чисельності наукових кадрів також посилило структурні диспропорції сфери науки не на користь галузевого та

корпоративного секторів. Статистика свідчить, що основною формою організації сфери науки в Україні залишаються уособлені від підприємств і вузів галузеві та академічні науково-дослідні інститути, кількість яких зростає. Збільшення кількості НДІ відбувається внаслідок поділу існуючих організацій, створення під егідою міністерств кишенькових наукових організацій з правами юридичної особи. Переважають тенденції організаційного дистанціювання наукових організацій від реального сектора економіки.

Структура сфери науки в Україні відрізняється від провідних індустріальних країн, де кістяк інноваційних систем складають дослідницькі підрозділи корпорацій та університетів. Внутрішня наука фірм, як жодна інша, інтегрована в реальний сектор економіки й відіграє ключову роль в інноваційних процесах. Показово, що в компаніях виконується основний обсяг наукових досліджень і розробок: у країнах ЄС – 65%, в Японії – 71%, у США – 75% [8]. Володіння нематеріальними активами у вигляді вкладень в НДДКР є фактором конкурентоспроможності фірм, а віднедавна ще й фактором капіталізації на сучасному фондовому ринку. Динаміка індексу Доу-Джонса свідчить, що 9/10 капіталізації фондового ринку припадає на оцінку інтелектуального капіталу.

Вітчизняна заводська наука традиційно має невеликі фінансові та кадрові ресурси, виконує локальні технічні завдання власного підприємства, включаючи адаптацію розробок сторонніх організацій до потреб конкретного виробництва. Виконання більш складних досліджень замовляється спеціалізованим науковим організаціям. Подальше продовження подібної кооперації науки з виробництвом потребує істотного вдосконалення правового поля цих взаємовідносин щодо додержання сторонами комерційної таємниці, узгодження інтересів патентування тощо. Фінансовий стан вітчизняних підприємств (в цілому в економіці збитковими є понад 38% підприємств, в промисловості – майже 43%) змушує їх економити на витратах на науку. Після приватизації галузевих наукових організацій нерідко їхні контрольні пакети акцій придбаються на ринку не окремим суб'єктом підприємництва, а галузевими корпораціями виробничих підприємств, торговими домами тощо. Тим самим робляться кроки до інтеграції науки у виробничі комплекси, відновлюється єдність відтворювального процесу, що забезпечувалася в колишніх НВО.

Дослідницька база підприємств, власне як і самі підприємства, за час ринкових перетворень зазнала істотного руйнування, чому сприяв непродуманий перерозподіл прав власності. Приватизація значної частини державних підприємств за безцінь спекулятивним капіталом, який не вкладає кошти в розвиток технологій, продукує падіння попиту на наукові дослідження та розробки, не сприяє реструктуризації джерел фінансування науки. Поки що нова бізнес-еліта не здійснює великих науково-технічних проектів, а використовує технологічні потужності, що збереглися.

За цифрами про низьку інноваційну активність українських підприємств стоїть незацікавленість нових власників інвестувати у модернізацію виробничого потенціалу внаслідок переважно тимчасового характеру володіння правами власності на підприємства. За таких умов власники корпоративних прав власності не можуть бути зацікавленими у здійсненні корпораціями довгострокових інвестицій в інноваційні проекти та очікуванні віддачі. Менеджери акціонерних товариств, якщо вони не є співвласниками, також не мають внутрішньої потреби в інноваціях. Тому в Україні для запровадження інноваційних факторів розвитку має бути задіяним зовнішнє стимулювання.

Невиправдано низькою залишається частка вузівської науки в структурі вітчизняної наукової сфери. Якщо в країнах ЄС на вузівську науку припадає 21% загальних витрат, в Японії – 14%, у США – 15% [8], то в Україні – 5%. Кількість вузів, що ведуть наукову діяльність, становить 163 одиниці або 41% від загального числа вищих навчальних закладів 1-2 та 3-4 рівнів акредитації. Зважаючи на те, що у вузах навчаються майбутні спеціалісти, більшість аспірантів країни, мізерність наукових частин вузів не додає якості їхньої підготовки і зміні поколінь учених.

Вагомі зрушення інституційної побудови сфери науки пов'язані з процесами приватизації та створенням малих інноваційних підприємств. Аналіз статистичної інформації дозволяє виявити певні тенденції: малі підприємства виконують значний обсяг досліджень і розробок; результативність їх роботи вища, ніж по галузі науки, а видатки – нижчі. Малі підприємства

займаються розробкою програмних продуктів, дослідженнями питань модернізації продукції, що випускають великі підприємства; маркетинговими дослідженнями та посередництвом на ринку наукових продуктів тощо. Проблемами розвитку малого інноваційного підприємництва залишається незавершеність законодавчої бази, особливо податкового, непідготовленість фінансової інфраструктури для роботи на ниві інновацій.

Процеси економічних реформ зумовили появу в сфері науки та наукового обслуговування економічної багатоукладності. В ній співіснують не тільки державний та недержавний сектори за формами власності, але й державний та підприємницький сектори за характером діяльності. Пропорції в структурі власності та секторів діяльності істотно зміщені на користь державного.

Проведене дослідження дає підстави для наступних висновків:

- аналіз специфіки інституційного середовища, що сформувалося в країні в результаті політичних і економічних реформ у пострадянський період, свідчить про накопичення негативних факторів для розвитку економіки знань;
- реальні інституційні умови України спричинюють до того, що інноваційний процес вже тривалий час знаходиться на точці «замерзання»; наукові дослідження та розробки лише епізодично затребуються економікою, відсутній системний попит на досягнення науки, не налагоджена продуктивна взаємодія науки та виробництва;
- структура української науки не відповідає потребам ринкової економічної системи. Структурні перекоси зумовлюють однобічну бюджетозалежну орієнтацію сфери науки, її слабку інноваційну спрямованість та продовжують традиційну тенденцію відірваності наукового потенціалу від виробничого.

Література

1. Інноваційна стратегія українських реформ / Гальчинський А.С., Геєць В.М., Кінах А.К.,, Семиноженко В.П. – К.: Знання України, 2002. – 336 с.

2. Довгий С.О. Інституціональне забезпечення інноваційного розвитку економіки України: законодавча база та інститути у сфері інноваційної діяльності // Утвердження інноваційної моделі розвитку економіки України. Матеріали науково-практичної конференції. – К.: НТТУ «КПІ», 2003. – с.83-90

3. Яцків Я.С., Малицький Б.А., Бублик С.Г. Трансформація наукової системи України: перехід до ринку. – Інноваційні технології. – Том 1, № 1, 2003. – с.21-29.

4. Антонюк Л.Л., Поручник А.М., Савчук В.С. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: Монографія. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.

5. Рижов В.Л. Розбудова інноваційної інфраструктури України // Утвердження інноваційної моделі розвитку економіки України. Матеріали науково-практичної конференції. – К.: НТТУ «КПІ», 2003. – с.91-99

6. Див.: Інноваційна складова економічного розвитку: Монографія / НАН України, Ін-т економіки. Відп. Ред. Л.К.Безчасний. – К., 2000. – 262 с.; Інноваційний фактор сталого економічного зростання: Зб. наук. пр. / НАН України, Ін-т економіки. Редкол.: Л.К.Безчасний (відп. ред.) та ін. – К., 2002. – 128 с.

7. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Стат. збірник. – К:2002

8. OECD Science, Technology and Industry Scoreboard // OECD, 2003

Яловий Г.К.
доктор економ. наук, професор, НТУУ «КПІ»
Косіцина І.О.
НТУУ «КПІ»

РЕФОРМУВАННЯ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Анотація

В статті розглянуто стан та перспективи розвитку промислової політики в Україні. Висвітлюються проблеми реформування промислові політики України та можливі шляхи їх вирішення.

In clause are investigated the condition and prospects of development of industrial policy in Ukraine. The problems of reforming of industrial policy in Ukraine and possible ways of their decision are covered.

Ключові слова: економічна політика, промислова політика, макроекономіка.

Вступ

Дане дослідження присвячене одній з найактуальніших проблем сьогодення – вибору економічної політики, без вирішення якої не може бути досягнуто ані економічного процвітання, ані розвитку країни. Виважена економічна політика – прямий шлях до добробуту кожного громадянина України.

Економіка нашої країни за останні роки досягла певних позитивних зрушень, але на даний час залишається низка невирішених проблем та протиріч, які необхідно буде вирішувати у найближчому майбутньому. При виборі промислової політики України необхідно брати до уваги особливості її економіки, політики, національні, історичні, природні, духовні та інши фактори, які обумовлюють в деякій мірі успіх сучасних реформ та змін. Таким чином можна стверджувати, що модель економічної політики є багатофакторною та потребує ретельного вивчення та аналізу.

Дослідження грунтується на аналізі даних економіки України, розкриває сутність складних процесів реформування економічної політики та її безпосередній вплив на сьогодення країни.

Ця проблематика зустрічається в працях таких вчених: Базилевича В.Д., Дорогунцова С.І., Голікова В.І., Врублевського В.К., Николенка Ю.В. та ін.

Постановка задачі

Завданням данної статті є:

- вивчення економічної політики, що проводилась у минулому та її наслідків;
- оцінка стану та перспектив розвитку економіки країни за допомогою макроекономічних показників;
- виявлення проблем у сучасній промисловій політиці та можливих шляхів для їх вирішення;
- попередження проблем в економіці країни в майбутньому через аналіз тенденцій розвитку та можливі зміни в промисловій політиці.

Результати дослідження: Після розпаду СРСР всі колишні республіки, що отримали незалежність, зіткнулися з проблемою вибора промислової політики. Почався пошук оптимального варіанту її для кожної окремої країни, але основні напрямки пошуку співпадали. Відбувалось наслідування схем та моделей, які мали успіх в зарубіжних країнах. Питання промислової політики та її структурно-інвестиційного напрямку було поставлене на державному рівні. Але багатьом программам та рекомендаціям не судилося справдитись, оскільки вони або не вписувались у основні напрямки праворадикальної урядової економічної політики, або були вірними лише у загальному формулюванні.

За минулі роки змінилося декілька концепцій промислової політики:

1. Постулати дерегулювання, що виключали необхідність державного регулювання про-

мислового розвитку;

2. Потім, під загрозою поглиблення та прискорення спаду виробництва почали застосовуватись заходи загальної підтримки промисловості шляхом взаємозаліку заборгованості підприємств та льготного кредитування, що мало шкідливі інфляційні наслідки;

3. Далі була ідея селективної підтримки окремих видів виробництва по визначеним державою пріорітетам; однак кількість «пріорітетів» виявилась занадто великою, їх визначення не було вільне від суб'єктивізму, підвищилась небезпека галузевого лоббізму та марної трати грошей;

4. В наслідок вище зазначених дій, критерії галузевої селекції поступилися місцем критеріям відносно більш високої ефективності проектів (інвестиційний конкурс проектів на основі державної експертизи);

5. Наступним був «макроекономічний підхід», тобто робилася ставка на фінансову стабілізацію: це розглядалося як необхідна та досить достатня умова для економічного росту, пожвавлення інвестиційної діяльності та широкомаштабного притоку у вітчизняне виробництво іноземних інвестицій.

Та не зважаючи на все вище зазначене, у науковому та практичному планах проблема залишається відкритою.

Можливо виділити два концептуально-методологічних підхода до розробки промислової політики:

1. Один з них випливає з теоретичних основ та практичної сутності ліберально-монетариської моделі ринкового реформування, що реалізовувалась у найбільш жорстокому варіанті «шокової терапії»;

2. Другий – відносно поміркований, у «градуалістському» прояві (пов'язаним з поступовим рухами до втілення в життя ліберальних цілей та цінностей з одночасним скороченням після «ваучерного» етапа приватизації кола та інтенсивності інших реформаційних заходів) – з акцентом на застосування монетариських методів заради збереження досягнутої до цього часу вельми хиткої та відносно депрессивної стабілізації. [4]

На 2002р. припадає перехід від інвестиційної до споживчо-інвестиційної моделі розвитку. Протягом 2000-2001рр. спостерігалася відчутна активізація інвестиційного процесу. Приріст інвестицій в основний капітал суттєво перевищував темпи зростання ВВП. У 2000 р. він досяг 14,4%, у 2001 р. – 20,8%. На цій основі сформувалася інвестиційна модель розвитку.

У 2002 р. темпи зростання інвестицій уповільнилися. Водночас відбулося значне зростання споживчого попиту – найвагомішого елементу кінцевого використання ВВП. Утворився ланцюг взаємопов'язаних економічних процесів: зростання доходів домогосподарств за умов стабільної цінової динаміки – розширення купівельного попиту населення – зростання обороту роздрібної торгівлі – зростання виробництва та імпорту споживчих товарів без втрати вітчизняного сигменту на внутрішньому ринку.

Особливістю зазначеної моделі є те, що випереджальне зростання доходів населення – 120,7% не супроводжувалося (як це мало місце у попередні роки) зростанням споживчих цін. Це пояснюється двома причинами.

По-перше, таке зростання супроводжувалося відчутним розширенням обороту роздрібної торгівлі і активізацією вітчизняного виробництва товарів широкого вжитку (продовольчих та непродовольчих), що сприяло суттєвому розширенню внутрішнього ринку.

По-друге, зростання доходів домогосподарств (особливо заможної групи) супроводжувалося випереджальними темпами зростання заощаджень населення зі змінами у сруктурі його фінансових активів на користь готівки у гривнях та депозитів у комерційних банках. Приріст депозитів фізичних осіб у національній валюті у 2002 р. склав 77,0%.

Суттєве перевищення темпів зростання депозитів фізичних осіб над темпами зростання доходів домогосподарств та роздрібної торгівлі характерезує важливу позитивну макроекономічну тенденцію – відновлення процесу накопичення капіталу і стимулювання на цій основі інвестиційного попиту.

Дефляція у 2002 р. не мала монетарної природи. Головним чинником цього явища було конкурентне зниження цін на групу продовольчих товарів яким належить визначальна частка (до 64%) споживчого кошика населення. Показовим у цьому є те, що ціни на непродовольчу

групу товарів зросли на 1,6%, на послуги – на 3,4%, на товари оптового ринку – на 5,7%.

При більш поглибленому аналізі 2002 р. видно, що в цьому році промисловість розвивалася стабільно. Промисловими підприємствами було вироблено продукції та надано послуг на 200,1 млрд. грн., що на 7,0% більше, ніж за 2001 р. У 2000 р. зростання промисловості становило 13,2%, у 2001 р. – 14,2%. Усього за 3 минулі роки рівень промислового виробництва зріс на 38,4%. Це найбільше досягнення не лише серед країн СНД, а й Європи. У 2002 р. на 18,6% було перевищено рівень промислового виробництва 1994 р.

У промисловості відбувалися позитивні якісні зрушення. У продовж 2000 – 2002 рр. продуктивність праці зросла на 54,8%, у т.ч. у 2002 р. – на 11,8%. Намітилися позитивні структурні зрушення у напрямі збільшення випуску продукції кінцевого споживання. Випереджальними темпами зростали обсяги виробництва в галузях, що виробляють продукцію для потреб внутрішнього ринку та інвестиційного спрямування: у харчовій промисловості темпи зростання склали у 2002 р. 8,4%, целюлозно-паперовій та поліграфічній – 8,4%, у виробництві деревини та виробів з деревини – 23,4%. Три роки поспіль швидкими темпами розвивалося машинобудування (2000 р. – 115,3%, 2001 р. – 118,8%, 2002 р. – 111,3%). У 2002 р. істотно зросли обсяги виробництва наукоємних галузей транспортного машинобудування. Приріст продукції в залізничному машинобудуванні склав 64,1%, суднобудуванні – 20,5%, автомобілебудуванні – 23,3%, авіаційній промисловості – 8,4%.

На підприємствах металургії та металообробки після спаду виробництва (з серпня 2001 р. до квітня 2002 р.) спостерігалося нарощування щомісячних обсягів продукції. За минулий рік приріст склав 3,9%.

Відбуваються позитивні зрушення у структурі розрахунків за реалізовану продукцію – питома вага бартеру у промисловості зменшилася з 17,1% у 2000р. до 7,9% у 2001 р. і 4,1% – у 2002 р. Скорочено прострочені борги промислових підприємств. Сума простроченої дебіторської заборгованості зменшилась на 18,9%, кредиторської – на 16%.

Водночас у промисловості України залишається низка складних проблем. Перебуває у стані занепаду легка промисловість. Якщо у 1991 р. на неї припадало 12,3% загального обсягу промислового виробництва, то нині – всього 1,4%. Після двох років прискореного зростання (2000 р. – на 36,4%, 2001р. – на 13,8%) у 2002 р. приріст виробництва склав всього 0,4%.

Вартість основних засобів підприємств, установ та організацій України за станом на 1 січня 2002р. становила 915,5 млрд. грн. За останні роки суттєво зросла питома вага основних засобів недержавного сектору економіки. Понад третина основних засобів країни (34%) відноситься до промисловості, до видів діяльності операцій з нерухомістю, здавання під найм та послуг юридичним особам (включаючи житлове господарство) – 22,8%, транспорт та зв'язок – 14,3%.

Щорічно зростає зношеність основних засобів. На початок 2002 р. вона досягла 45%. Найбільший рівень зносу основних засобів спостерігався на підприємствах рибного господарства – 59,6%, оборонної промисловості – 55,1%, будівництва – 52,1%, виробництва та розподілу електоенергії, газу та води -50,5%, транспорту (включаючи зв'язок) – 50,2%, в установах освіти – 51,2%.

Чинне законодавство не стимулює цільового використання амортизаційних відрахувань, не заохочує підприємства до оновлення основних фондів.

Близько 40% цих відрахувань досі використовується не за призначенням. Враховуючи, що на амортизаційні відрахування припадає близько 70% обсягу здійснених капітальних вкладень, посилюється загроза втрати позитивних результатів, що намітилися в інвестиційній сфері за останні роки.

Дещо кращою була ситуація у сільському господарстві. Про це свідчать такі дані. Другий рік поспіль було зібрано високий врожай зернових – 38,8 млн.т. за 2000 -2002 рр. обсяг сільськогосподарського виробництва зріс на 23%, обсяг інвестицій в основний капітал збільшився більше ніж у 1,5 раза, прямих іноземних інвестицій – на 53%. Сільськогосподарське виробництво набувало ознак експортноорієнтованої галузі. Протягом 2002р. з України експортовано продукції АПК на суму 2,4 млрд. дол., що склало майже на 13,3% загальноукраїнського експорту та майже на 30% перевищує показники 2001р. Обсяг виробництва галузі у 2002 р. становив 64,4 млрд. грн. Це на 1,9% вище показників 2001 року.

Важливим чинником розвитку АПК стало запровадження ринкових механізмів кредитування сільськогосподарського виробництва. Це дозволило щорічно залучати понад 4 млрд. грн. кредитних ресурсів для села, що у 8 разів перевищує обсяги бюджетної підтримки. Зміцнювалась інфраструктура аграрного ринку. Впродовж 2001 – 2002 рр. кількість агроторгових домів зросла у 4,5 раза, заготівельних пунктів та кооперативів – у 1,5 раза.

Однак, незважаючи на позитивні тенденції в галузі, залишається низка не вирішених питань.

- У 2002р. зросла вартість виробництва. Рівень рентабельності у рослинництві знизився з35,8% до 27,8%, збитковість виробництва тваринництва зросла з 6,6% до 12,6%. Як наслідок впродовж 2002р. зросла кредиторська та дебіторська заборгованість сільськогосподарських підприємств.
- Позначається відсутність ринку страхових послуг, ефективної системи регулювання та підтримки аграрного виробництва. В результаті доходи селянина не захищені від коливань цінової кон'юнктури. Третина обігу сільськогосподарської продукції відбувається за тіньовими схемами.
- Немає позитивних зрушень у розвитку соціальної сфери села. Середня заробітна плата у сільському господарстві у 2002р. становила 177,.8 грн., що складає 47,2% від середньої по країні.
- Невирішеними залишаються питання технічного переоснащення сільського господарства. За останні 3 роки забезпеченість галузі технікою зменьшилась на чверть та складає 55-65% від потреби. Понад 80% парку сільськогосподарської техніки вже відпрацювали свій амортизаційний термін.
- Залишаються незахищеними майнові права селян, у т.ч. право приватної власності на землю та інше.[2]

Далі необхідно дати оцінку результатам на макроекономічному рівні. Безумовно економіка країни досягла значних темпів економічного зростання в 2003 р., але 7 -8% приросту мають інерційну природу, тобто зумовлені інвестиційними та структурними перетвореннями минулих років. Решта – результат задоволення зовнішнього попиту, реалізації врожаю на рівні сільськогосподарського сезону 2000 – 2003 рр. та фінансової стабільності. Але необхідно пам'ятати, що економічне зростання не свідчить про розвиток в цілому. Це одна з дилем, з якою ми переходимо та яку необхідно пам'ятати у 2004 р. Одним з доказів цього може бути те, що інфляція в Україні не знищена, а лише загнана в підпілля, подавлена та пригнічена. Її коріння – дисбаланс продовольчого ринку та незавершеність реформ у сфері природних монополій. Також необхідно взяти до уваги, що з 2000р. ми не мали такого зростання цін на хлібні вироби. Хоча базова інфляція (2-4%) близька до европейських стандартів, проте не брати до уваги загрози цінового стресу означало б знехтувати багатьма економічними та політичними ризиками, з якими ми безпосередньо маємо можливість зіткнутися у 2004 р.

Валютний курс української гривні торік повсякчас сприяв експортерам. Реальна девальвація євро посилила інтерес експортерів до европейських ринків та їхній торговий потенціал для України. Незважаючи на те, що імпорт подорожчав та посилював інфляцію, пересічні громадяни цього ще не відчули. Проте девальвація долара до рубля та більш помірна інфляція в Україні, ніж у Россії, дуже посприяли торгівлі українсікими товарами і на традиційних ринках, що поліпшувало платіжний баланс країни.

Також важливо, що Національний банк у продовж минулого року мав постійну можливість підтримувати експортерів валютним курсом. І робив це не знецінюючи українську валюту до доллару і не знижуючи рівень життя українців. Але експорт мають підтримувати самі виробники, натискаючи на важелі підвищення продуктивності праці.

Економічне зростання минулого року не сприяло розв'язанню всіх суперечностей. Позитивні зрушення натикались на гальмування або протидію. Наведемо приклади:

- Стабільний курс (навіть з деякою ревальвацією) гривні наражається на відчутний інфляційний податок за підсумками року.
- ВВП – на майже непомітні зміни у структурі виробництва.
- Рекордний індустріальний випуск товарів та послуг – на кризу в аграрному секторі.
- Справжній інвестиційний вибух (32% за дев'ять місяців) – на очевидне гальмування

зростання реальних доходів населення.

- Рекордні валютні резерви країни – на зростання зовнішнього боргу.
- Стабільна облікова ставка Нацбанку – на уповільнення зниження вартості кредитів комерційних банків, а безприцидентне зростання кредитної активності наражається на зародження потенціалу погіршення кредитних портфелів.

Окрема розмова про бюджетні доходи, які зростали так стрімко, що в Держказначействі та на місцях не встигали витрачати їх.

Можна привітати з якою точністю було розпочато та закінчено бюджетний процес. Але макроекономічний фундамент бюджету закладено із запасом. Це свідчить про те, що можливо мати зростання ВВП краще за прогнозоване, але не мати відповідного надходження доходів. Також можливо, що при наявності цих доходів держава буде не здатна вчасно їх застосувати через затягування з пристосуванням Держказначейства до управління єдиним рахунком. Або через не готовність бюджетоотримувачів використати ці кошти. А це призводить до подорожчання кредитних ресурсів на міжбанківському ринку та непланового вилучення гривні з реального сектору. [7]

Цього року також є перспектива одержання додаткових доходів, а отож і ризик повернення до ручного управління цими доходами.

Висновки

Стаття має практичне значення, оскільки дослідження проведено на сучасних данних та висвітлює проблеми, які потребують невідкладного вирішення та їх врахування при розробці промислової політики в майбутньому. Ця тематика є досить актуальною для сьогодення, і тому є доречним подальше дослідження данної тематики у більш детальному та глобальному вимірах. Можлива також розробка данного питання і з теоретичної точки зору.

Література

1. Савченко А. Г. Макроекономічна політика. Навчальний посібник; Київ – 2001р.
2. Послання Президента України до Верховної Ради України про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2002 році//Економіст. – №5. – 2003 р. – С.21-83
3. Статистичні таблиці з послання Президента України до Верховної Ради України від 15.04.2003 р.//Економіст. №6. – 2003 р., – С.46-91.
4. Кириченко В. Реформационный процесс и становление государственной промышленной политики России.// Российский экономический журнал. – №8. – 1999 р. – С.3-21
5. Колодко Г. Вопросы справедливости и экономическая политика в постсоциалистических странах.// Вопросы экономики. – №1. – 1999 р. – С. 64-76.
6. Павленко Ф., Новицький В. Тенденции структурных изменений и промышленная политика в странах СНГ.// Вопросы экономики. – №1. – 1999 р. – С. 105-124.
7. Литвицький В. Макроуроки та пріорітети майбутнього./Голос України. – №1. – 2004 р., – С.11

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ

Бець М.Т.
канд. економ. наук,
Український державний лісотехнічний університет

ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Пропонується модель оцінки ділової активності, у якій обрано узагальнюючий показник за кожним аналітичних напрямом та сформовано інтегральний показник з урахуванням запропонованих фінансових коефіцієнтів, що входять до його складу, апробовано методику аналізу за оціночними напрямками прибутковості продажу, ресурсовіддачі та фінансової залежності на прикладі меблевого підприємства

Propose model of valuation business activity when choose generalization behind each of analytical direction formed integral proof which consideration offer financial coefficient who go in to its be form part, tried methods analysis for valuing direction profitable sale, devote resources and financial dependence for example furniture factory

Ключові слова: коефіцієнт економічного зростання, вагові коефіцієнти, узагальнюючий показник, прибутковість продажу, віддача ресурсів, фінансова залежність

Постановка проблеми

Оцінка ділової активності на якісному рівні може бути отримана в результаті застосування методики експрес – аналізу, що базується на використанні абсолютних та відносних показників. Водночас виникають ситуації, коли бажаною є інтегральна оцінка ділової активності підприємства, а саме у випадку аналізу кредитоспроможності, інвестиційної привабливості, прогнозування кризових явищ і банкрутства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі кількісна оцінка ділової активності передбачає два напрямки: ступінь виконання завдання за основними оціночними показниками, що забезпечують задані темпи їх зростання та рівень ефективності використання ресурсів (5). У цьому зв'язку оптимальним вважається співвідношення таких темпових показників:

100% <Тск <Тр < Тп, (1)

де Тск – темп зміни сукупного капіталу, авансованого в діяльність підприємства; Тр – темп зміни обсягів реалізації продукції; Тп – темп зміни прибутку.

Рівень ділової активності можна розрахувати наступним чином:

$$К_{да} = \frac{\textit{обсяг реалізації}}{\textit{середня валюта балансу}} \quad (2)$$

Нормативне значення цього коефіцієнта пропонується на рівні 1:1, тобто якщо підприємство вміло розпоряджається своїм майном та вкладеним в нього капіталом, то обсяг продажу буде перевищувати величину валюти балансу і навпаки (1). Для характеристики ділової активності компаній в обліково – аналітичній практиці економічно – розвинених країн, крім темпових показників, використовують коефіцієнт стійкості економічного зростання, який розраховується за формулою (3):

$$K_{\cdot} = \frac{П - Д}{ВК} \quad (3)$$

П – чистий прибуток; Д- дивіденди, ; ВК – власний капітал.

Зв'язок коефіцієнта Кез з цими показниками можна описати такою факторною моделлю:

$$K_{ез} = \frac{П_р}{П} \bullet \frac{П}{V_р} \bullet \frac{V_р}{А} \bullet \frac{А}{ВК}; \quad (4)$$

Де $П_р$ – величина чистого прибутку, що реінвестується на розвиток підприємства, а не сплачується у вигляді дивідендів; П – чистий прибуток, що може бути розподілений серед власників; $V_р$ – обсяг реалізації продукції; А – середньорічна величина активів.

Постановка завдання (цілі статті)

На етапі формування узагальнюючих показників оцінки ділової активності, які розробляються за кожним із аналітичних напрямків з урахуванням відібраних окремих коефіцієнтів їх вагомості, пропонується розраховувати нормативний показник аналогічно інтегральному показнику фінансового стану підприємства (4). При його визначенні висувається додаткова умова: співвідношення фактичного значення коефіцієнта і його критичного рівня не повинно перевищувати одиниці. Таким чином, це співвідношення береться без обмежень, якщо його рівень не перевищує одиниці, в іншому разі – він дорівнює одиниці. Систему коефіцієнтів за напрямками оцінки ділової активності, що входять до складу узагальнюючого показника, пропонується сформувати таким чином (табл.1):

Регіон	Частка в загальноукраїнському експорті, %	
	2002 р.	2003 р. (9 міс.)
Європейський Союз	10,5	10,2
Східна Європа	8,9	9,8
Азія	33,8	30,3
у т.ч. Китай	7,4	13,1
Ближній Схід	26,0	24,4
Північна Америка	3,0	1,5
Південна Америка	3,0	1,2
СНД та країни Балтії	8,7	13,3
у т.ч. Росія	5,3	8,3
Африка	6,1	9,3

Таблиця 1 Характеристика узагальнюючих показників ділової активності

Викладення основного матеріалу. Для проведення інтегральної оцінки ділової активності підприємства пропонується типова методика, якою передбачається декілька етапів: визначення основних напрямків оцінки, вибір окремих фінансових коефіцієнтів за кожним з аналітичних напрямків, визначення для кожного із коефіцієнтів критичного (нормативного) значення, визначення вагомості окремих коефіцієнтів, формування узагальнюючих показників, формування інтегрального показника ділової активності підприємства з урахуванням усіх аналітичних напрямків (2).

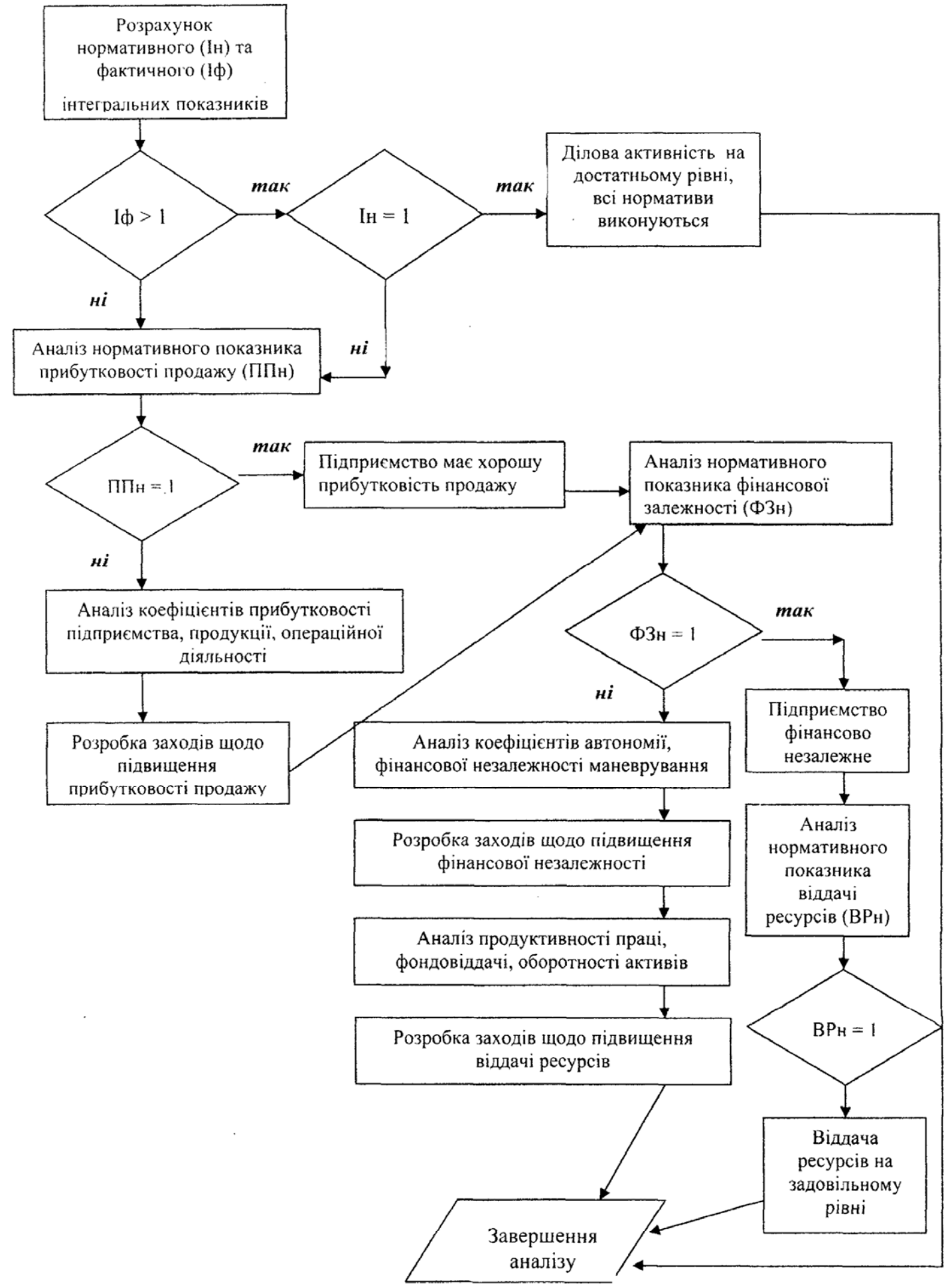


Рис. 1. Алгоритм аналізу ділової активності підприємства

Схема алгоритму, який реалізує методику аналізу, наведена на рис. 1.

Інтегральний показник ділової активності може набрати фактичного і нормативного виду залежно від того, які узагальнюючі показники використовуються при його обчисленні. У першому випадку його верхній граничний рівень не обмежується, у другому він не перевищуватиме одиниці. В тому разі, коли виконується аналіз щодо відхилень, достатньо розглянути нормативний інтегральний показник. У разі, коли слід, окрім оцінки досягнення критичних значень, установити фактичний рівень ділової активності, використовуються обидва інтегральні показники – фактичний і нормативний. Аналіз при цьому проводиться за такою методикою. Якщо фактичний інтегральний показник більший за одиницю або дорівнює одиниці, а нормативний інтегральний показник дорівнює одиниці, ділова активність підприємства перебуває на належному рівні.

Розрахунки щодо вдосконаленої автором методики аналізу ділової активності з урахуванням обраних аналітичних напрямів на прикладі деревообробного підприємства подано у таблицях 2 і 3.

Оцінюючий показник згідно напрямку	Фактичне значення	Критичне значення	Співвідношення фактичного й критичного значення	Коефіцієнт вагомості
1. Рівень рентабельності продажу				
1.Прибутковість операційної діяльності,	0,07	25	0,28	0,20
2.Прибутковість підприємства	1,0	20	0,05	0,50
3.Прибутковість продукції	0,02	20	0,11	0,30
2. Рівень ресурсовіддачі				
1.Продуктивність праці, грн./ ос	1.858	0,500	3,72	0,3
2.Віддача основних засобів	0,035	0,3	0,13	0,3
3.Оборотність активів	0,072	5,0	0,014	0,4
3.Рівень фінансової залежності				
1.Коефіцієнт автономії	0,573	0,5	1,14	0,40
2.Коефіцієнт фінансової стабільності	0,572	0,85	0,67	0,30
3.Коефіцієнт маневрування власного капіталу	0,08	0,50	0,16	0,30

Таблиця 2. Фінансові коефіцієнти

Виходячи із даних таблиці 3, розраховані рівні прибутковості продажів та фінансової залежності та інтегральний показник значно менші за одиницю, що свідчить про низький рівень ділової активності меблевого підприємства. Оскільки всі коефіцієнти, які характеризують рівень прибутковості продажу, не досягають критичного значення, показник рівня був розрахований тільки у фактичному вигляді.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Запропонований підхід є узагальнюючим і порівнювальним, а у разі потреби при формуванні інтегрального показника дозволяє доповнювати будь – яку кількість аналітичних напрямків і окремих коефіцієнтів. Така оцінка є надійним вимірником конкурентоспроможності підприємства в даній галузі діяльності. Розроблена методика може використовуватися для оцінки виконання виробничо-фінансових завдань, прогнозувати кризовий стан і банкрутство підприємства, оцінювать інвестиційну привабливість.

Показник	Розрахунок
Рівень рентабельності продажу: - фактичний	0,28x0,20+0,05x0,5+0,11x0,3 = 0,112
Рівень ресурсовіддачі - фактичний	3,72x0,3+0,13x0,3+0,014x0,4=1,161
- нормативний	1,0x0,3+0,13x0,3+0,014x0,4=0,346
Рівень фінансової залежності: - фактичний	1,14x0,4+0,67x0,3+0,14x0,3=0,699
- нормативний	1,0x0,4+0,67x0,3+0,14x0,3=0,643
Інтегральний показник: - фактичний	0,112x0,35+1,1606x0,3+0,699x0,35=0,637
- нормативний	0,112x0,35+0,346x0,3+0,643x0,35=-0,373

Таблиця 3. Розрахунок інтегрального показника ділової активності підприємства

Література

1. Астраханок Д.Л. Короткострокове прогнозування макроекономічних показників з використанням інформації обстежень ділової активності // Статистика України – №2 (21) – 2003 р. – С.11-15.

2. Бень Т.Г., Довбня С.Б. Інтегральна оцінка фінансового стану підприємсва //Фінанси України. – №6. – 2002 р.С.53 – 60

3. Житный П.Є. К вопросу оценки деловой активности субъэктов хозяйствования // Тези доповідей Міжнародної науково – практичної конференції «Бухгалтерський облік в Україні на початку XXI століття» – ЛНУ ім.І.Франка.- С. 465-470.

4. Ізмайлова К.В. Сучасні технології фінансового аналізу: Навч. Посіб. – К.: МАУП, 2003.- 148 с.

5. Павловська О.В., Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. Фінансовий аналіз: Навч. – метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К. : КНЕУ, 2002.- С. 337 – 379.

Клименко О.В.

канд. фіз.-мат. наук, доцент

АНАЛІЗ МЕТОДІВ АМОРТИЗАЦІЇ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА

Анотація

Аналізуються методи нарахування амортизації основних засобів та інших необоротних матеріальних активів, які запропоновані чинним законо-давством, розглядається їх вплив на прибуток, що отриманий підприємством в результаті фінансово-господарської діяльності. Також аналізується порядок нарахування амортизації основних фондів відповідно до законодавства з оподаткування, та досліджується вплив амортизації на прибуток, який підлягає відшкодуванню до бюджету.

Анализируются предложенные действующим законодательством методы начисления амортизации основных средств и других необоротных материальных активов, рассматривается их влияние на прибыль, полученную предприятием в результате финансово-хозяйственной деятельности. Также анализируется порядок начисления амортизации основных фондов в соответствии с законодательством по налогообложению прибыли предприятия, и исследуется влияние амортизации на прибыль, которая подлежит перечислению в бюджет.

Methods of amortization charged to operation and other non-negotiable instruments proposed by the

current legislation are analized. Their influence on the income mounted by the factory during its financial and economic activity is considered. The order of charge by taxation of incomes of enterprises are analized too. The influence of amortization on profit, which are entitled to transfer are investigated.

Ключові слова: амортизація, знос, основні засоби, основні фонди, прибуток.

Вступ

Сучасні проблеми нарахування амортизації полягають, з одного боку, у задоволенні об'єктивної необхідності відтворення основних засобів та інших необоротних матеріальних активів, з другого, – у поповненні Держбюджету.

Систему створення і використання амортизаційних відрахувань регулюють нормативно-правові акти.

Підприємства самостійно встановлюють порядок нарахування амортизації по кожному об'єкту основних засобів, обравши з шести запропонованих чинним законодавством [1] методів один, який використовується при розрахунку прибутку, фактично отриманого підприємством в результаті його фінансово-господарської діяльності.

Порядок нарахування амортизації, який використовується при розрахунку оподаткованого прибутку, встановлюється чинним законодавством з оподаткування [2] за фіксованими нормами до балансової вартості чотирьох груп основних фондів.

Визначення та класифікація основних засобів відповідно до [1]

Невід'ємною умовою здійснення господарської діяльності є забезпечення підприємства поряд з матеріальними та трудовими ресурсами, необхідними основними засобами – будовами, спорудами, обладнанням, транспортом тощо. Відмінною особливістю основних засобів є тривалий час їх використання, поступовий знос та передача вартості на собівартість знов створеного продукту.

Основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання в процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких становить більше одного року (або операційного циклу, якщо він триваліший за рік) (п.4 [1]).

За натурально-матеріальним складом і для потреб бухгалтерського обліку основні засоби класифікуються за наступними групами: Основні засоби: земельні ділянки; капітальні витрати на поліпшення земель; будинки, споруди та передавальні пристрої; машини та обладнання; транспортні засоби; інструменти, прилади, інвентар (меблі); робоча і продуктивна худоба; багаторічні насадження; інші основні засоби. Інші необоротні матеріальні активи: бібліотечні фонди; малоцінні необоротні матеріальні активи (МНМА); тимчасові (нетитульні) споруди; природні ресурси; інвентарна тара; предмети прокату; інші необоротні матеріальні активи (п.4 [1]).

Слід відмітити, що до 01.07.2000 року (дата надання чинності П(С)БО 7) класифікація основних засобів у бухгалтерському обліку співпадала з класифікацією основних фондів з метою оподаткування.

Визначення основних фондів та їх груп з метою оподаткування відповідно до [2].

Під терміном «основні фонди» слід розуміти матеріальні цінності, які призначаються платником податку для використання в господарській діяль-ності платника податку на протязі періоду, який перевищує 365 календарних днів з дати введення в експлуатацію таких матеріальних цінностей, і вартість яких постійно зменшується у зв'язку з фізичним і моральним зносом.

Основні фонди підлягають розділенню на наступні групи: група 1 – будівлі, споруди, їх структурні компоненти та передавальні пристрої, у тому числі житлові будинки та їх частини (квартири та місця загального корис-тування), вартість капітального покращення землі; група 2 – автомобільний транспорт та вузлі (запасні частини) до нього; меблі; побу-

тові електронні, оптичні, електромеханічні прилади та іструменти, інше конторське (офісне) обладнання, пристрої та приладдя до них; група 3 – будь-які інші основні фонди, які не включені до групи 1,2 і 4; група 4 – електронно – обчислювальні машини, інші машини для автоматичної обробки інформації, їх програмне забезпечення, пов'язані з ними засоби зчитування чи друку інформації, інші інформаційні системи, телефони (у тому числі стільникові), мікрофони і рації, вартість яких перевищує вартість малоцінних товарів (предметів) (ст..8 [2]).

Амортизація та знос основних засобів

Під впливом часу, природи та в процесі експлуатації основні засоби зношуються фізично і морально, та передають частинами свою вартість на собівартість знов створеного продукту, з метою накопичення коштів для повного відновлення зношених об'єктів.

Поняття «Амортизація» визначено п. 4 [1] як систематизований розподіл вартості, яка амортизується, тобто первісної чи переоціненої вартості необоротних активів на протязі терміну їх корисного використання за вирахуванням ліквідаційної вартості – коштів, які можна залучити шляхом продажу виведених з експлуатації об'єктів. Знос необоротних активів – це сума амортизації об'єкта необоротних активів з початку їх корисного використання. Таким чином, шомісяця нараховується амортизація, а накопичується знос. Об'єктом амортизації є основні засоби (крім землі).

Якщо один об'єкт основних засобів складається із частин, які мають різний строк експлуатації, то кожна з цих частин може розглядатися як окремий об'єкт основних засобів (п.4 [1]), для яких можна встановлювати різні строки експлуатації. Амортизація нараховується на кожний об'єкт основних засобів шомісяця протягом усього строку його корисного використання. Термін корисного використання об'єкта встановлюється підприємством з урахуванням: очікуваного використання об'єкта підприємством з урахуванням його потужності або продуктивності; фізичного або морального зносу, що передбачається; правових чи інших обмежень стосовно термінів використання об'єкта тощо.

Методи нарахування амортизації основних засобів

Метод нарахування амортизації обирається підприємством самостійно з урахуванням очікуваного способу отримання економічних вигод від його використання, тобто потенційної можливості отримання підприємством грошових коштів від використання об'єкта (ст.1[3]). Якщо очікуваний спосіб отримання економічних вигод змінюється, то обирається інший метод нарахування амортизації.

П(С)БО 7 «Основні засоби» пропонує проводити нарахування аморти-зації основних засобів (крім інших необоротних активів) із застосуванням таких методів: 1) прямолінійного; 2) виробничого; 3) кумулятивного; 4) прискореного зменшення залишкової вартості; 5) зменшення залишкової вартості. Підприємство може застосовувати норми і методи нарахування амортизації основних засобів, які передбачені податковим законодавством.

Розглянемо кожен з них.

1) Прямолінійний метод.

За цим методом річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на очікуваний період часу використання об'єкта основних засобів.

За цим методом амортизаційні відрахування розподіляються рівномірно протягом усього корисного терміну експлуатації об'єкта основних засобів з урахуванням ліквідаційної вартості. Переваги методу – простота розрахунку та рівномірність розподілу суми амортизації між обліковими періодами, що забезпечує зіставлення собівартості продукції з доходом від її реалізації. Недоліком даного методу є те, що він не враховує морального зносу основ-них засобів, відмінність їх виробничої потужності в різні роки експлуатації та необхідність збільшення витрат на ремонт в останні роки служби.

2) Виробничий метод

За цим методом місячна сума амортизації визначається як добуток фак-тичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амо-ртизації. Виробнича ставка

амортизації обчислюється діленням вартості, яка амортизується, на загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємс-тво очікує виробити (виконати) з використанням об'єкта основних засобів.

Виробничий метод забезпечує максимально рівномірний розподіл амортизованої вартості на вироблену продукцію. Однак необхідна інформація про очікуваний обсяг виробництва. Метод застосовується передусім для амортизації основного технологічного устаткування (машин, верстатів), за яким може бути визначено випуск продукції.

3) Кумулятивний метод.

За цим методом річна сума амортизації визначається як добуток вартості, яка амортизується, та кумулятивного коефіцієнта. Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця очікуваного строку використання об'єкта основних засобів, на суму числа років його корисного використання.

За цим методом підприємства дістали змогу значно прискорювати списання вартості основних засобів не тільки у початковий, але і у завершальний періоди експлуатації. Тобто припускається, що об'єкт основних засобів використовується інтенсивніше або в перші роки експлуатації, або в останні. Якщо треба прискорити списання у завершальний період експлуатації основних засобів, то на перше місце ставиться дріб від ділення цілого значення першого року експлуатації, на друге – другого і т.д.

4) Метод прискореного зменшення залишкової вартості.

За цим методом річна сума амортизації визначається як добуток залиш-кової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації, яка обчис-люється, виходячи із строку корисного використання об'єкта, і подвоюється.

При методі прискореного зменшення залишкової вартості норма амортизації являє собою фіксовану (у відсотках) величину і застосовується до залишкової вартості об'єкта основних засобів. При цьому методі в перший рік експлуатації об'єкта основних засобів нараховується найбільша сума амортизація, потім вона зменшується щороку.

5) Метод зменшення залишковоїї вартості.

За цим методом сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації. Річна норма амортизації у відсотках обчислюється як різниця між одиницею та результатом кореня ступеня кількості років, корисного використання об'єкта з результату від ділення ліквідаційної вартості об'єкта на його первісну вартість.

Цей метод засновано на припущенні, що новий об'єкт основних засобів дасть найбільшу віддачу в перший рік його експлуатації, і його віддача (продуктивність, потужність) з року в рік зменшуватиметься. Методом зменшення залишкової вартості доцільно обчислювати амортизацію об'єктів, що піддаються швидкому моральному старінню. До таких об'єктів належать використовувані в адміністративних цілях транспортні засоби, прилади, засоби зв'язку, меблі, комп'ютери тощо.

Приклад. Первісна вартість вантажного автомобіля 10 000 грн. Очікуваний строк служби 5 років. Ліквідаційна вартість автомобіля у вигляді матеріалів 1000 грн. Визначимо річну норму та суму амортизації за різними методами. Позначимо через строк корисної експлуатації об'єкта основних засобів. Припустимо, що плановий випуск продукції 50000 одиниць, у тому числі: в 1-й рік – 10000 од. продукції, 2-й – 11000, 3-й -10100, 4-й – 9000, 5-й – 9900. Сума цифр років експлуатації об'єкта основних засобів знаходиться за формулою суми членів арифметичної прогресії:

$$1+2+\ldots+t=\frac{1+t}{t}\times t$$

Рішення задачі – в таблицях.

6) Податковий метод нарахування амортизації.

На відміну від Положення [1], Закон [2] жорстко регламентує порядок нарахування амортизації і не допускає можливості якого-небудь вибору. Тому, які б методи не вибрало

Методи нарахування амортизації	Норми амортизації	
	В загальному випадку	В прикладі
Прямолінійний	$\frac{100\%}{t}$	100% : 5 = 20%
Виробничий	$\frac{\textit{первісна вартість} - \textit{ліквідаційна вартість}}{\textit{очікуваний випуск продукції}}$	$\frac{10000-1000}{50000} = 0{,}18 грн./од.$
Кумулятивний	$\frac{t}{\frac{t(t+1)}{2}}; \frac{t-1}{\frac{t(t+1)}{2}};...; \frac{1}{\frac{t(t+1)}{2}}$	$\frac{5}{15}; \frac{4}{15}; \frac{3}{15}; \frac{2}{15}; \frac{1}{15}$
Прискореного зменшення залишкової вартості	2 х норму за прямолінійним методом	2 х 20% = 40%
Зменшення залишкової вартості	$1-\sqrt[t]{\frac{\textit{ліквідаційна вартість}}{\textit{первісна вартість}}}(\%)$	$(1-\sqrt[5]{\frac{1000}{10000}})$ х 100% = =36,9%

Роки	Річна сума амортизації за методом				
	прямолінійним	виробничим	кумулятивним	прискореного зменшення залишкової вартості	зменшення залишкової вартості
1	1800	10000x0,18=1800	$9000\times\frac{5}{15}=3000$	40%від 10000=4000	36,9%від 10000=3690
2	1800	11000x0,18=1980	$9000\times\frac{4}{15}=2400$	40%від6000=2400	36,9%від 6310=2328,39
3	1800	10100x0,18=1818	$9000\times\frac{3}{15}=1800$	40%від3600=1440	36,9%від 3981,61=1469,21
4	1800	9000x0,18=1620	$9000\times\frac{2}{15}=1200$	40%від2160=864	36,9%від 2512,4=927,06
5	1800	9900x0,18=1782	$9000\times\frac{1}{15}=600$	1296-1000=296	1585,32-1000=585,32
	9000	9000	9000	9000	9000

підприємство для нарахування амортизації в бухгалтерському обліку з метою оподаткування слід твердо дотримуватись вимог, викладених у статті 8 «Амортизація» Закону [2]. З погляду на оподат-кування інтерес викликають не основні фонди як такі, а тільки їх вплив на об'єкт оподаткування, який виявляється, переважно, через амортизацію, оскільки на її суму зменшується прибуток, що підлягає оподаткуванню.

Під терміном «амортизація» основних фондів і нематеріальних активів слід розуміти поступове віднесення витрат на їх придбання, виготовлення чи покращення, на зменшення скоригованого прибутку платника податку в ме-жах норм амортизаційних відрахувань, встановлених цією статтею (ст. 8 [2]).

Норми амортизації встановлюються у відсотках до балансової вартості кожної з груп основних фондів на початок звітного (податкового періоду) в наступних розмірах (у розрахунку на податковий квартал): група 1 – 2%; група 2 – 10%; група 3 – 6%; група 4 – 15%.

Вплив податкової амортизації на оподатковуваний прибуток

Закон України [2] прибуток визначає як скоригований валовий дохід, 30% від якого платник податку на прибуток відшкодовує до бюджету. Скоригований валовий дохід це різниця між валовими доходами звітного періоду, визначеними ст.4 [2], та валовими витратами (безпосередньо пов'язаними з отриманням доходу) ст..5 [2], і сумою амортизаційних відрахувань, нарахованих відповідно до ст. 8 [2].

Позначимо через S_1 балансову вартість окремого об'єкта основних фондів (або групи основних фондів) на початок першого періоду, тоді балансова вартість на початок другого періоду $S_2 = S_1 - A_1 = S_1 - \frac{h}{100}S_1 = S_1(1-\frac{h}{100})$ де h – норма амортизації (у %), $A_1 = \frac{h}{100}S_1$ амортизаційні відрахування першого періоду. Балансова вартість на початок третього періоду $S_3 = S_2 - A_2 = S_2 - \frac{h}{100}S_2 = S_2(1-\frac{h}{100}) = S_1(1-\frac{h}{100})^2$, де $A_2 = \frac{h}{100}S_2 = S_1\frac{h}{100}(1-\frac{h}{100})$ – амортизаційні відрахування другого періоду, і так далі, балансова вартість на початок n-го періоду $S_n = S_{n-1} - A_{n-1} = S_{n-1} - \frac{h}{100}S_{n-1} = S_{n-1}(1-\frac{h}{100}) = S_1(1-\frac{h}{100})^{n-2}(1-\frac{h}{100}) = S_1(1-\frac{h}{100})^{n-1}$, де $A_{n-1} = S_1\frac{h}{100}(1-\frac{h}{100})^{n-2}$ – амортизаційні відрахування ( )-го періоду. Враховуючи, що амортизація окремого об'єкта основних фондів групи 1 здійснюється до досягнення балансовою вартістю такого об'єкта ста неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (п.8.3.7. [2]), тобто 1700 грн., розрахуємо скільки часу буде амортизуватись об'єкт першої групи для якого $S_n = S_1(1-\frac{h}{100})^{n-1} = 1700$ та h =2% у розрахунку на квартал, тобто $(0{,}98)^{n-1} = \frac{1700}{S_1}$.

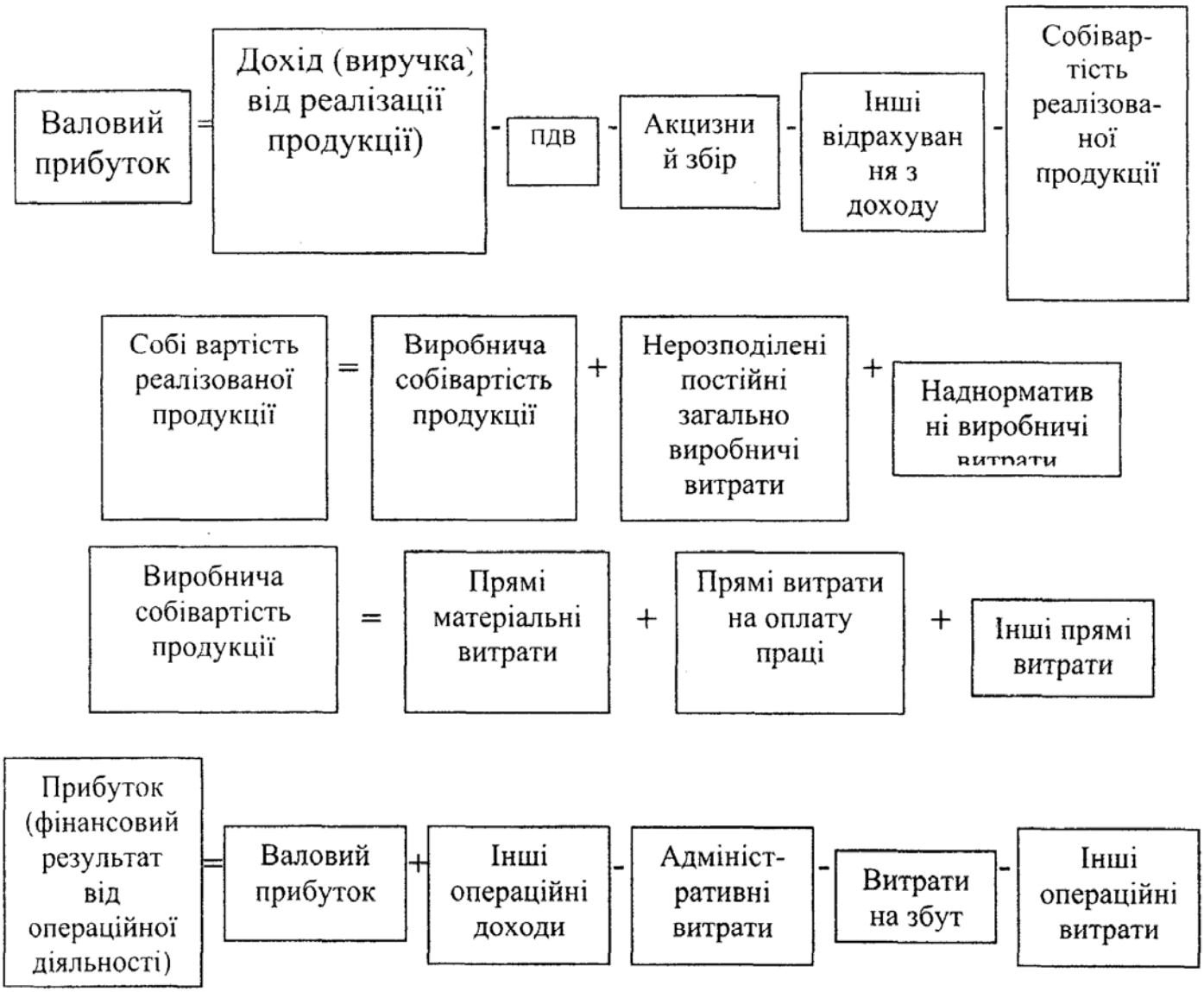
Після логарифмування останнього співвідношення, маємо, а $n = 1 + \frac{\ln\frac{1700}{S_1}}{\ln 0{,}98}$.

Для $S_1 = 1000000$. $n = 1 + \frac{\ln 0{,}0017}{\ln 0{.}98} = 1 + \frac{-6{,}377127028}{-0{,}020202707} \approx 317$ кварталів, або 79 років.

Для $S_1 = 10000000$. $n = 1 + \frac{\ln 0{,}00017}{\ln 0{.}98} = 1 + \frac{-8{,}679712121}{-0{,}020202707} \approx 431$ квартал, або 108 років. Таким чином, наприклад, виробнича споруда вартістю 10 млн. грн. буде амортизуватись за податковим методом 108 років.

Вплив амортизації на фактично отриманий підприємством прибуток

Відповідно до П(С)БО 3 [5] маємо:



До складу інших прямих, загальновиробничих, адміністративних витрат та витрат на збут включається, відповідно, амортизація основних виробничих засобів, основних засобів загальновиробничого, адміністративного призначення та пов'язаних із збутом продукції, на суму якої зменшується прибуток підприємства.

Амортизація інших необоротних матеріальних активів

Для амортизації МНМА та бібліотечних фондів можуть використовуватися: прямолінійний, виробничий метод, а також методи списання 100% амортизованої вартості в першому місяці використання чи списання 50% амортизованої вартості в першому місяці використання, а решту 50% – в місяці вилучення з активів підприємства (п.27 [1]). Амортизація інших необоротних матеріальних активів нараховується за прямолінійним та виробничим методами.

Висновки

Метод амортизації основних засобів вибирається підприємством самостійно з шести запропонованих чинним законодавством методів з врахуванням очікуваного способу отримання економічних вигод від його використання, і переглядається у випадку зміни очікуваного способу отримання економічних вигод від його використання.

В роботі проведено аналіз та надано рекомендації щодо вибору оптимального методу нарахування амортизації, на суму якої зменшується фактично отриманий підприємством прибуток.

Порядок нарахування амортизації, на суму якої зменшується оподатковуваний прибуток, не допускає можливості будь-якого вибору. Податкове законодавство встановлює фіксовані норми амортизації для чотирьох груп основних фондів, які застосовуються до балансової вартості. Такий порядок не враховує особливостей експлуатації основних фондів.

Список використаної літератури:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом Мінфіну України від 27.04.2000 р. № 92, зареєстроване в Мінюсті України 18.05.2000 р. № 288/4509 (із змінами і доповненнями, внесеними наказом Мінфіну від 30.11.2000 р. № 304)

2. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств «№ 283/97 – ВР від 22.05.1997 року» № 349 від 24.12.2002 року.

3. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» № 996 – XIV від 16.07.1999 року.

4. «Інструкція по використанню Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств та організацій» № 291, затверджена наказом Мінфіну України 30.11.1999 р.).

5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати», затверджений наказом Мінфіну України №87 від 31.03.1999 р., зареєстрований в Мінюсті України 21.06.1999 р. за № 397/3690.

6. Клименко О.В. Аналіз методів амортизації основних засобів // 7-th International School on Mathematics and Statistic message in economic, finance and insurance. Ukraine, Crimea, 2003, p. 25.

Подвігіна В.І.
доцент, НТУУ «КПІ»

Бойчук Н.Я.
НТУУ «КПІ»

РОЗШИРЕННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ ВИКОРИСТАННЯ ІНДЕКСНОГО МЕТОДУ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Анотація

Необхідність порівняння результатів роботи та їх змін під впливом різних чинників для окремих ланок підприємства, між порідненими підприємствами галузі, а також між галузями народного господарства, виявлення чинників, які впливають на зміни цих показників, доцільно проводити за допомогою не абсолютних показників, а відносних.

Використання для цих цілей індексів зміни комплексного показника та індексів впливу на нього показників – чинників розширює можливості в економічному аналізі.

Аннотация

Необходимость сравнения результатов работы и их изменения под влиянием различных факторов для отдельных звеньев предприятия, между родственными предприятиями внутри отрасли, а также между отраслями народного хозяйства, выявление факторов, которые влияют на изменение этих показателей, целесообразно проводить с помощью не абсолютных показателей, а относительных.

Использование для этих целей индексов изменения комплексного показателя и индексов влияния на него показателей-факторов расширяет возможности индексного метода в экономическом анализе.

Annotation

The necessity to compare the results of a work and them change under infeluence of difference factors for separate section of enterprises, between related enterprises of branch and too between the branches of national economy, display of the facts, which influence on the changes these indicators, is reasonable to carry out with the help no absolute endexes but relative indexes.

The use for these aimes indexes of the change of complex indicator and indexes of the influence of the indicators-factors increases means of index method in the economical analysis.

Ключові слова: економічний аналіз, економічні індекси, метод аналізу; адитивна, мультиплікативна, кратна економічна модель.

Вступ

В статистиці, плануванні та аналізі господарської діяльності підприємств широко застосовуються індексні моделі для оцінки впливу чинників (факторів) на комплексний показник.

Індексний метод базується на відносних показниках, які виражають відношення фактичного рівня показника до його значення в базовому (плановому) періоді.

Цей метод дає можливість співставляти показники роботи окремих ланок, як всередині підприємства, так і зовні між родинними підприємствами всередині галузей, між галузями до рівня народного господарства.

Однак, у значні частині економічної літератури (1-3) вважається доцільним проведення факторного економічного аналізу за допомогою індексного методу при наявності лише двох факторів, впливаючих на комплексний показник, і неможливості застосування індексного методу економічного аналізу, якщо кількість чинників (факторів) перевищує два.

Постановка задачі. На наш погляд, індексний метод можливо застосовувати незалежно від кількості чинників (факторів) і незалежно від типу факторної економічної моделі: будь то адитивна модель, мультиплікативна чи кратна модель.

Результати дослідження. Наприклад, комплексний показник (у) залежить від ряду чинників (a,в,c,d), тобто y=f(a,b,c,d), треба показати відносний вплив на цей показник окремих факторів. При використанні методу ланцюгових підстановок (1-5), найбільш поширеного в економічному аналізі, при наявності 4-х чинників, як в наведеному прикладі, треба було провести розрахунки, поступово замінюючи планові показники-фактори на фактичні.

Тоді будемо мати 5 рішень:

1. $y_0=f(a_0, b_0, c_0, d_0)$ – планове значення показника
2. $y_a=f(a_1, b_0, c_0, d_0)$ – промежуточне значення показника
3. $y_b=f(a_1, b_1, c_0, d_0)$ – промежуточне значення показника
4. $y_c=f(a_1, b_1, c_1, d_0)$ – промежуточне значення показника
5. $y_d=y1 = f(a_1, b_1, c_1, d_1)$ – фактичне значення показника.

При використанні індексного методу, який базується на вище наведених розрахунках будемо мати такі індекси:

Індекс зміни комплексного показника $I_y = y_1/y_0$, в тому числі під впливом чинників (факторів):

$$I_a = \frac{y_a}{y_o}, I_b = \frac{y_b}{y_a}, I_c = \frac{y_c}{y_b} \text{ та } I_d = y_d / y_c \text{ і } I_y = I_a \times I_b \times I_c \times I_d$$

І таких чинників може бути скільки завгодно.

Таке використання індексів значно розширює можливості самого індексного методу економічного аналізу.

Без сумніву, такий порядок розрахунків індексів впливу чинників на комплексний показник буде мати ті ж недоліки, що й метод ланцюгових підстановок: залежність від суб'єкту аналізу, послідовності підстановки (заміни) факторів, яка може встановлюватися суб'єктивно (наприклад, спочатку заміна кількісних чинників, а потім – якісних; або спочатку внутрішніх, а потім зовнішніх). Автори попередніх розробок (1-5), посилаючись на індекс-

ний метод економічного аналізу, ототожнювали зовсім різні поняття: індекси зміни самого чинника з індексами впливу цього чинника на комплексний показник. А це зовсім різні речі. Індекси впливу чинників можуть бути розраховані для будь-якого типу економічної моделі, а індекси зміни самого чинника не завжди можливо знайти. К тому ж, і математична інтерпретація їх різна.

Іноді вони співпадають численно (в чисто мультиплікативних моделях), частіше не співпадають (ніколи – в чисто адитивних та кратних моделях, та змішаних моделях).

В таблицях 1,2 наведено приклад використання індексного методу для аналізу впливу на обсяг товарної продукції (w) ряду факторів, зокрема: чисельності робітників (R), кількості робочих днів (Др), середньої тривалості робочої зміни (tзм) та середньої продуктивності праці (Пп). Зв'язок між цими показниками відображає мультиплікативна модель w = R Др tзм Пп..

В даному випадку індекси впливу чинників на зміну обсягу продукції дорівнюють індексам зміни самих чинників, але, як бачимо, формули для їх розрахунків різні.

Показники	Один. вим.	План	Факт
1. обсяг продукції, Q	тис. грн.	2803,8	3155,2
2. Середньосписочна чисельність робітників R	осіб	900	1000
3. Середня кількість робочих днів, Др.	дн	301	290
4. Середня тривалість робочої зміни, $t_{зм}$	год.	6,9	6,8
5. Середня продуктивність праці, Пп	грн./чол.год.	1,5	1,6

Таблиця 1. Вихідні дані для аналізу обсягу виробництва продукції

Висновки

Таким чином, вважаємо доцільним використання індексного методу економічного аналізу як самостійного методу шляхом розрахунків індексів впливу чинників на комплексний показник, коли виникає потреба оперувати відносними показниками впливу.

Розрахунками індексів самих чинників доцільно користуватися для логарифмічного методу аналізу.

Це дає більш широкий спектр можливостей практичного застосування сучасних методів економічного аналізу.

Література:

1. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. – 4-е изд., перераб. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 416 с.

2. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств. – К.: «Знання»,2000. – 378 с.

3. Муравьев А.И. Теория экономического анализа: проблемы я решения. – М.: Финансы и статистика, 1988. – 144 с.

4. Івахненко В.М. Курс економічного аналізу: Навч. посіб. – К.: Знання – Прес, 2000. – 207 с.

5. Економічний аналіз: Навч. посібник/ М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбатюк та ін.; За ред. акад.. НАНУ, проф.. М.Г. Чумачунка.- Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 556с.

6. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА – М, 2000. – 208 с.

Чинники, що впливають на комплексний показник	**Метод ланцюгових підстановок**				**Індексний метод**		**Індекси чинників**	
	Номер рішення	Розрахункова формула	Значення показника, тис.грн.	Зміна показника під впливом чинника (тис.грн.)	Розрах. формула	Індекс впливу чинника	Розрахункова формула	Значення
-	0 (за планом)	$Q_0=R_0\times Др_0\times t_{зм0}\times Пп_0$	2803,8	-	-	-	-	-
Кількість робітників (R)	1	$Q_R=R_1\times Др_0\times t_{зм0}\times Пп_0$	3115,4	$\Delta Q_R=Q_R-Q_0=+311,6$	$I_R=\frac{Q_R}{Q_0}$	1,111	$I_R=\frac{R_1}{R_0}$	1,11
Кількість робочих днів (Др)	2	$Q_Д=R_1\times Др_1\times t_{зм0}\times Пп_0$	3001,5	$\Delta Q_Д=Q_Д-Q_R=-311,9$	$I_Д=\frac{Q_Д}{Q_R}$	0,963	$I_Д=\frac{Др_1}{Др_0}$	0,963
Середня тривалість робочої зміни ($t_{зм}$)	3	$Q_t=R_1\times Др_1\times t_{зм1}\times Пп_0$	2958,0	$\Delta Q_t=Q_t-Q_Д=-43,5$	$I_t=\frac{Q_t}{Q_Д}$	0,986	$I_t=\frac{t_{зм1}}{t_{рv0}}$	0,986
Середня продуктивність праці (Пп.)	4 факт	$Q_п=Q_1=R_1\times Др_1\times t_{зм1}\times Пп_1$	3155,2	$\Delta Q_П=Q_П-Q_t=+197,2$	$I_п=\frac{Q_п}{Q_t}$	1,067	$I_п=\frac{П_{П1}}{П_{П0}}$	1,067
Разом	-		-	$\Delta Q=Q_1-Q_0=\Delta Q_R+$ $+\Delta Q_Д+\Delta Q_t+\Delta Q_П=$ $=+351,4$	$I_Q=\frac{Q_1}{Q_0}$ $I_Q=I_R\times I_Д\times I_t\times I_П$	1,125 1,125	Для логарифмічного методу	

Таблиця 2.Результати аналізу обсягу виробництва продукції за допомогою методу ланцюгових підстановок та індексного методу.

Скловська Є.Г.,
канд. техн. наук, доцент

Подвігіна В.І.,
доцент

Гулевич В.О.
канд. техн. наук, доцент
НТУУ «КПІ»

ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДІВ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація

Автори ставили за мету показати можливість використання промисловими підприємствами більш досконалих методів економічного аналізу виробничо-господарської діяльності, які дозволяли б досліджувати вплив різних факторів зміни основних техніко-економічних показників незалежно від суб'єкту аналізу, внутрішніх чи зовнішніх чинників та черговості дії факторів.

Аннотация

Авторы ставили целью показать возможность использования промышленными предприятиями более совершенных методов экономического анализа производственно-хозяйственной деятельности, которые позволяли бы исследовать влияние различных факторов изменения основных технико-экономических показателей независимо от субъекта анализа, внутренних или внешних факторов и очередности действия факторов.

Anotation

Authors laied down an aim to show possibility of the use by industrial enterprises more quiting methods of economical analysis of the production and economy activity. It would allow to envestigate an enfluence of difference factors of change of principal technical and economical indicators, which would not depend on subject of analysis, inside and external factors, order of action of facts.

Ключові слова: економічний аналіз, фактори впливу на комплексний показник, метод аналізу, мультиплікативна модель.

Вступ

Перехід до ринкових відносин вимагає від підприємств підвищення ефективності виробництва, конкурентоспроможності продукції, робіт та послуг на базі впровадження досягнень науково-технічного прогресу, ефективних форм господарювання та управління виробництвом. Необхідність оперативного реагування на зміну ситуації на ринку, часта зміна номенклатури продукції та технології вимагають від керівництва підприємства більш повного та ефективного аналізу виробничо-господарської діяльності підприємства з метою пошуку резервів підвищення виробництва та реалізації цих резервів.

Широке вторгнення у виробництво досягнень науково-технічного прогресу, застосування ЕОМ в управлінні дає можливість переходу на більш досконалі методи економічного аналізу. При виборі методу необхідно виходити із суті та мети поставленої задачі, звертаючи особливу увагу на об'єктивність та точність результатів аналізу. Особливості економічного аналізу потребують пофакторного дослідження причин зміни основних техніко-економічних показників, розкладаючи їхнє відхилення на складові, викликані зміною окремих показників аж до первинних факторів. Для аналізу цих змін найчастіше використовуються методи ланцюгових підстановок (або похідний від нього метод абсолютних різниць), деталізації та індексний метод (1-5). Ці методи приваблюють своєю простотою, вони зручні у використанні при розрахунках, без допомоги ЕОМ.

Постановка задачі

В сучасних умовах, завдяки використанню ЕОМ та, необхідності підвищення надійності, об'єктивності та оперативності аналізу є, можливість застосування більш досконалих методів економічного аналізу, які позбавлені суттєвих недоліків, притаманних згаданим вище методам.

Результати дослідження

Так, результати застосування методу ланцюгових підстановок та методу абсолютних різниць залежать від послідовності підстановки (заміни) факторів, яка може встановлюватись суб'єктивно (наприклад, спочатку заміна кількісних факторів, а потім – якісних, або спочатку внутрішніх, а потім – зовнішніх) і тому методи, які дають результати незалежно від обраної послідовності підстановок є більш прийнятними. Такими методами є логарифмічний та інтегральний методи, які дозволяють досягти пропорційного розподілу відхилення комплексного результативного показника під впливом первинних факторів.

Нижче (табл. 1 та 2) наведений приклад аналізу зміни обсягу виробництва продукції (W) під впливом зміни чисельності робітників (R), ефективного фонду робочого часу (Fe)та продуктивності праці (Пп). Взаємозв'язок між цими показниками відображає мультиплікативна модель:

$$W = R\ Fe\ ПП.$$

Як бачимо, логарифмічний та інтегральний методи дають майже однакові результати, до того ж незалежно від порядку вибору факторів (деяке незначне розходження пояснюється похибками при логарифмуванні).

В разі потреби у співставленні показників роботи різних підрозділів підприємства, різних схожих поміж собою підприємств усередині галузі та між галузями народного господарства зручно використовувати індексний метод, оскільки він дає можливість оперувати не з абсолютними показниками, а з відносними. У значній частині економічної літератури вважається доцільним проведення факторного аналізу індексним методом при наявності лише двох факторів, які впливають на комплексний показник (1-5). На наш погляд, цей метод можна застосовувати для будь-якої кількості факторів, але при розрахунку індексів впливу змін окремих факторів ми знову, як і в методі ланцюгових підстановок, стикаємося із залежністю результатів аналізу від послідовності зміни факторів, тому його доцільно використовувати тоді, коли розрахунок провадиться за допомогою індексів зміни чинників, а не індексів їх впливу на комплексний показник.

Останнім часом для аналізу окремих показників усе частіше використовуються специфічні, саме для цього показника характерні методи аналізу, як, наприклад, для аналізу прибутку – маржинальний метод. Перевагою цього методу над традиційними методами економічного аналізу є те, що він враховує вплив на прибуток як безпосередньо змін обсягу виробництву так і опосередковано через вплив обсягу на собівартість. При цьому для аналізу прибутку від одного виду продукції маржинальний аналіз та метод ланцюгових підстановок дають однакові результати, якщо у формулі для прибутку (Пр) замість собівартості одиниці продукції (S) використати окремо її змінну складову (Sзм) та суму постійних витрат (Впост), тобто замість

Пр = (U-S)Q

прийняти

Пр=(Ц-Sзм)Q-Впост,

де Ц – ціна одиниці продукції, Q – кількість одиниць продукції.

При аналізі прибутку від багатономенклатурного виробництва маржинальний аналіз, на відміну від традиційних методів аналізу, дозволяє відокремити вплив обсягу виробництва від впливу змін у структурі продукції, а також підсилює вплив обсягу та структури продукції на зміни прибутку. Приклад аналізу прибутку методами ланцюгових підстановок та маржинальним наведено у табл.3 та 4 [1].

Як показують розрахунки у табл. 4, при застосуванні маржинального методу вплив обсягу та структури продукції значно більший, ніж при застосуванні методу ланцюгових підстановок, тому що в зміні прибутку від зменшення обсягу продукції враховано також і зміну собівартості з цієї ж причини.

Найменування показника та одиниці виміру	За планом				Фактично			
	Виріб А	Виріб Б	Виріб В	Виріб Г	Виріб А	Виріб Б	Виріб В	Виріб Г
1. Ассортимент товарної продукції, шт.	100	250	435	900	110	260	418	850
2. Ціна одного виробу, грн./шт.	3000	1400	1000	500	Ціни планові для зіставлення показників			
3. Середньосписочна чисельність виробничих робочих, осіб	813				815			
4. Ефективний фонд робочого часу, год./міс.	164,7				161.0			
5. Продуктивність праці, грн./ (чол.год.)	11,463685				11,7136			
6. Обсяг продукції в однакових цінах, тис. грн.	1535,0				1537,0			

Таблиця 1. Вихідні дані для аналізу зміни обсягів продукції різними методами.

Найменування	Метод ланцюгових підстановок (абсолютних різниць)	Логаріфмічний метод	Інтегральний метод
1. Вплив зміни чисельності робітників	$\Delta W_R=(R^{ф}-R^{пл}) F^{пл}_{e} П_{п}^{пл}=3.776$	$\Delta W_R=(\Delta W \lg I_R/\lg I_w = 3,774$	$\Delta W_R = (R^{ф} - R^{пл}) \cdot \frac{F_e^{ф} П_n^{пл} F_e^{пл} П_n^{ф}}{2} = 3.774$
2. Вплив зміни ефективного робочого часу	$\Delta W_F=R^{ф} (F^{ф}_{e}-F^{пл}_{e}) П_{п}^{пл}=-34,569$	$\Delta W_F=\Delta W \lg I_F/ \lg I_w= -34,900$	$\Delta W_F = (F_e^{ф} - F_e^{пл}) \cdot \frac{R^{ф} П_n^{пл} + R^{пл} П_n^{ф}}{2} = -34.903$
3. Вплив зміни продуктивності праці	$\Delta W_{Пп}=R^{ф} F^{ф}_{e} (П_{п}^{ф}-П_{п}^{пл})=32,793$	$\Delta W_{Пп}=\Delta W \lg I_{Пп}/ \lg I_w = 33,126$	$\Delta W_{Пп} = (П_n^{ф} - П_n^{пл}) \cdot \frac{R^{ф} F_e^{пл} + R^{пл} F_e^{ф}}{2} = 33.129$
Разом	2.0	2.0	2.0

Таблиця 2. Аналіз зміни обсягів продукції різними методами

Найменування показників	Види продукції			
	A	B	C	D
Обсяг продукції, тис. шт. ;				
- за планом	57000	56000	27000	19000
- фактично	48500	53000	30500	25600
Ціна одиниці, грн./шт.				
- за планом	500	600	700	750
- фактична	520	610	735	780
Планова собівартість, грн./шт.	400	500	570	587,4
у т.ч. змінна складова	280	360	350	375
постійна складова	120	140	350	375
Фактична собівартість, грн./шт.	450	512	556	575
у т.ч. змінна складова	310	350	360	374,4
постійна складова	140	162	196	200,6

Таблиця 3. Вихідні дані для аналізу прибутку

Найменування показника	Метод ланцюгових підстановок	Маржинальний метод
Плановий прибуток	17899,4	17899,4
Фактичний прибуток	19296,5	19296,5
Зміни прибутку, усього	1397,1	1397,1
у т.ч.: за рахунок зміни обсягу продукції за рахунок	-157,6	-374,7
зміни структури продукції	+535,8	+1484,8
за рахунок зміни прямих витрат		-1214,7
за рахунок зміни непрямих витрат	-23 16,6	-1833,8
за рахунок зміни цін на готову продукцію	+3335,5	3335,5

Таблиця 3. Вихідні дані для аналізу прибутку

Висновки

Таким чином, підприємства повинні в разі можливості використовувати більш сучасні методи економічного аналізу виробничо-господарської діяльності; маржинальний, логарифмічний, інтегральний, індексний тощо, які не залежать від суб'єкта аналізу, внутрішніх чи зовнішніх чинників та черговості дії факторів. Дослідження авторів дають можливість проводити економічний аналіз в залежності від поставленої задачі, що має практичне значення.

Література

1. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий: 4-е изд., перераб. и доп. – Минск: ООО «Новое знание», 2000. – 688с.

2. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. – 4-е изд., перераб. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 416 с.

3. Івахненко В.М. Курс економічного аналізу: Навч. посіб. – К.: Знання – Прес, 2000. – 207 с.

4. Науменко К. Д. Анализ производственно-хозяйственной деятельности предприятий. – М.: 1992. – 254 с.

5. Економічний аналіз: Навч. посібник/ М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбатюк та ін.; За ред. акад.. НАНУ, проф.. М.Г. Чумачунка.- Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 556с.

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

Велев Мл. Ст.
доктор наук, доцент
Технический университет,
София, Болгария

СОСТОЯНИЕ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ ДЛЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В СФЕРЕ УСЛУГ БОЛГАРИИ

Аннотация

В данной статье делается анализ состояния внешних факторов, определяющих конкурентоспособность предприятий в сфере услуг Республики Болгарии. Он сделан на основе официально опубликованных данных, а также и на основе данных сделанного изучения мнения менеджеров 49 предприятий из различных секторов сферы услуг.

Ключевые слова: конкурентоспособность, факторы, услуги, исследование.

Вступление

В соответствии с докладом Мирового экономического форума для глобальной конкурентоспособности – 2003г., конкурентоспособность болгарских фирм не изменилась по отношению к 2002г. Но некоторые страны обгоняют Болгарию, и она отмечает снижение в своей классации. Фирменная конкурентоспособность нашей страны занимает 74 место из 95 государств. Это место одно из самых плохих для стран, которые входят или ведут переговоры для вступления в Европейский союз.

В этой связи большое значение приобретает оценивание состояния факторов, которые определяют конкурентоспособность болгарских предприятий и которые привели ее до нынешнего состояния. Именно целенаправленная работа правительства, муниципалитетов и бизнес-организаций для перемены этих факторов принесет до ожидаемые положительные результаты.

Существует огромное количество научных разработок для определения факторов повышения конкурентоспособности предприятий. Особенно заслуживает внимание классификация и анализ факторов для международной конкурентоспособности предприятий одной страны, сделанная проф. M. Porter /5/. Он охватывает те факторы в так называемом «алмазе» детерминантов национальных преимуществ.

На основе понимания об «алмазе» факторов и имея в виду ряд других разработок мы будем разделять факторы повышения конкурентоспособности предприятий на следующие две условные группы:

- внешние для предприятия – они создают среду, в которой все предприятия отрасли работают и конкурируют. Влияние отдельного предприятия на все остальные невозможно или слишком слабо. Внешние факторы в большой степени могут предопределять действия и успех предприятий. Дело в том, что различные предприятия по разному способу и с разным успехом могут воспользоваться благоприятными возможностями или предохраняться угрозы среды;
- внутренние для предприятия – они в большой степени предопределяются действием внешних факторов, но подчиняются действиям фирменного руководства. Другими слова-

ми, они продукт фирменной стратегии, эффекта и эффективности деятельности предприятия. Они определяют вид и размер конкурентных приоритетов предприятий.

Обе группы факторов действуют одновременно. Вместе они определяют конкурентоспособность предприятий соответствующей отрасли национального хозяйства – как внутринациональную, так и международную. Сочетание благоприятных внешних условияй с хорошо обдуманой фирменной стратегией не только представляет основу формирования конкурентных преимуществ, но и на этой основе дает возможность для достижения высокой конкурентоспособности предприятия и для обеспечения стабильности и прочности этих результатов.

Постановка задачи

Настоящая разработка посвящена оценке внешних факторов конкурентоспособности болгарских предприятий. Объект изучения – бизнес-среда предприятий в сфере услуг, отрасль с приоритетом и постоянным увеличением значения для нашей страны. Выводы базируются на основе анализа официально опубликованных данных, а также и на основе результатов специального исследования, проведенным автором для изучения мнения менеджеров и собственников 49 предприятий разных секторов сферы услуг.

Результаты исследований

Доклад Мирового экономического форума раскрывает, что из двух этих групп факторов, определяющих конкурентоспособность фирм, сравнительно лучшую оценку и место для страны имеет качество бизнес-среды /внешние факторы/. Это показывает, что сравнительно больше и при этом неблагоприятное воздействие на конкурентоспособность болгарских предприятий оказывают внутренные факторы /качество фирменых операций и стратегий/. В этой связи доклад дает самые плохие оценки таких факторов, так как: использование професиональных менеджеров, уровень фирменного обучения и принимания иностраных технологических лицензий.

Результаты сделаным автором исследования показывают, что для конкурентоспособности предприятий в сфере услуг сравнительно большое значение во время периода анализа имели внутренные факторы. При этом для малых и средних предприятий этой отрасли доминируюшие факторы бывают внутренные, а для больших предприятий – внешние.

Конечно, относительно низкая значимость для периода внешних факторов не означает, что ими надо пренебречь. Напротив, они в болшей степени предопределяют и перемены внутренных для предприятий факторов. Именно через улучшение бизнес-среды государство и городские муниципалитеты воздействуют на конкурентоспособность предприятий.

Анализ внешних для предприятий факторов надо начинать с констатации, что Болгария имеет общее пространство 11 063 т. кв. км. /0,08 % пространства земли/, из которых – плодородные территории – 4 497 т. кв. км. /0,3 % обрабатываемой земли в мире/. На этой основе большое развитие получило растениеводство, чем скотоводство и дереводобывающая промышленость. Географическое местоположение и климатические условия страны благоприятствуют развитие туризма и транспорта. Наша страна не богата минеральным сырьем. Из открытых и изученых более 100 разных минералов и руд только маленькая часть имеет экономическую значимость.

При анализе состояния внешних факторов надо подчеркнуть, что Болгария характеризуется политической стабильностью. Это потверждает и Европейская комиссия. Она считает, что Болгария поддерживает стабильность институций, которые гарантируют демократию и правовое государство. Она отмечает и прогресс по отношению к деятельности исполнительной власти и реформы публичной администрации.

Болгария отмечает и значительный прогресс в процессе достижения критериев присоединения к Европейскому союзу, определены в Копенгагене в 1993 г. Это потверждает и доклад Европейской комиссии. Наша страна – активный член Совета безопасности ООН.

Она перед вступлением в НАТО. Болгария – член Мировой торговой организации и член ЦЕФТА. Она в дружеских отношениях с всеми своими соседями.

Одним из приоритетов государства является поощрение и поддержка малых и средних предприятий. Сейчас малые и средние предприятия представляют 99% всех предприятий страны. Для их развитии и повышении конкурентоспособности, год назад – 2002 г., разработана «Национальная стратегия для развития малых и средних предприятий за период 2002 – 2006 г.»

Когда делаем характеристику правовых условий нашей страны надо подчеркнуть некоторые положительные тенденции в связи с исполнением принятой 2002 г. Стратегии для реформы болгарской судебной системы. При этом имеются еще ряд нерешенных проблем, связанных со структурой судебной власти – продолжительность судебных производств, отсуствие прозрачности в политике подбора, назначения и выдвигания судей и прокуроров.

Не смотря на то, что оценка борьбы с коррупцией в стране дана рядом наблюдателей /см. Доклад Мирового экономического форума, «Трансперънси интернатионал и др./ благоприятная коррупция остается одной из больших помех для повышения фирменой конкурентоспособности. С особой силой это имеет значение для малых и средних предприятий. Значительная помеха для успеха в борьбе с коррупцией и для повышения конкурентоспособности предприятий имеет высокий уровень бюрократии в государственных и городских органов власти.

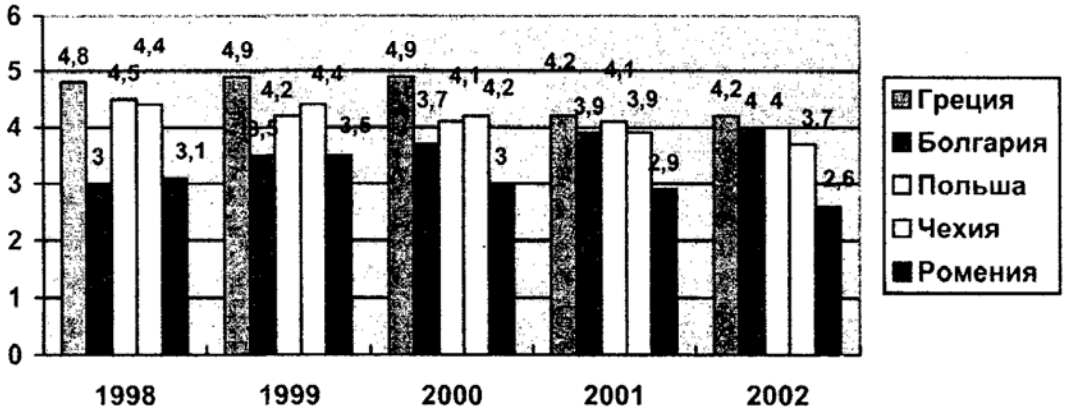


Рис.1. Индекс коррупции «Трансперънси интернатионал» в отдельных странах

Со своим регулярным докладом в 2002 г. Европейская комиссия определяет Болгарию как государство с функционирующей рыночной экономикой. В феврале 2003 г. США признали, что наша страна имеет рыночную экономику. Переход Болгарии от планового хозяйства к рыночной экономике уже закончился. Сейчас основнй приоритет – достижение устойчивого динамического развития.

Последные годы болгарская экономика отмечает определенные успехи. С введением валютного борда в 1997 г. наша страна достигла быстрой и устойчивой макроэкономической стабильности, которая повлияла благотворно на ее экономическое развитие. Так, например, в 2000 г. валовой внутренный продукт /ВВП/ отмечает рост 4,1%, за 2001 г. – рост 5,4%, а за 2002 г. – рост 4,8%. Ожидается рост ВВП около 5% за 2003 г. Инфляция снизилась значительно за этот период. За 2000 г. – она 11,6%, но за 2001 г. она снизилась на 4,8%, а за 2002 г. – на 3,8%. К середину 2003 г. /май 2003 г./ данные показывают спад на годовой основе – 0,6 %. Последные годы государственный долг страны, как процент ВВП, отмечает спад, при этом за 2002 г. – наша страна удовлетворяет критерии Маастрихта по этому показателю.

Индустриальное производство и сбыт у нас показывают прирост. За первый кварталь 2003 г. – он двухцифровой. Экспорт увеличился с 40% в долларовом выражении и на основе первых 4 месяцев этого года. Приход в сфере туризма за 2002 г. увеличился 10%,

не смотря на спад в этом секторе в Европе и во всем мире. Рост приходов в сфере туризма продалжают и в этом году. Заметный и спад в области безработицы – в 2003 г. она самая низкая в течении 3 последних лет – в апреле 2003 г. она уже 13,7%. Резервы Болгарии иностранной валюты достигли рекордно высокие стоимости. Дефицит текущего счета имеет известное снижение.

Уменьшаеться государственное участие в национальную экономику. Часть государственного сектора за 1996 г. был 44,1%, а в 2002 г. – снизился до 27,3%. В 2003 г. доля частного сектора ожидается до 75% ВВП. Самая большая часть в этом вкладе будет иметь сектор услуг, последован сектором индустрии.

Наша страна продолжает выгодное сотрудничество с МВФ, Мировым банком и ЕБРР. Улучшение состояния болгарской экономики оценивается и Международным агентством кредитного рейтинга. Последние 2 года кредитный рейтинг нашей страны увеличивался несколько раз / «Муудис», «Стандарт енд Пауърс», «Фич» и Японское агентство для кредитного рейтинга – за июль 2003 г. повышение кредитного рейтинга до инвестиционного уровня ВВВ. Все этого создает условия для привлечения иностранных инвестиций.

Ожидается за 2003 г., что общий размер иностранных инвестиций превзойдет этот за прошлый год.

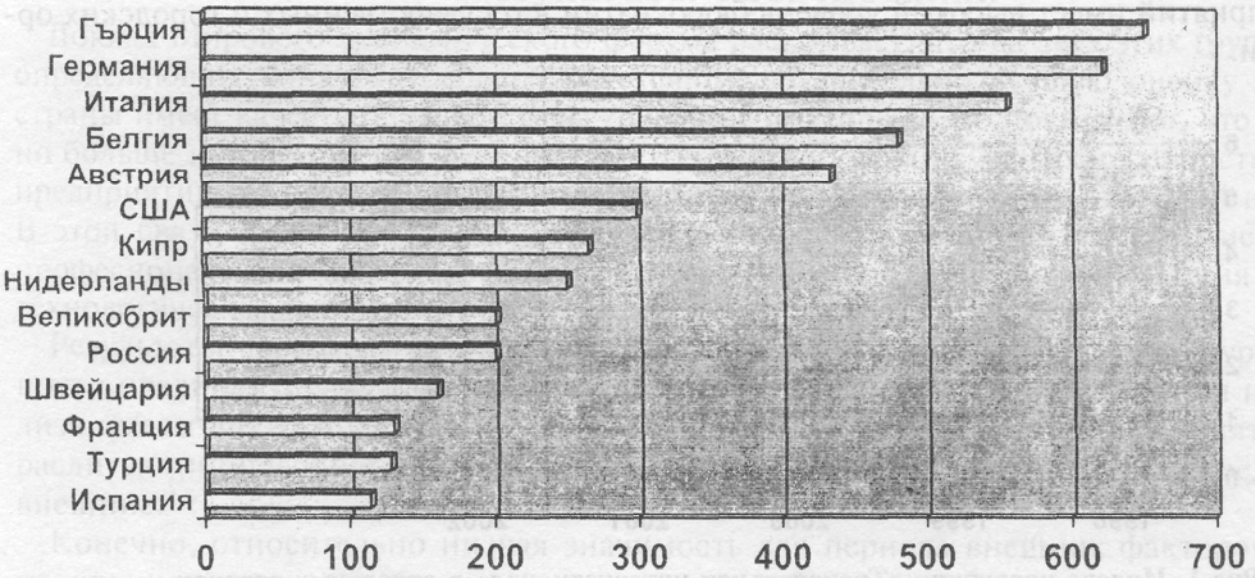


Рис. 2. Распределение прямых иностранных инвестиций по странам – инвеститорам

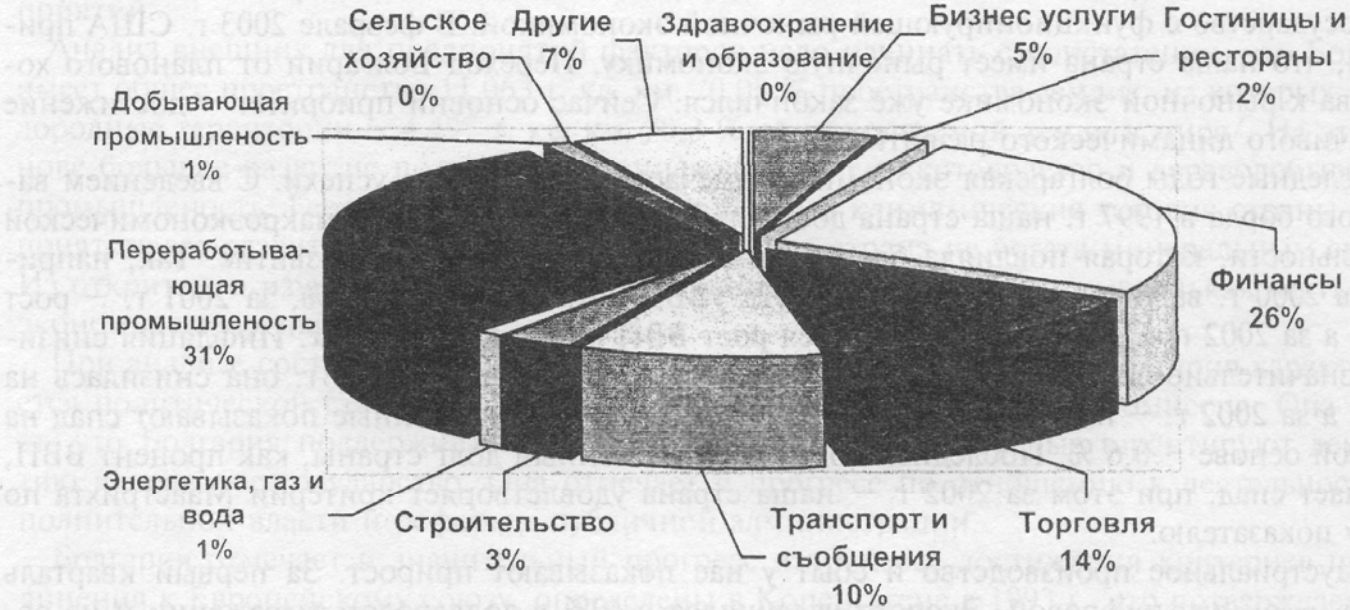


Рис 3. Распределение прямых иностранных инвестиций по отраслям

Рост инвестиций за последние годы и особенно рост иностранных инвестиций способствует технологическому обновлению болгарских предприятий и введению в них современного корпоративного управления. Все этого вести до повышение их эффективности и конкурентоспособности. Так например, производительность труда у нас, выражена как физический объем валовой добавочной стоимости одного занятого имеет средне-годовой рост от 1999 г. до 2002 г. – 5,8%, при этом для частного сектора – 6,8%. Особенно высокое наращивание производительности в области промышлености и услуг – 6,6% за год.

Банки все еще доминируют в финансовой системе страны. Активы банков увеличились за 2002 г. – 18,4%, а депозиты – 18,9%. Под влиянием увеличения конкуренции за последные годы отмечается усиление кредитной активности банков. Кредиты частного сектора увеличились на 42,4%. Видно и известный спад лихвеных процентов кредитов – как номинальные, так и реальные.

Замечается и известное развитие рынка капиталов в стране. Общий оборот Болгарской фондовой биржи отмечает нарастание за 2002 г. в 2,2 раза.

В Болгарии осуществляется налоговая реформа с целью осуществления удобной для бизнеса среды. Подоходные налоги сравнительно низкие. Не существуют уже налоги на прибыль с капиталов и лихв. Корпоративный налог – один из самых низких в Европе – 23,5% и он продолжает уменьшаться. В 117 муниципалитетах /из 263/ где имеется высокая безработица этот налог имеет нулевую ставку. Замечается тенденция введения ускоренной амортизации.

Серьезной проблемой нашей страны продолжают оставаться сравнительно низкие доходы населения и низкий темп их увеличения. Это уменьшает покупательскую способность и затрудняет динамику рынков.

Развитие инфраструктуры – важный фактор повышения конкурентоспособности предприятия, потому что уменьшает расходы для осуществления их деятельности и поощряет частные инвестици. К сожалению, качество инфраструктуры у нас, как целое и особенно в области транспорта остается все еще на сравнительно низком уровне. За улучшение транспортной инфраструктуры имеется специальный план развития до 2005 г.

По отношению сообщительной инфраструктуры осталость не так велика. В Глобальном докладе для конкурентоспособности за 2002 – 2003 гг. Болгария занимает 32 место в мире и 2 место в Центральной и Восточной Европе по показателю телефонных линий на 100 жителей. Достигнутая степень «цифровизации» абонентов в конце 2002 г. – 25% и ожидается ее наращивание до 46% в конце 2005 г. Плотность рынка мобильных услуг за 2002 г. – 33% (2001 г. – 19%).

Информационная инфраструктура страны тоже сравнительно хорошо развита. В Глобальном докладе для конкурентоспособности за 2002 – 2003 гг. Болгария занимает 42 место по использованию Интернет /его используют 746 жителей на каждые 10000/. По росту хостов страна занимает 45 место в этом докладе /33,2 на 10000 жителей/.

Один из важных факторов конкурентоспособности – уровень образованости населения страны. Болгария имеет хорошие традиции в области образования. На этой основе последные годы замечается улучшение образовательную структуру населения. Доля населения с основным и более низком образованием снижается от 38,1% в 1995 г. до 28,1% в 2002 г. /в 2001 г. она 37,4% в среднем для стран Европейского союза/. Люди, имеющие среднее образование за этот период наращивают от 44,4% до 50,8% /39,6% для стран Европейского союза/, а люди с высшем образованием за этот период наращивают от 17,5% до 21,1% /23,2% для стран Европейского союза/. Последные годы осуществляются ряд программ для преквалификации и повышение квалификации, особенно для безработных.

С целью изучения мнений бизнесменов в сфере услуг о состоянии бизнес-среды в стране, автором заранее определены 32 фактора среды, которые по его мнению в большой степени могут предопределять конкурентоспособность предприятий этой сферы. Автором разработана специальная методика и анкетная карта для проведения исследования. В анкетной карте менеджеры должны дать свое мнение об уровне отдельных факторов среды и силы их действия. Уровни факторов определялись с помощью специальной шкалы бальных

Состояние внешних факторов, влияющих на конкурентоспособность предприятий в сфере услуг (средние бальные оценки)

№	Факторы	Балльные оценки по годам		
		2001 год	2002 год	2003 год
1	Политические условия в стране	2.63	3.32	4.88
2	Нормативное устройство в стране	4.90	4.72	5.20
3	Уровень бюрокртии в стране	5.13	4.92	3.35
4	Уровень коррупции в стране	3.04	3.72	3.43
5	Макроэкономическая ситуация в стране	3.29	3.84	3.90
6	Финансовая стабильность в стране	2.67	3.16	3.61
7	Уровни налогов, таможеных пошлин и сборов	3.40	4.20	4.51
8	Уровни и рост доходов населения в стране	2.25	2.96	3.27
9	Содействие государства и муниципалитетов	3.04	3.72	3.37
10	Содействие браншовых организаций	3.13	4.12	5.06
11	Наличие материаьлных ресурсов в стране	4.90	5.60	5.00
12	Климатические условия в стране и расположение с точки зрения близости до основные международные рынки	4.81	5.60	5.16
13	Наличие благоприятных природных условий в стране	4.81	5.00	5.45
14	Наличие на трудовом рынке в стране необходимого для отрасли квалифицированного работоспособного населения	3.27	3.80	4.20
15	Наличие необходимых научно-исследовательских ресурсов в стране	3.63	3.92	3.90
16	Наличие необходимого капитала для развития отрасли в стране	3.75	4.24	4.65
17	Наличие и уровень развития необходимой инфраструктуры для отрасли	4.48	4.80	4.67
18	Рост спроса в стране	4.38	5.04	4.14
19	Прирост спроса в стране	3.77	4.28	4.71
20	Степень, в которой в стране можно искать все известные на мировом рынке варианты и модификации услуг отрасли	4.44	4.64	4.63
21	Степен, в которой требования и взискательность местных покупателей к услугам отрасли соответствует на мировые	4.25	4.60	4.57
22	Степень, в которой местные потребности и требования влияются мйровыми	2.42	2.60	4.37
23	Степень, в которой местный спрос для услуг отрасли опережает его появление в световном масштабе	4.04	3.96	4.76
24	Степень, в которой местный спрос для услуг отрасли находиться на фазе зрелости.	5.31	5.72	5.94
25	Интенсивность конкуренции в стране между предприятиями отрасли.	5.73	5.48	5.00
26	Возможность появления новых конкурентов в отрасли.	4.69	5.32	5.02
27	Степень, в которой страна имеет необходимое для развития отрасли количество местных поставчиков материальных ресурсов	4.63	5.20	4.55
28	Уровень конкурентоспособности местных поставчиков материальных ресурсов, необходимых для развития отрасли	4.27	4.76	4.88
29	Степень интенсивности конкуренции между местными поставчиками материальных ресурсов, необходимые для развития отрасли	4.50	5.12	4.86
30	Степень, в которой страна имеет необходимое для развития отрасли количество местных предприятий, оказывающих ему содействие в его деятельности	4.50	4.84	4.94
31	Уровень конкурентоспособности местных предприятий из поддерживающих отраслей	4.58	5.08	4.94
32	Интенсивность конкуренцияи между местными предприятиями из поддерживающих отраслей	4.58	5.08	4.94

оценок в интервале 1 – 7. Самая низкая бальная оценка – 1 показывает слишком плохой уровень, а самая высокая – 7 – отличное состояние. С целью прослеживания динамик в состояниях исследованных факторов наблюдение было сделано на протяженни 3-х лет за период – 2001, 2002, 2003 гг. Для обработки и обобщения информации использовался программный продукт STATGRAPHICS Plus 4.0

Конечные результаты обобщеных оценок для состояния факторов среды по мнению менеджеров в сфере услуг можно выявит следующим образом:

Выводы

В последнем году общее для болгарской экономики сравнительно наибольшее воздействие на конкурентоспособность болгарских предприятий оказывали внутренние факторы, т.е. качество фирменных условий, операций и стратегий. Их воздействие было неблагоприятным. Из двух групп факторов, определяющих конкурентоспособность, можно дать сравнительно лучшую оценку на качество бизнес-среды. Результаты, сделанным автором исследования показывают, что и для конкурентоспособности предприятий в сфере услуг сравнительно большое значение в анализированном периоде имели внутренние факторы.

В результате проведенного исследования можно сделать вывод, что оценки анкетированных менеджеров для состояния внешних факторов, влияющие на конкурентоспособность предприятий в сфере услуг бывают вокруг средних по балльной шкале. Замечается, что состояние почти всех факторов улучшается в последнем году исследованного периода, что и представляет положительная тенденция. Тревогу вызывают оценки для высокого уровня бюрократии и коррупции, которые явно будут одни из основных препятствий перед развитием бизнеса в стране. Результаты проведенной анкеты позволяют выявить и низкие оценки для макроэкономической ситуации и финансовой стабильности страны, не смотря на их улучшение в действительности. Это показывает, что улучшение этих факторов все еще бизнесмены ощущают, и это не оказывает положительное влияние на конкурентоспособность их предприятий. Одна из важных проблем перед развитием бизнеса в стране остается низкий уровень и рост доходов населения, что и отражается слишком плохо на спросе и потребности населения. Бизнесмены высказывают и недовольство по отношению степени содействия государств и муниципалитетов. Они показывают тоже, что существующие научно-исследовательские ресурсы и база в стране не соответствуют в полной степени требованиям практики и что связь между наукой и бизнесом не достаточно в хорошем состоянии.

В заключении можно сказать, что в стране существует по крайней мере и слабая тенденция в улучшении внешних факторов для конкурентоспособности предприятий, в том числе и предприятий в сфере услуг. Можно ожидать, что дела будут развиваться все лучше и лучше в связи с усилием болгарского общества покрыть высокие европейские критерии с целью приближающего присоединения Болгарии к Европейскому союзу.

Литература:

1. Конкурентоспособност на българската икономика – доклад на Министерсво на икономиката на република България, 2003;

2. Национална стратегия за развитие на МСП за периода 2002 – 2006 г

3. Официални материали на Българска народна банка, 2002.;

4. Официални материали на Национален статистически институт на България, 2002, 2003;

5. Porter M., Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. The Free Press, New York, 1985

6. Porter M., The Competitive Advantage of Nation, The Free Press, New York, 1990.

Герасимчук В.Г.

доктор економ. наук, професор
Національний технічний університет України «КПІ»

ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ У СВІТОВУ ЕКОНОМІЧНУ СИСТЕМУ: ЗДОБУТКИ, ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ

Аналізуються тенденції становлення економічного потенціалу України як незалежної держави, труднощі та проблеми, які виникають на цьому шляху. Порівнюються механізми підвищення добробуту населення в Україні та інших країнах. Висловлюються пропозиції стосовно активізації зовнішньоекономічної діяльності держави. Розглядається питання інтеграції України в такі міжнародні організації, як: ЄС, СОТ, ЄЕП та інші. На підставі історичного досвіду пропонуються заходи, реалізація яких має сприяти підвищенню авторитету України на світовій політичній та економічній арені.

Tendencies of economic potential becoming of Ukraine as an independent state, and difficulties and problems appearing on its way are analyzed. The mechanisms of population welfare increasing are compared both in Ukraine and other countries. The propositions according to activating of external economic state activity are concerned. The questions of Ukraine integration in such international organizations as EU, WTO and EEA are considered. The realizations of measures for increasing promoting of Ukraine authority on world politic and economic arena are proposed on the base of historical experience.

Ключові слова: глобалізація, інтеграція, міжнародні організації, інновації, інвестиції, зовнішньоекономічна діяльність, економічний потенціал

Необхідність розширення міжнародних зв'язків України. Україна ніколи не була, сподіваємося, ніколи і не буде на узбіччі інтеграційних процесів з усіма їх позитивними та негативними сторонами. Ще за часів Ярослава Мудрого Київська Русь перебувала в епіцентрі політичних та торгівельних відносин з Візантією, Англією, Францією, Швецією, Угорщиною, Данією, іншими країнами. Дискусія стосовно вступу України до Європейської спільноти сприймається нами як надумана, адже навіть географічний центр Європи знаходиться не де-небудь, а в українських Карпатах. І жодний чарівник не зможе українську землю, її гори і долини, ріки і моря, ліси і поля, самих українців перенести й переселити на Місяць чи на Марс. Не слід загострювати питання стосовно вступу України: в ЄС, ЄЕП, СНД, ГУУАМ, ВТО і т.д. У цьому разі потрібно об'єднувати зусилля на міждержавному рівні, залучати урядові та громадські організації з тим, щоб ретельно і глибоко проаналізувати «ціну» вступу до тієї чи тієї організаційної структури, прорахувати, що йде на користь Україні, сприяє поліпшенню якості життя кожного її громадянина.

Є чимало чинників, які сприяють чи, навпаки, заважають інтеграційним процесам входження, а більш точніше, розширення присутності нашої країни у світових економічних процесах. При цьому виникає низка питань щодо змін у загальній характеристиці економічного потенціалу України за період 1991-2003 рр.; зрушень, які відбуваються упродовж останніх двох-трьох років; наскільки раціональною є структура експортно-імпортних операцій; чи залишатися Україні сировинним придатком Заходу, світу, чи все-таки змістити акцент на виробництво наукоємкої продукції; чи може стати у пригоді досвід, накопичений як у самій нашій державі упродовж останнього тисячоліття, так і у інших країнах тощо.

Глобалізація – головна ознака світових інтеграційних процесів. Глобалізація виступає найпотужнішим фактором у здійсненні політичних та економічних процесів у світі. Організаційними формами глобалізації виступають ООН, СОТ, МВФ, НАТО, інші структури. Можна спостерігати, як руйнуються бар'єри між державами для вигідного взаємообміну, інтенсивної інтеграції ринків товарів та послуг, капіталів, робочої сили.

Глобалізація впливає на рівень конкурентоздатності як окремих корпорацій, так і країн, різних регіональних угруповань. Це цілком об'єктивне явище, де кожному з учасників прагне до отримання максимальної вигоди. Зрозуміло, що глобалізація використовується світо-

вими економічними лідерами насамперед для підвищення власної конкурентоспроможності. При глобалізації істотно зростає добробут в одних державах і падає рівень споживання, рівень та якість життя – в інших. Все це, окрім усього іншого, лягає важким тягарем на екологію, наявні ресурси тощо.

Глобалізація як ідеологія загальносвітової інтеграції нав'язується людству з явно корисною метою «менеджерами» глобалізації міжнародною фінансовою та політичною елітою. Ця еліта передбачає побудову існування лише одного центру прийняття рішень, лише однієї системи цінностей, лише однополюсної системи глобальної безпеки.

Оскільки будь-яка медаль має дві сторони, так і глобалізація має свою антиномію – антиглобалізацію чи антиглобалізм, своєрідну захисну реакцію людства на тотальну уніфікацію усіх сторін життєдіяльності, побуту, на розмивання усталених національних, культурних, релігійних, цивілізаційних та інших форм і меж існування.

У світі нараховується 230 держав. Сім з них виробляють майже половину світового ВВП (48,8 %). Друга його половина припадає на економіки інших двохсот, а точніше – 223 країн. Частка США у світовому виробництві складає майже 22 %, Японії – 7,6 %, Німеччини – 4,7 %, Франції – 3,3 %, Великої Британії – 3,2 %, Італії – 3,2 %, Канади – 2,0 %. Якщо зіставляти національні ВВП не за паритетом купівельної спроможності, а за ринковим валютним курсом, то частка «сімки» (G-7) у світовому виробництві досягає 66 %. Асиметричність світогосподарської системи викликає ще більший подив, якщо врахувати, що у семи вказаних країнах проживає менш, ніж 12 відсотків населення. Сьогодні країни «сімки» визначають базові принципи економічного світопорядку. Володіючи у МВФ та МБРР, куди входить 183 держави, майже половиною голосів, «сімка» без особливих зусиль може ухвалювати і ухвалює через ці структури вигідне для себе рішення.

Численні зарубіжні радники, у т.ч. українського походження, які чомусь не квапляться отримати українське громадянство, зазвичай, вимагають повної лібералізації українського ринку. Особлива тут роль МВФ. Так от навіть авторитетний американський часопис «Форчун» свого часу визнав, що той же американський бізнес вимагає вільних ринків усюди, тільки не у себе.

П'ята частина усіх держав розпоряджається 84,7 % світового ВНП, на їх громадян припадає 84,2 % світової торгівлі та 85,5 % збережень на внутрішніх рахунках. Багаті 20 % країн використовують 85 % світової деревини, 75 % оброблених металів, 70 % енергії.

Особливе місце в глобалізаційних процесах займають транснаціональні корпорації (ТНК). У світовій економіці діє приблизно 20 тисяч великих фірм, з них 500 відповідають умовам глобальної конкуренції. Серед цих компаній 203 – американські, 105 – європейські, 2 – російські, жодної – української. Дві третини світової торгівлі складають внутрішній оборот транснаціональних компаній. П'ятдесят найкрупніших ТНК заробляють за рік 2 968 300 000 000 дол. США. Це у 72 рази більше, ніж ВВП України. До речі, якщо ВВП України за 2002 рік складав 41,4 млрд. дол. США, то Procter & Gamble – 40,23 млрд. дол. США; Boing – 54,06; Ford Motors – 163,63; General Motors – 186,76; Wal-Wart Stores – 246,52 млрд. дол. США.

Чи можна протистояти ТНК, які фактично правлять світом? Безумовно, ні, оскільки можна залишитися на узбіччі цивілізації. Зазначимо, що успіхи ТНК безпосередньо пов'язані з державною науково-технічною політикою відповідних країн.

У разі потреби високоіндустріальні країни й ТНК сьогодні можуть поставити й ставлять під свій контроль практично будь-яку економіку. Із майже 90 країн, що розвиваються, які кредитувалися в 1965-1995 роках МВФ, більше половини не досягли економічного зростання, а 32 країни стали ще біднішими. Світова статистика засвідчує, якщо на земній кулі в 60-ті роки XX століття відношення багатства країн «золотого мільярда» (центру) до багатства найбідніших країн із такою самою кількістю населення становило 40:1, то через 40 років політики глобалізації і вступу до СОТ 144 країн це співвідношення склало 90:1 (1, с.305).

З 1960 року розрив між найбагатшими та найбіднішими країнами більш ніж подвоївся, що статистично підтверджує нереальність спроб надання допомоги бідним країнам за нині діючими правилами.

Відомо, що за прямими вказівками МВФ обмежувалася кількість грошей в обігу, через що в Україні розвивався бартер і зростали внутрішні борги; заохочувався імпорт на шкоду національним товаровиробникам; бюджетний дефіцит фінансувався внутрішніми і зовнішніми позиками; частина державних витрат перекладалася на споживачів, у зв'язку з чим підвищувалися тарифи на житлово-комунальні послуги, електроенергію, транспорт; з'явилася хронічна заборгованість з оплати праці в бюджетній сфері, з пенсій та інших соціальних виплат.

Нерозв'язані проблеми структурної та інституціональної перебудови економіки спричинили в Україні нагромадженню загрозливих обсягів зовнішнього (понад 12 млрд. доларів США) і внутрішнього боргу, витісненню національного виробника з внутрішнього ринку, консервацію неефективної структури промисловості (2, с.8).

Необхідність зміни структури експортно-імпортних операцій. Становлення державності України, досягнення балансу її політичної та економічної незалежності передбачає постійне розширення сфери господарської взаємодії з країнами ближнього та дальнього зарубіжжя. Для економіки, підприємств, працездатного населення України, безумовно, відчутний розрив кооперaційних зв'язків, які склалися в рамках і під впливом колишнього СРСР, колишньої РЕВ.

Якщо проаналізувати структуру внутрішньорегіонального експорту країн СНД за період 1990-2001 рр., можна помітити, що частка сировини та напівфабрикатів за цей час збільшилася з 24,8 % до 54,0 %, а готових виробів знизилася з 75,2 % до 46,0 %. Здійснюється це через неконкурентоспроможність місцевих готових виробів порівняно з аналогами, які завозяться з далекого зарубіжжя. Аграрні та паливно-сировинні товари конкурентоспроможні на світових ринках з тієї причини, що про їхню високу якість потурбувалася сама природа. Витрати з їх добування в країнах СНД досить низькі за світовими мірками. Ось і маємо, що Азербайджан, Узбекистан, Україна, Росія, інші країни СНД переорієнтувалися при продажу нафти, газу, бавовни, металів, інших сировинних ресурсів на далеке зарубіжжя. А це об'єктивно сприяє не інтеграції, а погіршанню торговельно-економічних відносин між країнами СНД. Істотно знижуються стимули у виробництві готових виробів, машин, устаткування.

Одним з найважливіших показників, які визначають потенціал держави на світовій арені, є співвідношення обсягів зовнішньої торгівлі країни до її ВВП. Декілька років тому у світі в цілому цей показник знаходився на рівні 40 відсотків, причому у країнах з середнім рівнем доходів він складав 53,5 %, з високим – 37,1 %. Звернімо увагу, що у високорозвинутих країнах він був найнижчим і розвивалися ці країни насамперед за рахунок внутрішніх ресурсів.

В Україні з причин нерозвиненості внутрішнього ринку, зубожіння населення показник, що розглядається, аномально високий й знаходиться на рівні 89,7 % і тому за основними структурними параметрами включення в процеси глобалізації Україну дедалі частіше вносять до списку країн «третього світу», для яких характерна виключно висока залежність від торгівлі за мінімальної залежності від світових потоків капіталу.

Процес інтеграції України до світової економічної системи здійснюється доволі болісно. Супроводжується цей процес далекою від нормальної структурою експорту. За стандартною міжнародною торгівельною класифікацією 80 відсотків українського експорту належить до сировинного сектора або напівфабрикатів. Чомусь ми забуваємо про розвиток свого внутрішнього ринку, адже тільки після цього можна «доганяти журавля у небі», відкривати настіж вікна й двері зовнішньому оточенню.

Для управління імпортними потоками існує такий інструментарій, як митне регулювання. Так, у країнах ЄС ввізне мито на імпорт цукру – 500 дол. США за тонну, у США – 390, у Фінляндії – понад 1000 дол. США. Як Україна захищає свого товаровиробника дуже добре видно, дивлячись по полицях, вітринах, вивісках, рекламі у крамницях, вибачте, маркетах.

Сьогодні в металургії частка внутрішнього споживання продукції складає лише 15 %, у хімічній промисловості – 22 %, у машинобудуванні – 27 %. У розвинених країнах частка внутрішнього споживання знаходиться на рівні 60-80 %.

Якщо ми спроможні створювати космічні кораблі, входимо в десятку найпотужніших суднобудівельних країн світу, виробляємо вагони, трамваї, тролейбуси, хіба ж ми не можемо виробляти все, що завгодно, і не завозити за тридев'ять земель канцелярські скріпки, голки і тощо.

З якими союзами дружити? Таке питання не доречне, оскільки Україні треба долучатися до тих угруповань, тих об'єднань, тих союзів, співпраця з якими приносить вигоду країні, підприємствам, громадянам. Частка Старого Світу у загальному товарообігу України склала на кінець 2002 року 35,1 % проти 28,1 % для Росії. Ще 1996 року усе було з точністю до навпаки. За підсумками 2003 року спостерігається пожвавлення торгівельних відносин з країнами СНД (обсяг експорту товарів до них збільшився на 38 відсотків). За попередніми даними, обсяг російських інвестицій в Україну на кінець 2003 року склав 366 млн. дол. США, тоді як українських інвестицій в російську економіку пішло 87 млн. дол. США. Протягом 2003 року Росія поставила в Україну близько 900 тис. т зерна.

Йде процес формування Єдиного Економічного Простору (ЄЕП) за участю України, Білорусі, Росії та Казахстану, базовими принципами створення якого виступають: макроекономічна стабільність; здійснення структурних реформ; лібералізація торгівельних режимів; покращення умов конкуренції, структури та диверсифікації експорту; здійснення промислової політики, спрямованої на зниження матеріало- та енергомісткості виробництва.

При цьому наголосимо, що, по-перше, принципи створення ЄЕП відповідають більшості критеріїв членства в Європейському співтоваристві, по-друге, і це зауважимо особливо, — дружити потрібно, насамперед, з сусідами.

Що ж стосується вступу України до Світової організації торгівлі (СОТ), яка створена 1994 року на базі ГАТТ і об'єднує понад 150 країн, то, як і в будь-якій іншій ситуації, пов'язаній з зовнішньоекономічною діяльністю, на перше місце ми повинні ставити питання ефективності. Безумовно, «плюси» мають переважати «мінуси» (3). За деякими попередніми даними Мінпромполітики України негативні наслідки вступу до СОТ (1133 млн. дол. США) переважають позитивні (175-205 млн. дол. США) в 6,5 раза.

Сьогодні члени СОТ контролюють понад 90 відсотків світової торгівлі. Якщо Україна прагне зайняти свою нішу на світовому ринку, то це можливо лише за умови приєднання до СОТ через підписання низки двосторонніх угод, що нині й відбувається.

Подальше відкриття національних ринків для міжнародної конкуренції може й повинно прискорити темпи зростання вітчизняної економіки, розробку та впровадження нових наукоємких технологій, збільшення внутрішнього інвестування, стимулювати розвиток нових форм бізнесу, підвищувати продуктивність та ефективність промислового й сільськогосподарського виробництва, розширювати асортимент товарів, рівень їх споживання з урахуванням зростаючих потреб населення.

Тут привертає увага така обставина. Коли йдеться про приєднання України до ЄС, ЄЕП, СОТ чи будь-яких інших угруповань, ми повинні бути підготовленими до об'єднавчих процесів. Ця підготовленість стосується розуміння мети того чи іншого об'єднання, принципів його функціонування, фінансового, юридичного, інформаційного, кадрового забезпечення. Якщо алгоритм взаємодії України та, наприклад, ЄС розписаний у деталях, то наші партнери лише шанобливо ставитимуться до такого претендента. Якось важко поєднати гідну поведінку з простягнутою рукою жебрака. Шанують сильного. Отже залишається одне — ставати сильним.

За існуючого рівня виробництва, продуктивності праці, кваліфікації кадрів раціональніше на перших порах підключатися до світових процесів розподілу праці через інтеграційні об'єднання з близькими за рівнем розвитку та менталітету країнами.

Соціально-демографічна ситуація

Економіку України, як і кожної з 230 країн світу, потрібно розглядати з позицій наявного внутрішнього потенціалу та реальних можливостей співпраці з іншими країнами, користуючись перевагами міжнародного розподілу праці, міжнародної торгівлі, міжнародних валютно-фінансових відносин. Держава Україна бере початок з 1991 року. Деякі політики

прогнозували, що набуття Україні статусу самостійності зразу ж призведе до значного поліпшення добробуту людей.

Посилалися на дослідження Deutsche Bank, за методикою якого кожний з 12 показників економічного потенціалу усіх союзних республік оцінювався за 10-бальною шкалою. Так от, за ступенем індустріалізації Україна оцінювалася у 9 балів; можливість отримання вільно конвертованої валюти (ВКВ) – 6; сільськогосподарське виробництво – 10; можливість отримання ВКВ за експорт сільськогосподарської продукції – 6; рівень самозабезпечення промисловими товарами – 7; мінеральні ресурси – 8; експортний потенціал сировини – 8; психологічна підготовленість до підприємництва – 3; географічна близькість до Європи – 6; рівень освіти – 6; однорідність населення – 6; інфраструктура – 8. Якщо за загальною сумою балів Грузія отримала 61 бал, Росія – 72 бали, республіки Прибалтики – 77 балів, то Україна – самий високий – 83 бали (4, с.3).

Сталося не так, як прогнозувалося. Очікувалося, за словами академіка В.М.Гейця, що рівень життя населення буде підвищуватися внаслідок політичного й економічного реформування, а це означає, що середній клас, який існував у колишній системі, зберігатиметься і відчутно впливатиме на подальший розвиток. У результаті ж надмірного соціального розшарування утворилася значна маса бідних і збіднілих людей проти незначної маси надзвичайно багатих і просто багатих (5, с.41-59).

За індексом людського розвитку ООН (2001 р.), як інтегрального показника соціального стану суспільства, головними компонентами якого є очікувана тривалість життя, рівень освіти, добробут населення, Україна, яка займала 1991 року 45-е місце у списку з 175 країн, опустилася на 102-у позицію.

На 1 грудня 2003 року чисельність населення України склала 47,66 млн. осіб. За 9 останніх років країна втратила понад 4 млн. осіб. Чисельність українців зменшується приблизно на 30 000 осіб в місяць.

Рівень народжуваності в Україні найнижчий не лише серед колишніх союзних республік, а й серед усіх країн Європи. Таким він став за весь час післявоєнної історії України. За період 1990-2002 рр. цей показник у нас зменшився майже вдвічі.

Показники життя громадян в Україні найгірші серед країн СНД, крім Російської Федерації і Молдови. Середня тривалість життя в Україні – 66 років. У Західній Європі – близько 80.

За рівнем смертності людей працездатного віку Україна вийшла на перше місце у Європі. Смертність лише у віковій групі 35-54 роки у нашій державі в 10-12 разів вища, ніж у країнах Західної Європи. За прогнозами через чверть століття, якщо не вдатися до енергійних заходів, відставання України від розвинених країн за показником середньої тривалості життя сягатиме 7 – 8 років. Поширеність хвороб серед підлітків зросла протягом 90-х років в 1,7 раза. Мінімально необхідному рівню не відповідає фізична підготовка 70 відсотків призовників.

40 млн. громадян України (85 % населення) перебувають за межею бідності, тобто мають дохід нижче прожиткового мінімуму, а 7,9 млн. – злиденні. У Болгарії, наприклад, за межею бідності перебуває третина населення. Доходи 10 відсотків багатих перевищували доходи такої самої кількості найбідніших людей у 7,1 раза.

У десятків мільйонів громадян на харчування витрачається практично весь заробіток. І це при тому, що населення України споживає хліба на 20 відсотків, молока – удвічі, цукру – в два з половиною рази менше, ніж це потрібно за біологічними нормативами (6, с.8).

За рівнем безробіття Україна посідає також одне з перших місць у Європі. За межами України шукають роботу, засоби до існування від 5 до 7 млн. наших громадян. Загрозу національній безпеці становить від'їзд за індивідуальними запрошеннями на роботу переважно молодих, енергійних, освічених кадрів, у тому числі секретоносіїв. Протягом останніх п'яти років Україну покинули майже тисяча докторів і кандидатів наук, чверть із яких – перспективні фахівці віком від 40 до 50 років. За розрахунками за методикою ООН, кожний спеціаліст, що покинув країну, вилучив з надбання суспільства майже 300 тисяч доларів США.

За показниками середньомісячної заробітної плати Україна серед країн СНД поступається в півтора-два рази Казахстану, Російській Федерації, Білорусі. Так, в доларовому еквіваленті вона донедавна становила: в Україні – 83, Грузії – 40, Молдові – 65, Болгарії –

107, Росії – 150, Прибалтійських країнах – 325-350, Угорщині – 350, Польщі – 490, Чехії – 525, Канаді – 1650, Великій Британії – 2300, США – 2700 (7, с.5). За даними Держкомстату станом на листопад 2003 року середня заробітна плата українця за годину роботи складає 3,35 грн. Середньомісячна номінальна заробітна плата становила у 2003 році 462 грн., що на 23 відсотки більше, ніж у попередньому році.

Зазначені вище показники свідчать про наявність в Україні такого ганебного явища, як бідність (8, с.9). А бідність – це не лише рівень доходів, а спосіб життя, спосіб мислення, відповідна поведінка, спілкування, обмеженість у самовираженні, міра реалізації, а точніше, не реалізації людського потенціалу. Якщо в 2000р. рівень бідності оцінювався у 28 %, то наприкінці 2003 р. цей показник досяг 30 % і продовжує зростати.

Тенденції економічних зрушень

Обсяг валового внутрішнього продукту на душу населення в нашій країні, за даними зарубіжних аналітиків, у 30 разів нижчий, ніж у середньому по Європейському Союзу, і в більш як три рази нижчий за середньосвітовий показник (з урахуванням країн Африки, Азії, Латинської Америки).

За підсумками розвитку у 2001 році Україна займала 143-е місце з 720 доларами США національного доходу на душу населення. Ця цифра – на рівні таких країн, як Шрі-Ланка, Конго, Екваторіальна Гвінея. Навіть якщо Україна не 3-4 роки, а тривалий час підтримуватиме темпи зростання на рівні 5-6 відсотків щороку, то для досягнення сучасного рівня Швейцарії (25 тис. 603 євро на душу населення) знадобиться не одна сотня років.

Якщо у 1992 р. ВВП в Україні складав понад 80 млрд. дол. США, то через 10 років цей показник «досяг» 42 млрд. дол. США (У Польщі: 1992 р. – 120 млрд. дол. США, 2002 р. – 180 млрд. дол. США). За іншими джерелами, за роки економічної кризи (1989-2000 рр.) ВВП скоротився у 2,3 раза, а реальні грошові доходи населення та реальна заробітна плата – в 3,4 раза, тобто темпи падіння доходів у півтора раза перевищували темпи падіння ВВП.

За рейтингом Конференції ООН з торгівлі та розвитку (UNCTAD) Україна займає 95 місце серед 140 країн за показником співвідношення частки країни у загальносвітовому ВВП.

Починаючи з 1991 року в Україні виробництво металорізальних верстатів зменшилося у 40 разів – скоротившись з 37 тис. шт. до 900; тракторів – в 30 разів, скоротившись з 25,1 тис. шт. до 2 тис. шт.; тканин – з мільйона квадратних метрів до 90 тис; виробництво телевізорів зменшилося у 25 разів і т.д. і т.п. Аналогічна статистика і стосовно сільськогосподарської продукції. Якщо виробництво зерна у 1990 році в Україні становило 51 млн. т, то у 2003 році – 20 млн. т, цукру – відповідно 5,2 та 1,4 млн. т, м'яса – відповідно 6,4 та 2,5 млн. т, молока – відповідно 24,5 та 13,4 млн. т, яєць – відповідно 16,3 та 11,5 млн. шт. Зниження виробництва зазначених продуктів знаходиться у межах 45 – 73 відсотків. Нині лише можна згадувати, що у 1990 році Україна займала перше місце у світі з виробництва автобусів, третє – з виробництва вантажівок, шосте – з виробництва легкових автомобілів.

В останній період, за офіційними джерелами, спостерігається пожвавлення економічної ситуації в Україні. Так, зростання ВВП у 2003 році досягло 9,3 відсотка. Промислове виробництво збільшилося майже на 17 %. Рекордний підйом демонструє машинобудування – 35,8 %. Високими темпами зростала харчова промисловість, будівництво, послуги транспорту. Активізувалася зовнішня торгівля та інвестиційна діяльність. У 2003 році зовнішньоторговельні операції з товарами Україна здійснювала з партнерами з 202 країн світу.

За темпами економічного зростання Україна є одним із лідерів серед країн СНД.

У соціальній сфері значна частина національного доходу спрямована на поліпшення добробуту громадян. Зокрема, середня заробітна плата у розрахунку на одного штатного співробітника за 2003 рік підвищилася на 15 %. Кількість працівників з рівнем заробітної плати від 500 до 1000 грн. збільшилася з 17 до 20 відсотків, а понад 1000 грн. – вдвічі. У сфері державних фінансів спостерігається виконання планів надходжень до загального фонду та повне фінансування передбачених бюджетом соціальних програм. У політичній сфері має місце дієздатне функціонування уряду за підтримки парламентської більшості, що дає змогу підтримувати у країні макроекономічну та соціальну стабільність.

У зв'язку із зменшенням з 01.01.2004 року ставок оподаткування створені правові основи для підвищення доходів та збережень населення, а також суб'єктів господарювання, підвищення їх купівельної спроможності на внутрішньому ринку споживчих та капітальних товарів, посилення інвестиційного потенціалу економічного зростання, легалізації національного капіталу та детінізації економіки.

Замість прогресивної (10-40 %) шкали оподаткування діє єдина ставка податку на доходи фізичних осіб. Це не стосується податку на фонд заробітної плати роботодавця. Не будемо коментувати таке рішення парламенту, зазначимо лише, що у столиці Фінляндії Гельсінкі за перевищення швидкості на водія накладається штраф залежно від рівня доходу порушника. Як відомо, у Швеції, інших північних країнах (і не лише) принцип соціальної справедливості є визначальним для влади й суспільства.

Можна спостерігати певне оздоровлення ситуації у банківській сфері. Так, на 62 відсотки зросли за рік депозити. На ті ж 62 відсотки зросли й кредити, при цьому зростання кредитів фізичним особам зросло у 2,1 раза. Прибуток банків зріс на 41 %, статутний капітал банки збільшили на 35 % за рік. Загальні валютні резерви зросли на 57 %, чисті валютні резерви – в 2 рази, або на 2,5 млрд. грн.

Не можна не назвати й показник інфляції за 2003 рік, який склав 8,2 %.

Впровадження стратегічного бюджетного планування повинно сприяти можливості підпорядкувати формування та розподіл загальнодержавних централізованих фінансових ресурсів середньостроковим програмним пріоритетам соціально-економічного розвитку.

Стратегія економічного розвитку

Стратегія – це план досягнення цілей. Тактичні (1 рік), середньострокові (3-5 років), довгострокові (10, 15, 20, 50 років) цілі у діяльності держави, на наш погляд, мають формуватися насамперед з орієнтацією на інтереси кожного громадянина, на підвищення його добробуту. І рівень цього добробуту повинен відповідати загальнолюдським цінностям і нормам, обґрунтованим з позицій потреб людського організму, людської моралі, досягнень науково-технічного прогресу, з позицій принципів соціальної справедливості. Пошук принципів взаємин між людьми, які забезпечували б найкращі передумови для розвитку суспільства й особистості, не зупинявся ні на жодному етапі становлення людства. Варто згадати напрацювання, узагальнення таких мудреців, таких філософів, як Платона, Арістотеля, Епікура, Канта, Конфуція, Плінія Старшого, Філастрія, Флавія.

Скромно зазначимо, що основною умовою, принципом досконалого державного устрою Платон вважав справедливість. Арістотель 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, нині у моді – руйнація, а не шана до істин, які формувалися тисячоліттями, які закладені у підґрунтя усіх світових релігій та філософських концепцій.

На думку академіка В.М.Гейця, вирішальна роль в економічних перетвореннях належить системі пріоритетів, якої дотримується виконавча влада. У цьому зв'язку слід зазначити, що в реальній ієрархії пріоритетів останніх років на перше місце були поставлені інституційні реформи. Це призвело до заміни принципу «виробництво заради виробництва» принципом «інституційні зміни заради інституційних змін». Реалізація такої системи пріоритетів насправді означала, що мету підвищити ефективність виробництва було принесено в жертву настановленням на проведення інституційних реформ, і насамперед приватизації, що мала багато в чому політичний підтекст.

У перехідний період першочергового значення набуває процес формування нового співвідношення різних форм власності. Очевидно, що запозичені настанови відносно частки державного сектора, корпоративної, приватної та іноземної власності, здатні лише копіювати чужий досвід, далеко не завжди відповідають дійсним потребам національної економіки. Так, в Україні відсутні базові підстави для роздержавлення національних економічних систем загального користування, таких як енергетика, шляхи сполучення, зв'язок і телекомунікація, підготовка кадрів.

За словами В.М.Гейця, виникнення нової проблеми – формування ефективного для суспільства власника – передбачає соціальний і, насамперед, правовий захист українського суспільства від неефективного власника.

Зміна відносин власності в Україні, тобто приватизація і перехід державних підприємств у приватну власність, не забезпечили поки що підвищення ефективності економіки. До речі, США, Німеччина та інші розвинуті держави через політичні, насамперед, мотиви так і не надали поки що Україні статусу країни з ринковою економікою. А це є суттєвим гальмом зовнішньоекономічної діяльності нашої держави.

За обсягами національного продукту у міжнародних рейтингах Україна перемістилася з 29-го на 51-е місце. Китай, наприклад, планує до 2010 року вийти на 2-е місце у світі за масштабами національного ВВП. Не будемо забувати, що Китай демонструє упродовж останніх 30 років щорічний приріст середньодушових доходів приблизно на 7 відсотків.

Україна займає 84-е із 102 місце 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.

У рейтингу конкурентоспроможності бізнесу з 95 країн Україна отримала 71-е місце.

Україна займає 117-е місце серед 123 країн за рівнем економічної свободи у рейтингу, проведеному американським Інститутом САТО спільно з канадським Інститутом Фрейзера та більш, ніж 50 експертними центрами в усьому світі. Експерти оцінювали рівень свободи економіки за 26 показниками, серед яких, наприклад, кількість та рівень податків, вплив уряду на економіку, незалежність судів, рівень захисту інтелектуальної власності, наявність або відсутність прихованих митних бар'єрів. За даними САТО, чим нижчий рівень економічної свободи у державі, тим нижчі власні доходи її громадян (9).

Наміри перетворити адміністративно-командну систему в ортодоксальну неокласичну модель з максимально можливою ринковою свободою виявилися економічним романтизмом.

Тепер стає дедалі очевиднішим, що без конкретних результатів у сфері виробництва й у справі вирішення соціальних проблем будь-які інституційні зміни не відповідають суспільно значимим інтересам. Таким чином, продовження інституційних реформ має підпорядковуватися завданням підвищення ефективності виробництва

У теорії і на практиці однієї з найбільш важливих функцій будь-яких інститутів є скорочення трансакційних витрат. В Україні процеси руйнування старої інституційної структури і побудова нової виявилися значно розірваними в часі. У результаті трансакційні витрати зросли в різних галузях з 10-20 до 30-50 % від рівня кінцевого споживання. Таке навантаження не здатна витримати без втрат навіть найрентабельніша економіка.

Отже, одним з ключових завдань формування нової інституційної структури української економіки є становлення нової системи кооперацийних зв'язків. Це стосується як внутрішнього, так і зовнішнього ринку насамперед по відношенню до колишніх союзних республік, а нині країн СНД.

Руйнування радянської інституційної структури, побудованої в основному на використанні посередницької монополії, призвело до різкого збільшення попиту на трансакційні послуги і створило ситуацію ненасиченого ринку цих послуг. Склався структурно не збалансований ринок трансакційних послуг: «перегрітий» ринок примітивних послуг і деградуючий – складних. Для значних сегментів товарних та інвестиційних ринків відсутність крупних посередників виявилися згубною. Висока собівартість трасакційних послуг визначалася у ці роки переважно такими факторами: відсутність власної інфраструктури для посередницького сектора; необхідність придбання інформації, програмних продуктів, розробка баз даних, апробації і тиражування нових господарських технологій з «ноу-хау»; малий масштаб і нерегулярність угод, високі ризики, що, мабуть, закладалися у собівартість посередницьких послуг; дефіцит професійних кадрів, матеріальної бази й інформації. Тому одним з центральних завдань майбутньої економічної політики стає формування великих, конкуруючих між собою стратегічних посередників, які, насамперед, не мали б олігархічних ознак (5, с.56-59).

Розвиток малого, середнього та крупного бізнесу. Хоча й спостерігається тенденція збільшення частки малих та середніх підприємств, водночас їх кількість у розрахунку на тисячу населення в Україні приблизно в 10 разів менша, ніж у Європейській спільноті. Зазначимо, що частка малих та середніх підприємств у європейських країнах, і насамперед у Франції та Німеччині, коливається у межах 60-80 відсотків. Якщо проаналізувати галузеву структуру малого бізнесу, то 40 % підприємств функціонує у сфері оптової та роздрібної торгівлі, 16 % – у промисловості, 9 % – у будівництві, 5 % – на транспорті. Гальмує процес розвитку малого бізнесу у промисловості, сфері НДДКР, високих технологій, у системі сервісу обмеженість інвестиційних ресурсів, недосконалість кредитної політики, низька платоспроможність населення.

Перевагами малого та середнього інноваційного бізнесу є гнучкість та підвищена адаптація до постійно змінюваних запитів споживача. У розрахунку на одного зайнятого вони впроваджують у 2-3 рази більше нових видів технологій та продукції, ніж це має місце на крупних підприємствах. Малим та середнім інноваційним фірмам вимагається майже на 35 відсотків часу менше, щоб довести новий продукт до комерційної реалізації. Безумовно, малий та середній бізнес потребує підтримки з боку держави і насамперед за рахунок непрямого регулювання – податкового та амортизаційного. Зі свого боку наголосимо на такій тезі: ми не повинні протиставляти малий та середній бізнес крупному, як це багато хто намагається зробити. Ні. Одне має доповнювати інше. Тобто крупний, середній та малий бізнес потрібно розглядати як єдине ціле.

Інноваційна модель розвитку економіки. Відразу ж зазначимо, що на базі НТУУ «КПІ» за участю вищого керівництва країни традиційно проводяться науково-практичні конференції з проблем переорієнтації української економіки у напряму інноваційного розвитку. Ставляться завдання структурного оновлення діючих підприємств, реформування відносин власності, налагодження нових горизонтальних зв'язків, адаптації до умов світової кон'юнктури. Продукція вітчизняної промисловості експортується в 125 країн світу. На світових ринках стійкі позиції зберігають такі галузі промисловості, як оборонна, суднобудівельна, літакобудування, енергетичне машинобудування, металургія та хімічна промисловість.

Що ж до експорту зброї, то за даними Стокгольмського інституту досліджень світу Україна займає 6-е місце за цим показником. За період 1998-2002 рр. Україна отримала від продажу зброї за кордон 2,7 млрд. доларів США. Лідером у списку експортерів зброї інститут визначив США, Росію, Францію.

Україна – одна із дев'яти країн, яка спроможна самостійно проектувати та випускати літаки. 72 підприємства різних форм власності та призначення можуть розробляти, випробувати, серійно виготовляти літаки, авіаційні двигуни, спеціальне устаткування, готувати кадри для роботи у галузі, де нині задіяно понад 90 тис. працюючих. Водночас, за обсягами виробництва авіапродукції Україна займає лишень 90-е місце у світовому рейтингу. І тут причини все ті ж самі: нерозвинутість внутрішнього ринку, лізингових схем у галузі.

Упродовж останнього часу українські корабели створили сучасні транспортні та промислові судна, які користуються попитом у Греції, Німеччині, Нідерландах, Іспанії, Норвегії, інших країнах. Не можна не зазначити, що йдеться, на жаль, лише про виготовлення корпусу без внутрішньої «начинки».

«Турбоатом» входить у десятку найбільш потужних енергомашинобудівних підприємств світу. Питома вага його продукції на світовому ринку складає понад 15 відсотків.

На тлі цих фрагментів позитивного досвіду, безумовно, накопичилося достатньо нерозв'язаних проблем, кількість яких не має тенденції до зменшення. Зростання багатьох показників (того ж експорту) здійснюється головним чином на екстенсивній основі, що не гарантує Україні головного – забезпечення стабільного росту та прискореного подолання на цій основі розриву в обсягах ВВП на душу населення між Україною та країнами Заходу. Основні фонди української промисловості фізично зношені на 60 % та на 95,5 % морально застаріли. Нині відновлювальні процеси, за винятком окремих підприємств, здійснюються на технологічній базі, сформованій за радянських часів. Кількість підприємств, які впроваджують інновації зменшується. Лише кожне десяте підприємство

здійснює інноваційну діяльність, тоді як у розвинутих країнах частка інноваційно активних підприємств досягає 70 відсотків. Як результат, частка інноваційної продукції у загальному обсязі промислового виробництва складає в Україні менше 7 відсотків.

Аналіз динаміки міжнародного трансферу технологій в Україні свідчить, що, починаючи з 1996 року прискореними темпами зменшується обсяг експорту наукомісткої продукції: на 5 – 7 % щорічно. На цьому тлі обсяг імпорту наукоємкої продукції постійно зростає. Коефіцієнт покриття імпорту експортом за період 1996-2002 рр. склав 0,55. На відміну від розвинутих країн, де 85 – 90 відсотків приросту ВВП припадає на виробництво наукоємної продукції, українська економіка розвивається без істотного використання результатів наукових досліджень. Не може не бентежити той факт, що частка України у світовому обсязі торгівлі наукоємкої продукції складає, на думку експертів, лише одну десяту відсотка, що на порядок нижче, ніж у Польщі та Китаї, та на два порядки – ніж у Німеччині.

В Україні непропорційно низька частка машинобудування, яку потрібно піднімати вдвічі або втричі, щоб мати змогу вирішувати серйозні економічні проблеми. За період 1990-2002 рр. частка машинобудування та металообробки в промисловості скоротилася з 30,5 до 12,5 %. Водночас суттєво зросла питома вага галузей низьких технологічних переділів: паливної промисловості – з 5,7 до 10,1 %, електроенергетики – з 3,2 до 12,1 %, чорної металургії – з 11,0 до 22,9 %. Ми свідомо, чи несвідомо закладаємо основи для технологічного відставання вітчизняної промисловості. Свідченням цьому є такі дані: з випуску продукції п'ятий технологічний переділ сьогодні займає лише 4 %, за фінансуванням науково-технічних розробок – 23 %, за інноваційними витратами – 9,0 %, а за внесками інвестицій не перевищує 5 %. На Заході питома вага машинобудування у середньому складає 40 %, а в найближчі 10-15 років має зрости до 50 %. У ВВП частка машинобудування складає 5 %, що є найбільш слабким місцем в економіці, хоча саме ця галузь виступає генератором прогресу, інформаційного розвитку, інших перетворень.

Додамо до зазначеного, що 80 відсотків машинобудівних підприємств змінило форму власності.

100 млн. дол. США Україна може заробляти на торгівлі військовими технологіями та технологіями подвійного призначення. Перспективними напрямами розробки та експорту військових технологій є: ракетно-космічна промисловість; авіаційна промисловість, зокрема авіаційне двигунобудування; бронетанкова галузь, зокрема двигунобудування; суднобудівна галузь, зокрема при створенні підводних телекерованих апаратів; модернізація сучасної військової техніки. Конкурентоспроможними на світовому ринку вважаються: електронно-оптичні вироби; навігаційні прилади; головки самонаведення для ракет «земля-повітря», «повітря-повітря», артилерійських снарядів; станції радіотехнічного контролю, звукометричних систем артилерійської розвідки, складних систем управління; апаратура радіозв'язку, радіотехнічної та радіоелектронної боротьби; безпілотні літальні апарати; авіаційні і ракетні системи прицілювання.

Ринок технологій має свої тонкощі, свої особливості. Так, будь-який винахід має різну ціну залежно від стадії життєвого циклу: ідея винаходу, запатентований технічно застосовуваний винахід, промислово освоєний зразок або серійно виготовлюваний виріб.

За твердженням фахівців, співвідношення між кількістю ідей, технічно здійснених рішень на їх базі, патентів та впроваджених у виробництво запатентованих винаходів становить 540:98:8:1. При цьому за законом В. Парето до 80 % продукції, яка пропонується ринку, не знаходить свого споживача, тобто не приносить очікуваних комерційних результатів.

Що потрібно робити для активізації інноваційного клімату в Україні? Одна справа – говорити, друга – діяти, третя – оцінювати, четверта – критикувати, п'ята – нести відповідальність. З метою поліпшення ресурсного забезпечення науково-технічної та інноваційної діяльності передбачається введення державного замовлення на впровадження пріоритетних інновацій на принципах програмно-цільового планування і управління. Фінансування має бути сконцентрованим виключно на найбільш запитуваних практикою розробках. Доцільно забезпечити постійний моніторинг інноваційних процесів та оперативне реагування держави на особливості їх розвитку. Варто створити систему фінансово-кре-

дитного забезпечення інноваційної діяльності, вдосконалювати систему трансферу технологій та оцінки об'єктів інтелектуальної власності, до речі, від недостатнього захисту якої наша країна щорічно втрачає близько 1 млрд. доларів США. Посилена увага має бути до розвитку інфраструктури інноваційної діяльності. На базі технологічних парків, бізнес-інкубаторів, венчурних фондів, промислових фінансових груп, інжинірингових центрів повинна бути відпрацьована модель прискореного функціонування у інноваційному циклі «наука-технологія-виробництво-споживання». Більш ефективно потрібно розширювати міжнародне співробітництво.

Інвестиції в українську економіку

Інноваційний розвиток промисловості в Україні можливий за умови залучення інвестицій. Внутрішні можливості держави поки що досить обмежені. Частка бюджетних капіталовкладень складає близько 5 відсотків. Балансовий прибуток не перевищує 7 відсотків від ВВП. Ринкові джерела інвестицій помітної активності не проявляють. Капіталізація фондового ринку знаходиться в межах 7 відсотків від ВВП. Банки України теж не виділяються своєю активністю щодо інвестування економіки, їх капітал не перевищує 5 відсотків ВВП. Зазначимо, що в країнах Центральної та Східної Європи цей показник на порядок вищий.

Частка щорічно залучених іноземних коштів в інвестиційному портфелі України коливається в межах 4 відсотків, тоді як в Казахстані – близько третини, Естонії – понад 90 %. Іноземними інвесторами у підприємства України станом на 1 січня 2004 р. 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 до сьогоднішнього дня.

Угорщина, наприклад, залучила прямих інвестицій на суму понад 25 млрд. дол. США. У розрахунку на одного жителя іноземного капіталу прийшло в Україну всього-на-всього 117 дол. США. Наведемо дані з періодичної преси про обсяги (в дол. США) прямих іноземних інвестицій у розрахунку на одного жителя деяких країн з перехідною економікою за період 1989-2000 рр.: Чехія – 2103; Угорщина – 1964; Естонія – 1400; Латвія – 1056; Хорватія – 938; Словакія – 772; Польща – 751; Литва – 646; Болгарія – 404; Румунія – 301; Росія – 69; Україна – 68.

Один з рецептів активізації залучення іноземних інвестицій – оцінювати роботу керівників та чиновників різних рівнів у даному напрямі, як це робиться, наприклад, у Китаї та багатьох інших країнах.

Безумовно, усякому явищу є свої причини, пояснення. Чому не йдуть інвестиції? По-перше Україну як ділового партнера знають мало, знають з некращого боку.

По-друге, в Україну не хочуть вкладати гроші надовго. Вкладають, крім росіян та своїх (з офшорних зон), на короткий термін. Західні бізнесмени, і це зрозуміло, обирають найбільш ліквідні галузі: харчову та легку промисловість, торгівлю, фінанси, які гарантують швидке повернення вкладених коштів.

По-третє, ми входимо у двадцятку найбільш корумпованих країн світу. За деякими розрахунками, щорічний обсяг хабарів, які вимушені давати українські компанії, досягає двомісячного торгівельного обігу країни. Додамо до цього, що за останні десять років парламентом, урядом, Адміністрацією Президента прийнято понад 50 законів та підзаконних актів з боротьби з корупцією.

По-четверте, постійне втручання держави в економічні процеси. За даними дослідження CATO та Freiser Institute в 2002 році Україна була 119-ю серед 123 країн за рівнем економічної свободи. Серед причин такого далеко не високого показника: посилений податковий тиск, постійне втручання держави у приватний бізнес, низький рівень правової культури, численність, а часто суперечливий зміст прийнятих у різний час законодавчих актів.

Інвестиційну привабливість України, на думку експертів, можна підняти насамперед за рахунок: лібералізації та дерегуляції бізнесу; створення стабільного та передбачуваного

юридичного клімату; поліпшення корпоративного та державного управління; зняття обмежень на іноземний капітал та зовнішню торгівлю; розвиток фінансового сектора; зниження рівня корупції; мінімізація політичного ризику; розширення інформації про країну, підвищення її іміджу; раціоналізація інвестиційних стимулів.

Чи можна працювати та жити краще? Як уже зазначалося вище, Україна на старті своєї незалежності за індексом людського розвитку займала 45-е місце й опустилася на 102-е. Її місце (45-е) зайняла (умовно), правда, 2003 року Литва, яка в 2002 році займала 49-е, в 2000 році – 52-е, в 1999 році – 62-е місце. В Україні та Литві спостерігається рух у протилежних напрямках. Навряд чи коректно стверджувати, що якісно нового рівня розвитку Литві вдалося досягти легким шляхом, без всебічно обґрунтованої програми дій.

Успіхи Литви, на думку керівників країни, стали можливими насамперед за рахунок діалектичної взаємодії суспільства та політичної еліти. Критерієм державної еліти виступає не факт перебування у владі, а постійне самовдосконалення, не лише свідоме служіння суспільству, але й лідерство. У більшості випадків політична еліта відрізняється не лише високим професіоналізмом, але й згуртованістю, простотою, а також компетентністю й рішучістю у розв'язанні актуальних для суспільства проблем.

На думку А.Бразаускаса, який, до речі, був політичним лідером у радянські часи, залишається лідером і сьогодні, політична еліта зобов'язана вирішувати питання глобалізації, а разом з тим – і збереження національної самобутності, розвитку людського капіталу, регулювання конфліктів у суспільстві. Лідер також повинен бачити майбутнє своєї держави, сценарій розвитку країни.

Безумовно, політична еліта у Литві, як і в Україні, неоднорідна. Водночас у стратегічних питаннях розвитку держави – у зовнішній політиці, економіці, соціальній сфері – розходження у поглядах політичної еліти у більшості випадків мають швидше тактичний характер.

Висновки

Україна – земля, на якій ми народилися й живемо, заслуговує на кращу долю. Ми маємо продовжити славні традиції своїх попередників, а не ганьбити їх. Достойне місце на світовій економічній арені слід виборювати за чіткою програмою дій, використавши вміло механізм програмно-цільового планування та управління. В нагоді стануть основні або загальні функції управління за абревіатурою «П І Д К О В А»: планувати – інформувати – досліджувати – контролювати – організовувати – виконувати – аналізувати. Зміцнювати позиції власного товаровиробника, створивши сприятливий політико-правовий клімат. Вивчити на «відмінно» правила поведінки в ЄС, ЄЕП, СОТ, НАТО, інших міжнародних організацій, які приймуть до своїх лав лише підготовлених претендентів. Визначені цілі успішно досягаються, коли кожен знає своє місце і роль в єдиному організаційно-економічному механізмі. Має діяти система стимулів, інтересів. І оцінювати роботу кожного!

Література

1. Павловський М.А. Живу тобою, Україно. – К.: Муз. Україна, 2003. – 640 с.
2. Гаман М. Якщо допомогу не «проїдати». – Урядовий кур'єр, 2004, 30 січня, с. 8.
3. Вступ України до СОТ: новий виклик економічній реформі / За ред.
І. Бурковського, Л. Хандріха, Л. Хоффмана. – К.: Альфа-Принт, 2003. – 291 с.
4. Факти та цифри про радянські республіки. – Вечірній Київ, 1991, 28 жовтня.
5. Геєць В.М. Політична й економічна реформи: питання синхронізації. – Сб.науч.трудов «Переходная экономика: методология, теория, политика». -Днепропетровск: Наука и образование, 2003. – 668 с.
6. Крючков Г. Демографічна криза в Україні: причини і наслідки. – Голос України, 2003, 3 червня, с.8.
7. Поволоцкая Л. В декабре прошлого года средняя зарплата жителей Украины достигла почти 443 гривен. – Факты, 2003, 5 февраля, с.5.
8. Симоненко В. Бедность, обнищание, одичание? – Зеркало недели, 2003, 18 октября, с.9.
9. Галицькі контракти, 2003, № 25, с.7, № 26, с.11, № 32, с.2.

Панайотова С.Б.
ст. асистент
Технический университет Габрово, Болгария

ВОЗМОЖНОСТИ ГЕРМАНИИ ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА С ГОСУДАРСТВАМИ – ПАРТНЕРАМИ

Аннотация

Настоящая работа исследует возможности для экономического сотрудничества Германии со странами на этапе перехода и рассматривает инструменты для их реализации. Экономическое сотрудничество утверждается не только в рамках крупных транснациональных компаний, но и по отношению к предприятиям среднего уровня. Это связано и с экономической деятельностью немецких предприятий, которые инвестируют с возрастающими темпами в новые рынки развивающихся стран Европы, Азии, Латинской Америки, Африки и Океании.

Abstract

This article introduces society about possibilities of Germany for economic co-operation with partner countries from Central and East Europe. The author of this article discusses the instruments for their decision. The possibilities are about financial help, risky insurance, subventions. The government of Germany helps to the middle and small firms to make a co-operation in the sphere of commerce, investigation, know – how and transfer of technology.

Ключевые слова: экономическое кооперирование, государства – партнеры, Центральной и Восточной Европы, финансирование, рисковое страхование, экспорты.

Вступление

Федеральное правительство Германии содействует международному торговому кооперированию в таких областях, как например торговля, инвестиции, ноу – хау, трансфер технологий. Настоящая работа исследует возможности для экономического сотрудничества Германии со странами на этапе перехода и рассматривает инструменты для их реализации.

В условиях глобализации экономическое сотрудничество перешагивает границы отдельных государств и все более утверждается не только в рамках крупных транснациональных компаний, но и по отношению к предприятиям среднего уровня. Это связано и с экономической деятельностью немецких предприятий, которые инвестируют с возрастающими темпами в новые рынки развивающихся стран Европы, Азии, Латинской Америки, Африки и Океании. Таким образом экономика Германии выступает важным двигателем экономических процессов развития, а отдельные государства превращаются в ее стратегические экономические партнеры. В настоящий момент 55% внешней торговли Германии осуществляется со странами на етапе перехода или с развивающимися странами вне Европейского союза. Объем экспорта Германии в страны Средней и Восточной Европы достиг 167,3 млрд ДМ /24,9%/ в 1997 году. В качестве самого важного представителя стран Восточной Европы в этой области выступает Польша с торговым объемом в 35 млрд ДМ /22,6%/. За ней следуют Россия – 33 млрд ДМ, Республика Чехия /20,1%/, Словакия /23,1%/ и Венгрия /18,2%/. В целом внешняя торговля Германии охватывает 70 – 75% европейских стран, 13% стран Азии – Океании, 9% Северной Америки и около 2% стран Африки и Латинской Америки. Самый большой дисбаланс наблюдается в торговле с Японией. В том же 1997 году немецкие предприниматели инвестировали в эти страны 13,3 млрд ДМ [1].

В многих случаях эти экономические отношения способствуют экономическому и социальному развитию государств – партнеров.

Немецкие предприятия интенсивно участвуют в реализации проектов и программ двухстороннего и многостороннего сотрудничества. Посредством таких проектов и программ они экспортируют не только товары и обслуживание, но и содействуют развитию иннова-

ционных процесов в соотвествующих странах.

Постановка задачи

Настоящая статья ставит себе целью проанализировать возможности Германии для экономического сотрудничества с государствами – партнерами.

Результаты исследований

Экспортная деятельность выступает первостепенной характеристикой внешне – экономических обязательств немецких предприятий. Прямые инвестиции и трансфер технологий являются дальнейшими надежными предпосылками для все более разворачивающейся сети внешнеторговых отношений.

Федеральная Республика Германия и ее провинции предоставляют льготы для экспорта на трех уровнях в виде:

1. Финансовой помощи;
2. Страхования от всех рисков;
3. Субсидий и дополнительных экспортных мер.

В связи с этим они рассчитывают и на дополнительную финансовую помощь со стороны банков и кредитного страхования.

С целью преодоления затруднений, с которыми страны – партнеры сталкиваются при получении доступа к рынкам индустриальных стран и для этого, чтобы увеличить шансы этих стран на доступ к европейским рынкам, Германия выступает инициатором создания Общей преференциальной схемы Европейского союза. В связи с этим для конкретных стран и категорий товаров определяются редуцированные ставки пошлин или некоторые товары освобождаются от пошлины [2].

Экспортное финансирование со стороны KfW

Экспорт инвестиционных товаров в страны – партнеры Германии может быть стимулирован при помощи средств фонда ERP (European Recovery Programm), а также средств капиталового рынка. Кредитного института по восстановлению – KfW (Kreditanstalt fur Wiederaufbau). Кредитный институт по восстановлению занимается долгосрочным финансированием экспорта немецких инвестиционных товаров, а также связанным с этой деятельностью инжиниринговыми и консультантскими услугами. В принципе получателем кредита является иностранный импортер или определенный иностранный банк импортера. Предпосылкой для получения кредита от KfW(ERP) для финансирования экспорта является подтверждение HERMES – гарантии кредитного периода хотя бы на четыре года.

Для получения максимального кредита обязательны следующие условия:

- если стоимость заказа не превышает 50 млн Евро – 85% от реальной стоимости заказа;
- если стоимость заказа от 50 до 100 млн Евро – 85% от 50 млн Евро = 42,5 млн Евро;
- если стоимость заказа выше 100 млн Евро – 85% от реальной стоимости заказа, но не более 170 млн Евро [6].

Кредиты KfW(ERP) можно рассматривать как общественные поощрительные кредиты. Они находятся в соответствии с «Соглашением об основных линиях общественной поддержки экспортных кредитов», или так называемым Консенсусом OECD (Organization for Economic Cooperation and Development). В соответствии с рамками этого консенсуса определяются кредитные периоды и минимальные процентные ставки. В качестве процентной ставки применяется условия CIRR (Commercial Interest Reference Rate). CIRR – ставка возобновляется 15-ого числа каждого месяца на основе актуальных условий капиталового рынка.

В рамках периода от подписания договора до полной выплаты кредита нужно оплатить комисионные для изготовления кредита в рамках 0,375% от стоимости все още не погашенной кредитной суммы. Выплачивание кредита осуществляется по правилу взносов за поставки или за услуги экспортера. В специальных случаях может быть согласована и прогрессивная схема выплаты (progress payment). В случаях рисков первого клясса и при исключительных обстоятельствах KfW готов предоставить кредит и без HERMES – гарантии.

Экспортное финансирование со стороны АКА

АКА /Ausfuhrkredit GmbH/ – специализированный институт для среднесрочного и долгосрочного экспортного финансирования, созданный с участием самых популярных немецких банков. В этой связи институт предоставляет Верхние лимиты A, C, D и E.

Верхний лимит А – это кредитная линия в 1 млрд Евро обеспечивающая кредиты по поставке. Размер кредита и кредитный период определяются в соответствии с получаемым в производственный период и/или с согласованными условиями выплаты из договора о поставке.

Верхний лимит С включает в себя кредиты в Евро, которые обычно обеспечиваются гарантией финансового кредита от Европейского союза. Возможные варианты процентной ставки:

Варьирующая /в настоящий момент – 5.75%/, твердая ставка – с начала получения кредита или после его полной выплаты.

Верхний лимит D – кредиты в Евро, долларах или других иностранных валютах с или без гарантии финансового кредита со стороны Европейского союза. Проценты под эти кредиты определяются на базе референтных процентных ставок (FIBOR/LIBOR) вместе с определенными в отдельных случаях маржами.

Верхний лимит Е – кредиты в Евро, долларах и других иностранных валютах, которые непосредственно после получения заявления и без рассмотрения со стороны кредитной комиссии АКА получают одобрение и окончательно рефинансируются соответствующим местных для получателя банком и АКА

Основанием для финансирования со стороны АКА являются в первую очередь включенные в АКА банки /принцип домашнего банкирования/. В особых случаях кредиты могут предоставляться и некоторыми не связанными с АКА банками /для определенного типа финансирования/ или эти банки сотрудничают по линии финансирования со стороны АКА [3].

Гарантии риска

При предоставлении кредитов по федеральным гарантиям с 01.01.1984г. вошли в силу обнародованные в Федеральнов бюллетене № 42 от 29.02.1984 «Директивы для гарантии экспортного обеспечения». Государственные обеспечения называются «гарантиями» или «поручительствами». Государство принимает экспортные гарантии при экспортных сделках с конкурентноспособными предприятиями. Понятия «гарантия» или «поручительство» имеют исторические корни и не обладают гражданственно – юридическим значением. «Гарантии» и «поручительства» – это прежде всего договоры смешанного типа одного и того же вида. Разница существует в рассмотрении обеспеченных рисков и в размере возмещения убытков. За потверждение федеральной гарантии экспортер /банк/ должен заплатить вознаграждение. С 01.10.1998г. в Федеральной Республике Германии установлена новая единая система вознаграждения, включающая в себя перечень премий, структурированную в соответствии с территориально – рисковыми характеристиками [4]. В ней предусматривается существование семи рисковых территориальных категории, причем:

1. Категория: самые хорошие типы риска
2. Категория: самые плохие типы риска.

Применяемые ставки вознаграждения зависят от суммы и периода гарантии и указаны в бюллетене вознаграждений.

Встречные гарантии

Экспортер должен требовать со стороны иностранного контрагента банковских гарантий или гарантий со стороны кредитно – страхового общества. В этом случае можно требовать гарантии по возмещению убытков, по обеспечению или платежных гарантий. Различные типы иностранного риска можно страховать в HERMES. Так как кредитное общество обеспечивает эти гарантии по существующим реальным кредитным линиям, среднестатистическим предприятиям нелегко выставлять свою кандидатуру на получение таких гарантий и активно участвовать в осуществлении экспортных сделок.

Встречные гарантии могут до определенной максимальной степени соответствовать Евро – равностоимости заключенной с экспортером гарантии.

Поощрение специализированных ярмарок со стороны государства

Федеральное правительство предлагает ряд мер, облегчающих участие предприятий, особенно небольших и средних, в ярмарках и специализированных выставках за рубежом. Официальные участия в ярмарках осуществляются под патронажем Рабочего сообщества для иностранных участий в ярмарках при AUMA (Ausstellungs- und Messeausschu? -Комиссия по выставкам и ярмаркам), к которому принадлежат все отрасли экономики Германии. Меры по стимулированию предусматривают редуцирование взносом для участия в ярмарках, они также облегчают участие предприятий с экспортной ориентацией во внутриотраслевых ярмарках и выставках. Наряду с практикой поощрения со стороны государства, федеральные провинции стимулируют также участие в иностранных выставках и ярмарках экспортно – ориентированных предприятий, базированных на территории соответствующей провинции. Меры поощрения в каждой провинции различные. Документы подаются в соответствующее подразделение Министерества экономики Германии [5].

Поощрения для экспортного консультирования со стороны государства

В настоящее время предприятия предоставляют в области консультирования, предлагать им актуальные консультантские услуги в области бизнеса в странах – партнерах Германии. Федеральное правительство стимулирует консультации в сфере экспорта посредством обнародованных 29.06.1997г. «Основных направлений для поощрения фирменного консультирования небольшие и средние предприятия, которые в течение года подачи заявления для участия в консультационной программе не превысили границы товарооборота. В этом случае учитывают прибыль от оборота после вычета налога на оборот и на потребление.

Стимулирование Joint – Ventures (СП(совместное предприятие) со странами Центральной и Восточной Европы

«СП программа PHARE – TACIS – JOP» – это частичная программа PHARE и TACIS финансируемая Европейским союзом и направленная на создание ориентированной на рыночное хозяйство среды предпринимателей в странах PHARE /Естония, Литва, Латвия, Польша, Чешская Республика, Словакия, Венгрия, Словения, Румыния, Болгария, Босна и Герцеговина, Македония и Албания/, а также и в странах TACIS /Россия, Украина, Молдова, Грузия, Армения, Азербайджан, Узбекистан и Монголия/ [8].

Стимулирование стран вне АКР – ECIP по отношению реализации проектов

В группе ECIP/European Community Investment Partners/ Европейский союз поощряет создание новых и расширение существующих СП сотрудничеств между предприятиями из Европейского союза и странами из Азии, Латинской Америки и Средиземномория /так называемые не – АКР -страны/, которые пользуются преференциями. В эту группу входят около 52 государства, в том числе ЮАР.

Целевая группа ECIP охватывает в первую очередь предприятия среднего уровня, базированные в странах Европейского союза [9].

Выводы

Экономика Германии является исключительно подходящим партнером стран на этапе перехода к рыночной экономике. Это можно аргументировать при помощи следующих выводов:

1. Важные стратегические отрасли экономики Германии структурированы на среднем уровне;

2. Немецкие предприятия могут отстаивать свои позиции на международных рынках,

так как перед своими конкурентами в области средних технологий они могут выставить изделия высоких технологий;

3. Инвестиционная политика немецких предприятий за рубежом определяется убедительным присуствием на международных рынках;

4. Из – за финансовых кризисов и с целью редуцирования расходов многие предприятия предпочитают продолжать свои инициативы и меры по рационализации посредством иностранных инвестиций, особенно в области текстильной индустрии и в произвостве готовой одежды;

5. Страны в переходе, которые интегрируются в глобальную экономику, могут получить отличные преимущества посредством партнерских связей с немецкими предприятиями;

6. Либерализация торговли и прямой доступ иностранных инвестиций делают возможными применение наилучших методов и прыжок через несколько технологических этапов развития.

ЛИТЕРАТУРА

[1] Tatsachen uber Deutschland, Presse- und Informationsamt der Bundesregierung, Verl. Frankfurt/Main, 1999, S. 333 -335
[2] Investitionen in Partnerlandern, C&L Deutsche Revision, Hamburg, 2001, S. 58 – 73
[3] www. pwcglobal.com/de
[4] www. bundesfinanzministerium.de
[5] www. bmz.de
[6] www. kfw.de
[7] www. deginvest.de
[8] www. stuttgart.ihk.de|foerdermittel
[9] www. bfai.com

Скорик Г.І.
канд. економ. наук
Національний університет «Львівська політехніка»

СВІТОВИЙ ДОСВІД ПІДТРИМКИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА І МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ

Анотація

На основі аналізу досвіду розвинутих країн світу виділено основні принципи, інструменти і напрямки державної політики регулювання і підтримки малого підприємництва. Із врахуванням останнього у статті запропоновано шляхи удосконалення податкової системи в Україні з метою підаищення інвестиційної активності підприємств, впровадження пільгового кредитування, як одного із інструментів державної підтримки малого бізнесу.

Ключеві слова: мале підприємництво, державне регулювання, податки, пільгове кредитування.

Key words: small enterprise, state policy as to the regulation, tax system, favourable crediting.

Annotation

On the basis of analysis the experience of developed countries of the world there were singled out the main principles, instruments and directions of state policy as to the regulation and support of small enterprise. Taking into consideration the fact mentioned above there were proposed in the article the ways of improvement the tax system in Ukraine with the purpose of increase the investing activity of

enterprise and implementation of favourable crediting as one of the instruments of state support of small enter business.

Підприємництво відіграє особливу роль в економічному зростанні. Шляхом створення інноваційного середовища в ключових сферах людської діяльності відбуваються глибинні структурні зрушення в економіці, в господарській поведінці суб'єктів ринкових відносин, що надає прогресивним перетворенням економічної системи динамізму.

В економічній літературі питанням малого підприємництва приділяється постійна увага. Необхідність спеціальної політики сприяння бізнесові не є очевидною, оскільки підприємці вважають, що вони краще, ніж будь-хто інший, знають, як організувати свій бізнес, куди вкладати гроші, якої стратегії дотримуватись. У зв'язку з цим деякі вчені і практики вважають, що за умови нейтралітету політики держави, спрощеної процедури реєстрації підприємств і входження їх на ринок, ринок сам буде виступати регулятором економіки [1].

Проте сучасний ринок позбавлений досконалої системи інформаційного забезпечення, вільної мобільності ресурсів, а, навпаки, відмічається певними деформаціями, насамперед, монополістичними тенденціями. Все це найбільше відображається в діяльності малих підприємств. Внаслідок цього з'являється потреба у розробці політики підтримки малого і середнього бізнесу і в подальшому підвищенні її ефективності.

Аналітичний огляд вітчизняних та зарубіжних досліджень і досвіду регулювання малого підприємництва дає підставу виділити основні їх напрямки. Зокрема, Горняк О.В. [2], Л.Мінін, Г. Білоус [3] спрямовують свою увагу, в основному, на формальну частину – спрощення порядку створення (реєстрації), забезпечення пріоритетного розвитку підприємництва, скорочення видів підприємницької діяльності, які підлягають ліцензуванню, патентуванню, сертифікації. Основним напрямком регулювання підприємництва, на думку В.Терегобчука, О. Вишенського [4], є реформування фінансово-економічних механізмів, зокрема, впровадження системи податкових стимулів, пільгового кредитування. Лукашенко А., Сергійко О. [8], Кузьменко В.П. вважають реформування законодавчої бази малого і середнього підприємництва, Податкового кодексу. Ще однією концепцією є визначення не тільки напрямів, але й рівнів управління, тобто, концепція розмежування повноважень органів вищої державної влади та органів місцевого самоврядування щодо регулювання, сприяння та підтримки малого підприємництва [11].

Ціллю даної статті є аналіз найважливіших принципів та інструментів державної системи підтримки і стимулювання малого і середнього підприємництва в розвинутих країнах Західної Європи, США, Японії. Враховуючи досвід цих країн, виділено деякі напрямки реформування кредитної політики, системи оподаткування в Україні з метою підвищення їх стимулюючого впливу на діяльність малих і середніх підприємств.

Різноманітність господарських форм підприємницької діяльності пов'язана з малим і середнім бізнесом, роль якого в Україні поки невелика, хоча й підвищилась за останні роки. Кількість малих підприємств і їх частка у загальній кількості суб'єктів підприємницької діяльності постійно зростає. Їх кількість зросла із 85799 одиниць у 1994 році до 233607одиниць у 2001 році, а частка склала у 1997 р. 64,7%, у 1998 р. – 82,2%, у 1999 р. – 84,2%, у 2000 р. – 82,8%, у 2001 р. – 83,6%. Із розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення, кількість малих підприємств у 1999р. становила 40 одиниць, а у 2001 р. – 48 одиниць. Частка зайнятих на малих підприємствах (без фермерських господарств, фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності) у загальній зайнятості на підприємствах складала у 1999р. – 14,1%, у 2000р. – 15,1%, у 2001 р. – 17,1% [1, с. 40-42]. Проте вплив малого підприємництва (МП) в Україні на формування макроекономічних показників є незначним. За різними оцінками внесок МП у створення валового внутрішнього продукту становить 10-15%, зокрема, частка малих підприємств у загальному обсязі виробництва в цілому по економіці у 1999 р. становила 11,1%, у 2000 р. -6,9%, у 2001 р.-7,3%, у 2002 р. -9,0% [1,с.42]. Вважається, що для збалансованого розвитку економіки його вклад має бути не меншим 20-25% [2,с.29].

Слід зазначити, що є галузі промисловості, в яких вклад в їх додаткову вартість перевищує зазначені відсотки. Насамперед, целюлозно-паперова й поліграфічна промисловість та

видавнича справа, де він становить 20-45%, а також легка промисловість – 16-18%, в тому числі у виробництві шкіри і шкіряного взуття -26-30% [3, с.45]. Але на промислових малих підприємствах у 2000 році було отримано трохи більше 10% чистих прибутків малого бізнесу, у той час як в оптовій та роздрібній торгівлі вони склали 75% загальних їх обсягів. Промисловість України забезпечує виробництво лише четвертої частини продукції малих підприємств, а біля 40% продукції у 1999 році вироблялося у оптовій та роздрібній торгівлі. Хоча частка останньої у загальному обсязі продукції малих підприємств останнім часом скорочується, вона залишається значною (24,1% – у 2000р., 21,7% – у 2002 р.) [1,с.42]. Таким чином, для України характерний гіпертрофований нахил підприємництва до торговопосередницької та фінансової діяльності на шкоду виробництву. Відповідно до такої моделі МП були створені адекватні структури управління виробництвом та державного управління, які виявилися недосконалими і неефективними. В Україні, як переконує практика розвинутих країн світу, мають бути створені сприятливі умови для розвитку малого підприємництва. Каркасом малого і середнього бізнесу мають бути не торгові фірми, а інноваційні підприємства, зайняті безпосередньо у сфері виробництва.

У зв'язку із цим по-новому стає питання щодо форм, інструментів і цілей державного регулювання і, відповідно, його наслідків. Щодо державної підтримки малого підприємництва, то дії органів державної виконавчої влади та місцевого самоврядування обов'язково мають грунтуватись на законі. Законотворча діяльність має бути спрямована, з одного боку, на створення і забезпечення необхідних умов для правомірної, економічно ефективної і соціально спрямованої підприємницької діяльності, а з іншого, – на захист конкуренції, запобігання зловживанням монопольним становищем на ринку, припинення різних правопорушень [8, с.40].

З метою активізації малого підприємництва в Україні і підвищення ефективності державної політики щодо його підтримки і стимулювання необхідно обґрунтовано і виважено використовувати механізми, які напрацьовані в традиційних ринкових економіках, де створення сприятливих умов для розвитку, стимулювання і підтримки малого бізнесу визначено як одне з найголовніших завдань економічної політики. З огляду на це важливим є вивчення і порівняння досвіду провідних країн Західної Європи, США, Японії.

В розвинутих країнах світу немає єдиного підходу щодо ролі держави і приватного бізнесу, форми і методи державного втручання у сферу приватного бізнесу є різноманітними. Та, не зважаючи на це, вони поєднують регулювання і дерегулювання.

Німеччина демонструє яскравий приклад індикативного управління. Найважливіші регулюючі функції німецької держави пов'язані із забезпеченням правового поля і економічного порядку в країні і передбачають основні права на свободу підприємницької діяльності: право укладати договори, вступати в об'єднання, створювати філії і відділи, самостійно встановлювати ціни на продукцію, а також право приватної власності і розпорядження нею, насамперед, засобами виробництва. Інституційну основу механізму взаємодії держави і приватного підприємництва становить комплекс підприємницьких об'єднань, які здійснюють вплив на розробку законодавства і вибір пріоритетів державної економічної політики, забезпечують таким чином реалізацію інтересів різних господарських суб'єктів. Державна підтримка малого і середнього підприємництва в Німеччині включає більше 500 програм федерального і регіонального значення, які в першу чергу, сприяють інвестиційній активності. Сприяння проявляється в наданні технологій та відповідної економічної інформації, а також фінансуванні із державного бюджету економічних і технічних консультацій та заходів з навчання і підвищення кваліфікації працівників і керівників малих і середніх підприємств.

В структурі державної політики щодо малого і середнього підприємництва важливе значення має як непряма фінансова допомога (податкові пільги, особливі норми амортизації для інвестицій у виробництво), так і пряма допомога, яка за обсягом і різноманіттям форм займає одне із найважливіших місць в економічній політиці. Зокрема, серед різновидів прямої допомоги, що надається німецьким урядом, слід виділити, по-перше, державні інвестиційні надбавки (субсидії). Вони дуже рідко надаються на умовах повернення, надбавки не підлягають оподаткуванню. По-друге, пільгове кредитування. Воно часто використо-

вується на федеральному і регіональному рівнях. Пільгові кредити називають прихованою фінансовою допомогою, тобто вони виглядають своєрідною кредитною субсидією. [9, с.61]. Крім того, серед пільгових кредитів, можна виділити дольову участь інвестиційних компаній в капіталах малих і середніх підприємств. Хоча пільгові кредити лише опосередковано здешевлюють інвестиції, вони забезпечують стабільне, довгострокове фінансування значної частини проекту інвестора здебільшого за твердою кредитною ставкою і не зменшують на початковому етапі ліквідності підприємства. За умов їх використання фінансовий тягар розподіляється на весь період окупності проекту рівномірніше, ніж при фінансуванні суто на ринкових засадах.

Пільгові кредити можуть стати одним із найважливіших інструментів державної підтримки малого і середнього підприємництва, оскільки є найбільш ринковим завдяки відносно низькій дотаційній складовій. Кредитна політика може сприяти вирівнюванню можливостей малих і середніх підприємств щодо рефінансування кредитів.

Пільгове кредитування МП у Німеччині здійснюється за єдиними для всіх правилами і передбачає дотримання наступних умов:

- низьку відсоткову ставку (як правило, на весь термін кредитування);
- тривалий період кредитування (часто 10 років, при тому, що підприємство протягом перших 2 років звільняється від всяких виплат);
- можливість повернення взятих сум в будь-який час (деколи, навіть без додаткових виплат);
- дольове фінансування (тобто, за рахунок коштів спеціалізованих банків, яким державою передається ряд функцій по підтримці МП, фінансується тільки частина інвестиційного проекту, наприклад, 50%, а решта – за рахунок власних коштів інвестора чи інших податкових засобів) [9, с.61].

Таким чином, політика держави щодо малого і середнього підприємництва, повинна бути спрямованою на вирішення проблем, пов'язаних насамперед із малими розмірами порівняно із великим бізнесом з метою полегшення доступу МП до ринків капіталу, нових технологій. Держава не повинна захищати малі і середні підприємства від конкуренції і це означає, що неефективні підприємства повинні покидати ринок.

У Японії діє двохступенева система страхування, яка складається з державної корпорації страхування кредиту та 52 префектурних асоціацій кредитної гарантії малим та середнім підприємствам. У разі банкрутства всі фінансові зобов'язання переходять до однієї з названих асоціацій, а державна корпорація відшкодовує їй 70-80% страхування.

Стимулювання малого і середнього підприємництва в Японії здійснюється через систему загальних і цільових податкових пільг, кредитів і позик за зниженими відсотковими ставками, інформаційно – комп'ютерного обслуговування, підготовку кадрів. За умови належності галузі до стратегічних, до неї застосовуються обмеження імпорту та іноземного капіталу, звільнення від імпортних мит на найважливіші машини і устаткування. Особливий статус отримують компанії, що впроваджують нові технології. Застосування Японією моделі інноваційного підприємництва, дозволило їй наприкінці 60-х років вийти на передові рубежі світового технологічного прогресу, забезпечити найвищі темпи економічного зростання.

Законодавство багатьох країн диференціює підтримку малого бізнесу, виходячи з рівня промислового розвитку регіону. Створення нових підприємств у найрозвиненіших з них, як правило, не заохочується. Одночасно йде пошук альтернативних варіантів стимулювання їх будівництва у депресивних районах з високим рівнем безробіття та недостатньо потужною виробничою інфраструктурою.

До інструментів регіональної підтримки німецький уряд, наприклад, поряд із надбавками і субсидіями використовує пільговий порядок амортизації, насамперед для інвестиційних кредитів в межах державної програми по відродженню економіки східних земель. Для цього надаються 2 млн. марок терміном від 5 до 20 років із звільненням від погашення в перші 5 років. Вони надаються під тверду відсоткову ставку біля 5% річних на весь термін.

Одним із ефективних засобів індикативного управління є податкова політика. Система оподаткування, диференціація податкових ставок, використання податкових пільг щодо малих і середніх підприємств сприяє залученню капіталу і розширенню їх фінансових можливостей. У такий спосіб здійснюється державна підтримка малого і середнього підприємництва у багатьох країнах світу.

У Великобританії малим підприємствам на початку їх діяльності надається можливість зорієнтуватися на ринку, для чого вони отримують відстрочку щодо сплати податків, а 1 млн. малих підприємств не зареєстровані для сплати податку на прибуток. Індивідуальні фірми Великобританії не зобов'язані проходити державну реєстрацію, а податки сплачують на основі декларування індивідуальних доходів власників і співвласників фірми. Прибуток, менший ніж 3 тис. фунтів стерлінгів не оподатковується. Загалом величина і кількість податків, що сплачують малі підприємства, менші, а процедура оподаткування значно простіша, ніж для великих фірм [10].

У США малі фірми з чисельністю не більше 35 акціонерів функціонують як корпорації, але мають право сплачувати податки за шкалою податків на особисті доходи, ставки якої менші, ніж ставки для корпорацій. У Канаді податок на прибуток малих підприємств 12%, при тому, що для великих – 28%.

Система податкового стимулювання щодо малого і середнього бізнесу в розвинутих країнах передбачає ряд податкових пільг, зокрема, амортизаційні пільги, пільги щодо формування резервних фондів, податкові кредити, податкові канікули. Всі ці засоби сприяють вирівнюванню можливостей малих і великих фірм в конкурентних умовах.

В Україні, де значний податковий тиск виступає одним із чинників зниження ефективності малого і середнього підприємництва, перш за все у сфері виробництва, фактором, що «загонить» його в тінь, безальтернативним є використання певних податкових стимулів. Одним із методів такого стимулювання є звільнення від оподаткування частини прибутку, спрямованого на капіталовкладення виробничого і невиробничого призначення за умови повного використання на названі цілі амортизаційних відрахувань. Таким чином можна певною мірою послабити податковий тягар і збільшити обсяг інвестицій у виробництво. Одним із напрямків реформування податкової системи може стати ліквідація практики надання адресних податкових пільг конкретним господарським суб'єктам. Натомість пільги необхідно здійснювати із врахуванням ролі платника у розвитку пріоритетних галузей, галузей, що визначають науково-технічний та експортний потенціал України, що забезпечують рівномірність розвитку економічних районів і регіонів.

Одним із ефективних способів фінансової підтримки малого і середнього бізнесу в Західній Європі є лізинг. Він займає 12% у структурі боргових зобов'язань, але для компаній з чисельністю працюючих до 50 осіб це є третя найважливіша форма фінансування, яка становить 17% їх боргових зобов'язань.

Висновки

Враховуючи світовий досвід, слід відзначити, що основним принципом державної політики щодо малого і середнього підприємництва є її відповідність і узгодженість з ринковим механізмом саморегулювання. Тому для активізації малого і середнього підприємництва, в першу чергу, мають бути створені рівні, конкурентні умови. Враховуючи невеликі розміри суб'єктів даної сфери, обмежені їх фінансові можливості, урядові заходи повинні бути спрямовані на розширення доступу малих підприємств до фінансових ресурсів, збільшення інвестицій, підвищення їх частки в сфері реального виробництва. Дієвими інструментами, на думку автора, є пільгове кредитування, як найбільш ринковий засіб, податкові ставки та їх диференціація. Вважаємо, що податкові пільги повинні надаватися із врахуванням ролі платника у розвитку пріоритетних галузей економіки, частина прибутку, інвестована у виробництво, може бути звільнена від оподаткування; пропонується надання податкових «канікул» малим підприємствам.

Основна увага має приділятися розвитку інституційного забезпечення малого і середнього підприємництва, інформаційного, науково-технічного і кадрового його забезпечення. У зв'язку із цим подальшого дослідження і вдосконалення вимагають інституційні форми співпраці держави і приватного бізнесу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Хогтон Дж. Настоящие предприниматели делают из проблем – возможности. // Деловая Украина., – 18.12.1996
2. Горняк О.В. Взаємовідносини підприємства і держави в умовах перехідної економіки. Проблеми економічної теорії і практики на сучасному етапі. Зб. наук. Праць. – Хмельн., 1998, с. 24-25
3. Мінін Л., Білоус Г. Про дерегулювання економіки. – Економіка України. – 1999, №3, с. 4-9.
4. Терегобчук В., Вишенський О. Підприємницька діяльність в умовах дерегулювання економіки. – Економіка України., 2000, №7, с. 51-54.
5. Статистичні таблиці з послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2002 році». Економіст, №7, 2003 р., с. 34-82.
6. Курс переходной экономики. Под ред. Л.И. Абалкина – М., 1997. -640с.
7. Основні економічні показники діяльності малих підприємств за 2000 рік. -К., Держкомстат України, 2001.-94 с.
8. Лукашенко А., Сергійко О. Проблеми державної політики підтримки малого підприємництва в Україні Право України. – 1999, №6, с.39-45.
9. Клаус Брюммер Система поддержки предприятий малого и среднего бизнеса в Германии.// Проблема теории и практики управления., №2, 2002, с. 58-63.
10. Реверчук С. Британське дрібне підприємництво: спостереження фахівця. – Діло., 1996р., №49, с.14
11. Петрович Й., Ситник Й. Розмежування повноважень між органами влади в сфері регулювання малого підприємництва в Україні. – Регіональна економіка., 2001, №1, с.91-99.

Шевченко Т. Є.

канд. техн. наук, доцент

Бушуєв С. Д.

доктор економ. наук, професор

УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ В ПЕРІОД СТАЛОЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація

В даній статті розглянуті проблеми, які виникають в процесі управління міжнародними проектами. Для підвищення ефективності управління міжнародними проектами пропонується методика проведення підвищення кваліфікації українських фахівців з проектного менеджменту з наступною їх сертифікацією згідно міжнародних стандартів.

Ключові слова: спільні проекти, методологія управління проектами, сертифікація

Вступ

В умовах сталої економіки значно підвищується кількість міжнародних проектів, які визначаються складністю, великою кількістю учасників, підвищеним ризиком та невизначеністю, можливістю виникнення непорозуміння та конфліктних ситуацій серед його учасників, залученням керівників різних форм власності.

Актуальність дослідження визначається наступними чинниками. Реалізація міжнародних проектів передбачає спільну роботу проектних менеджерів, які належать до різних культур, розмовляють на різних мовах, не завжди мають однаковий досвід, підготовку та кваліфікацію.

Світовий досвід реалізації міжнародних проектів в країнах які розвиваються, показав, що великі спільні проекти виконувалися, в основному, іноземним персоналом з мінімальним залученням власних фахівців. При такому підході управлінський досвід майже не передавався

через те, що не враховувалися культурні розбіжності між країнами – учасниками проекту.

Пізніше, деякі корективи почали вноситися, але значного підвищення ефективності не спостерігалось.

Постановка задачі Методологія управління проектами (УП), що передбачає використання нових методів та підходів, на сучасному етапі стала зрозумілою для більшості керівників проектів, але підхід до вирішення проблем УП в різних країнах має свої особливості.

Наприклад, в США особливість заключається у великих масштабах проектів та акцентуванні уваги на його деталях.

В Німеччині велику увагу приділяють системності та високій структуризації проектів.

Англійський підхід заснований на розробці та використанні програмного забезпечення, високої якості, точному плануванні та узгодженні цих функцій.

З метою формування взаєморозуміння проектних менеджерів, які належать до різних культур, а також для створення національної культури проектних менеджерів необхідна їх серйозна підготовка. Це дасть змогу формувати міжнародні команди менеджерів і проектних команд, прогнозувати їх розвиток, оцінювати рівень потенційних конфліктів, стимулювати їх вирішення, що забезпечить успішне виконання проектів.

Необхідною умовою професійного управління проектами є сертифікація проектних менеджерів.

Результати дослідження Починаючи з 1993 року, Міжнародна асоціація управління проектами (IPMA) відповідальна за роботу та впровадження сертифікації професіоналів з управління проектами і здійснює координацію формування національних систем сертифікації, та їх інтеграцію в міжнародну систему сертифікації з урахуванням здобутків національних асоціацій управління проектами.

З 1997 року IPMA здійснює подальший розвиток та координацію кваліфікаційних та сертифікаційних програм, що проводяться національними асоціаціями, приділяючи особливу увагу змісту цих їх програм, а організацію та реалізацію здійснюють національні асоціації за погодженням IPMA.

В 1998 році IPMA сформувала і затвердила універсальну систему чотирирівневих програм і представила їх асоціаціям управління проектами в усьому світі. 17 з 27 національних асоціацій, в які входить і Українська асоціація управління проектами, підписали угоду з IPMA.

Організаційна структура органів сертифікації, установлена радою IPMA, показана на рис. 1.

На сьогоднішній день декілька сотень фахівців з управління проектами були сертифіко-

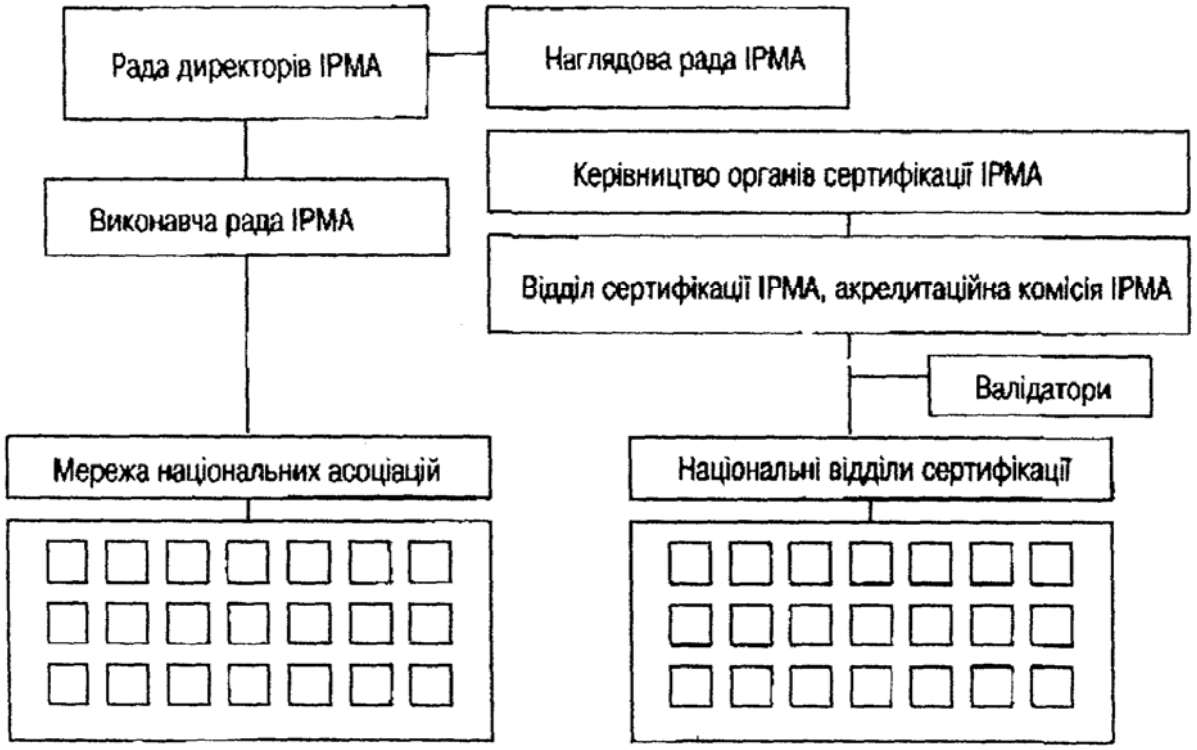


Рис. 1. Організаційна структура органів сертифікації



Таблиця 1.Структура національного стандарту із сертифікації

Рівень		Можливості	Процес сертифікації				Назва	Дійсний протягом
			Етап 1	Етап 2		Етап 3		
A	Керівництво міжнародною програмою або проектом. Міжнародний менеджмент проектів	Компетенція = знання + досвід роботи + персональна позиція	Заява; резюме; самооцінка; рекомендації; список проектів	Факультатив	Звіт по проекту	Співбесіда	Сертифікований директор міжнародних програм або проектів. Сертифікований міжнародний менеджер проектів **(CPD)**	3-5 років
B	Проектний менеджмент						Сертифікований менеджер проектів **(CPM)**	
C	Професійний проектний менеджмент				Екзамен		Зареєстрований професійний менеджер проектів **(PMP)**	Час обмежено
D	Практичний проектний менеджмент	Знання	Екзамен				Практикуючий менеджер проектів **(PMF)**	Час обмежено

Рис.2. Чотирирівнева система визначення компетентності й сертифікації українських професіональних керівників і фахівців з управління проектами

вані за результатами 10 національних програм сертифікації (Німеччина, Австрія, Данія, Фінляндія, Франція, Об'єднане Королівство Великобританія, Ісландія, Іспанія, Нідерланди, Словенія, Україна, Швейцарія), ще декілька сотень підготовлені для завершення сертифікації.

Українська асоціація управління проектами в питаннях визначення компетентності та сертифікацій керується основними міжнародними документами IPMA і розробила структуру національного стандарту з сертифікації, яка показана у таблиці 1. Кожна національна асоціація відповідає за створення власної детальної документації для сертифікації, особливо національного керівництва з питань визначення компетентності і сертифікації професіоналів з управління проектами (NCB), в якому відображаються особливості національної культури і просування з розвитку управління проектами. Чотирирівнева система визначення компетентності і сертифікації українських професіональних керівників і фахівців з управління проектами приведена на рис.2.

Рівень A:

Сертифікований директор міжнародних програм або проектів, сертифікований міжнародний менеджер проектів (CPD) – спрямовує всі проекти програми або всі проекти компанії (її філій) на досягнення поставленої мети (або забезпечує персональне керівництво комплексним проектом) спільно з основними партнерами, що належать до різних культур.

Рівень B:

Сертифікований менеджер проектів (CPM) – здійснює управління комплексними проектами національного рівня.

Рівень C:

Зареєстрований професійний менеджер проектів (PMP) – здійснює управління простими проектами або допомагає керівникові комплексних проектів у вирішенні певних питань, пов'язаних з управлінням проектом. Рівень D:

Практикуючий менеджер проектів (PMP) – володіє знаннями у сфері управління проектами та може бути залучений до вирішення окремих питань, пов'язаних з управлінням проектом як фахівець.

Зазначену систему було розроблено на основі системного підходу. Критеріями оцінки до сертифікації визначені: сфера загальної діяльності; досвід управління проектами та володіння принципами управління ними; персональна організація та соціальна компетенція; знання методів та процедур, загального менеджменту; персональний досвід реалізації проекту тощо. Ці напрями поділені на елементи, кожен з яких визначається та оцінюється відповідно до вимог конкретно взятих тематик професіоналами, уповноваженими IPMA на здійснення такої оцінки.

Українські фахівці з управління проектами та персонал команд класифікуються за такими професійними ознаками, як спеціалізація, рівень кваліфікації й здатність виконувати завдання та обов'язки різної складності, що повною мірою відповідає принципам класифікації професій в Україні.

При сертифікації використовується система таксономії, як керівництво для оцінювання проведеного екзаменаторами тестування, а також для самооцінки. Системи таксономії містять вимоги як до знань, досвіду, професіональних властивостей, так і до особистих позицій керівників проектів і персоналу команд різних рівнів.

Для проведення самооцінки професійного рівня керівника і фахівців з управління проектами для різних рівнів розроблені тести з таких питань:

- можливості комунікації;
- ініціатива, ділові якості, ентузіазм, здібності до об'єднання;
- чутливість, самоконтроль, вдячність, готовність до відповідальності, внутрішня зібраність;
- контактність;
- властивість розв'язувати конфлікти, культура аргументації;
- властивість виробляти загальне рішення;
- лояльність, солідарність, готовність допомогти;

З метою підвищення ефективності здійснюваних на Україні проектів і розширення використання сучасних методів управління проектами, були затверджені професії в галузі управління проектами:

1238 Керівники проектів і програм;

2447 Професіонали в галузі управління проектами і програмами:

2447.1 Наукові співробітники (проекти і програми);

2447.2 Професіонали з управління проектами і програмами;

Для кожної професії розроблені кваліфікаційні характеристики, що включають завдання та обов'язки, знання та кваліфікаційні вимоги.

Висновки

Таким чином, в сучасних умовах в Україні створюється база для підготовки кваліфікованих фахівців в галузі управління проектами, що дасть змогу професійно підходити до управління ними, а також розширити участь вітчизняних фахівців у виконанні міжнародних проектів. Застосування наведеної методики дозволить підвищити рівень керованості та ефективності реалізації міжнародних проектів на теренах України.

Література

1. С. Д. Бушуєв, Н. С. Бушуєва, В. Ю. Биков, В. Д. Шпильовий. Керівництво з питань визначення компетентності і сертифікації українських професіональних керівників і фахівців з управління проектами NCB – К., 2000. – 84с.

2. Керівництво з питань проектного менеджменту: Пер. З англ. / Під редагуванням Бушуєва С. Д. – К. : Видавничий дім «Деловая Украина», 2000. – 198с.

3. Мир управления проектами. Под редакцией Х. Решке, Х. Шелле. Пер. с англ. – Н. : «Аланс», 1993, – 304с.

4. Клиффорд. Грей, Эрик У. Ларсон. Управление проектами: Практическое руководство/Пер. с англ. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2003. – 528 с.

5. Шапиро В. Д. И др. Управление проектами – СПб.: «ДваТрИ», 1996. – 610 с.

Відомості про авторів

1. Бушуєв Сергій Димитрович, докт. техн. наук, проф., зав. каф. проектного менеджменту Київського Національного Університету будівництва і архітектури.

2. Шевченко Тетяна Євгеніївна, канд. техн. наук, доц. факультету менеджменту та маркетингу Національного Технічного Університету України «Київський політехнічний інститут».

Нассер Ядегерфард

НТУУ «КПИ»

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТНОЙ ПОЗИЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ ИРАНА

Аннотация

Рассмотрены методические подходы к оценке конкурентоспособности предприятий Ирана. С учетом специфики иранской экономики предложены концептуальне положення по оценке конкурентной позиции для предприятий, выпускающих соки.

Annotation

There are covered methodical approaches of estimating competitiveness of Iran's companies. Using specifications of Iran's economic suggested conceptual positions of estimating competitive position for companies, producing juices.

Ключевые слова: уровень рыночной устойчивости, адаптивность, конкурентные преимущества, оценка конкурентоспособности предприятия.

Вступление

Экономика Ирана претерпевает в последнее время серьезные изменения. Сегодня возникает необходимость пересмотреть многие факторы внешней среды,которые будут определять конкурентоспособность предприятий Ирана.За последние годы наблюдается уменьшение темпов развития валового национального дохода с 8,2% до 2,5%,снижение роста инвестиций в промышленность Ирана с 9,7% до 7,1%, рост безработицы на 7,13% в год, инфляция составляет 6,16%.

Особенности произошедших изменений во внешней среде бизнеса заставляют иначе взглянуть на уже изученные аспекты этой проблемы. В первую очередь это касается таких ее аспектов как: скорость протекающих процессов, определение субъекта и объекта конкуренции и формирование цепочки причинно-следственных связей. Изменения в этих понятиях сегодня поставили руководителей различного ранга перед принципиально новыми задачами.

В условиях рыночных отношений критерием устойчивости и выживаемости предприятия в рыночной среде служит конкурентоспособность предприятия, анализ, оценка и прогнозирование которой становится объективной необходимостью.

В рыночной экономике Ирана смогут функционировать только жизнестойкие предприятия, которые гибко маневрируют и используют новые механизмы в управлении. Одной из важных задач становится задача количественной оценки уровня конкурентоспособности предприятия, а также, разработка мероприятий, позволяющих управлять ею.

Теоретическим и практическим вопросам совершенствования методов оценки, анализа, прогнозирования, повышения конкурентоспособности предприятия и принятия на этой основе эффективного управленческого решения, формирующего оптимальную стратегию развития в условиях рынбочной экономики, посвящены исследования ряда учёных: Р. Аккофф, И. Х. Ансофф, М. Х. Мескон, М. Портер, Дж. Робинсон, М. Альберт, Ф. Хедоури, Р. Уотермен, М. Питерс, Б. Карлофф, П. Дойль, М. МакДональд, Ф. Котлер, Дж. Траут, Л. Грейнер, С. Томпсон, Градова А.П., Круглова М.И., Лысенко Ю.Г., Скударя Г.М., Фатхутлинова Р.А., Чумаченко Н.Г. и других. Ими внесён значительный вклад в разработку основополагающих проблем принятия оптимального управленческого решения и конкурентоспособности предприятия.

Уровень рыночной устойчивости предприятия формируется под непосредственным влиянием факторов его внешней и внутренней среды и определяет способность достижения предприятием целей своего развития в соответствии с имеющимся в наличии ресурсным обеспечением и требованиями рынка. Высокий уровень устойчивости предприятия определяет результативность реализации не только текущих заданий, но и долгосрочных программ развития, а также требует принципиально новых подходов к управлению конкурентоспособностью предприятия с целью ее повышения.

Формирование высокого уровня конкурентоспособности предприятия зависит не только от его потенциальных возможностей, условий реализации стратегических направлений развития и разрешения проблем оптимального использования ресурсного обеспечения, но и от использования эффективных концепций управления самой конкурентоспособностью. К настоящему времени, вопросам и особенностям управления конкурентоспособностью промышленного предприятия уделяется недостаточное внимание, как в теоретическом, так и в практическом аспектах. Поэтому своевременным и необходимым является дальнейшее совершенствование принципов, форм и методов разработки новых научных подходов, моделей и практических рекомендаций относительно управления конкурентоспособностью предприятия с целью ее повышения и упрочения в конечном результате рыночных позиций предприятия. Это обуславливает актуальность работы и ее практическую значимость для дальнейшего развития управления предприятием.

Постановка задачи

Целью данной работы является теоретическое обоснование организационно-экономических методов управления конкурентоспособностью предприятия, направленных на повышение устойчивости функционирования предприятия в современных условиях рыночной конкуренции Ирана.

Предметом исследования в данной работе являются организационно-экономические методы управления конкурентоспособностью предприятия.

Объектом исследования являются процессы управления конкурентоспособностью предприятия Ирана по производству соков.

Теоретическую и методическую основу исследования составили работы Иранских и зарубежных ученых в вопросах совершенствования хозяйственного механизма и методов управления производством и предприятием.

Результаты исследования

Экономическая свобода предприятия в современных рыночных условиях характеризуется, как правило, повышенным хозяйственным риском, определяемым нестабильностью спроса, цен, поведения конкурентов, влиянием случайных факторов неэкономической природы на эффективность принятия управленческих решений, изменчивостью рыночной конъюнктуры и т.д. [1 стр. 64]. В работе [2 стр.98] выделены основные факторы определяющие степень стабильности современной экономической обстановки в Иране.

В таких условиях, прежде чем принять управленческие решения руководители должны в сжатые сроки изучить внутреннюю и внешнюю среду предприятия, провести оценку влияния возникших рыночных изменений на его деятельность и найти новые решения по ее корректировке. Из сказанного следует, что переход к рыночным отношениям приводит к возникновению в области управления ряда проблем, решением которых до этого в Иране, по ряду причин никто из ученых и практиков не занимался. В то же время, готовые схемы решения подобных проблем, с успехом применяемые в странах с развитой рыночной экономикой, могут оказаться вполне эффективными при разумной их адаптации к условиям Иранского рынка [3].

Необходимость сравнения конкурентоспособности субъектов рынка определяет в свою очередь актуальность ее количественной оценки. Поэтому разработка методов количественного измерения конкурентоспособности – одно из условий управления ею [6 стр.81].

В [4 стр. 83] справедливо отмечено, что конкурентоспособность государства и предприятия количественно определяется на основе ее количественных и качественных характеристик. Если в первой половине XX века богатство государств определялось занимаемой площадью, запасами полезных ископаемых, численностью населения, то в середине столетия сформировались условия для создания преимуществ у производителей, нацеленных на полное удовлетворение потребностей рынка на основе высокого технического уровня и качества изделий, ресурсосбережения и использования человеческого интеллекта. Данное обстоятельство, еще один неоспоримый аргумент в пользу необходимости проведения количественной оценки уровня конкурентоспособности. Сравнительный анализ конкурентоспособности предприятий необходим, как правило, в следующих случаях: при осуществлении проектов финансирования отрасли или предприятий специальными организациями; при анализе конкурентного положения предприятия работниками планово-экономических служб или приглашенными консультантами; при проведении предприятием специального маркетингового исследования рынка с целью улучшения собственной сбытовой политики или определения стратегий своего развития [7 стр.93]. При этом следует учитывать, что в зависимости от того, под каким углом зрения проводится анализ конкурентоспособности, количество факторов, участвующих в нем, и их значения могут сильно варьироваться. Так, например, если сравнительную оценку проводит коммерческий банк с целью выбора подходящих предприятий для краткосрочного кредитования, то приоритетными при проведении анализа будут факторы финансового состояния. Если же речь идет о долгосрочном кредитовании или институциональном инвестировании, то в этом случае значительно возрастает значение факторов эффективности [7 стр.93].

Оценка конкурентоспособности предприятия позволяет ему решить следующие важные задачи: определить свое положение на определенном рынке; разработать стратегические и тактические мероприятия эффективного управления; выбрать партнеров для организации совместного выпуска продукции; привлечь средства в перспективное производство; составить программы выхода предприятия на новые рынки сбыта и др. Однако, это возможно только при наличии объективных методик оценки уровня конкурентоспособности предприятия и эффективных организационно-экономических мероприятий по управлению конкурентоспособностью с целью ее повышения.

Одна из главных задач иранских товаропроизводителей, функционирующих в новых условиях экономики, состоит в определении основных направлений развития и совершенствования методов управления конкурентоспособностью. Опыт зарубежных и отечественных предприятий показал, что большие возможности управления конкурентоспособностью находятся не только в сфере факторов его внешней среды, но и во внутренней [5 стр.46].

Результаты исследований показали, что в современной конкурентной борьбе выигрывает тот, кто постоянно анализирует и борется за свои конкурентные позиции, обеспечивает системный подход в рамках маркетинговой концепции к разработке организационно-экономических мероприятий, направленных на достижение высокой конкурентоспособности предприятия и выпускаемой продукции [5 стр.46]. Подтверждением сказанного являются экономические показатели хозяйственной деятельности этого общества.

Как известно, конкурентоспособность предприятия представляет собой сложную экономическую категорию, которая изучалась многими исследователями (К. МакКи, С. Сессион-Робинсон, М. Портер, Б. Скотт, Р. Пейс, Э. Стефан, Дж. Чампи, Р.А. Фатхутдинов и др.) в разное время на основе различных подходов. В [8 стр.153] на основе анализа определений конкурентоспособности предприятия выделено три основных ее характеристики: Это, во-первых, адаптивность предприятия к изменениям окружающей среды; во-вторых, конкурентные преимущества в рамках комплекса маркетинга; в-третьих, результаты экономической деятельности (относительно конкурентов). Таким образом, к конкурентоспособности предприятия нужно подходить как к многомерной концепции и для ее измерения необходимо использовать специальные переменные адаптивности, конкурентных преимуществ и результатов экономической деятельности. Из сказанного следует, что одно из важных направлений управления конкурентоспособностью предприятия состоит в разработке методов повышения его конкурентных преимуществ и адаптационных свойств.

К основным видам адаптации предприятия относятся: адаптация к изменению конъюнктуры рынка; адаптация к нововведениям технического и организационного характера; адаптация к социально-политическим условиям.

Стратегические цели адаптации определяются для каждого ее вида. Стратегические цели первого вида состоят в: сохранении занятого и освоении новых сегментов рынка; диверсификации производства; освоении новых видов продукции; поддержании преимуществ выпускаемой продукции и продвижении ее на рынок. К стратегическим целям второго вида относятся: реализация новых идей и технологий; освоение новых видов материалов; совершенствование конструкции и дизайна продукции. Для адаптации третьего вида можно выделить следующие стратегические цели: использование преимуществ политического режима; получение гарантий и использование протекционистских мер органов власти; использование социальной ситуации в стране.

Выпуск конкурентоспособной продукции в условиях рынка связан с необходимостью перестройки организационной, кадровой и производственной структур предприятия. Анализ опыта работы ряда предприятий Ирана показал, что в результате затягивания адаптационных процессов в производственной и кадровой структуре теряется 30-40% потенциального эффекта новой техники.Поэтому промедление в решении этой проблемы – прямой путь к банкротству.

Другая важная характеристика конкурентоспособности предприятия – его конкурентные преимущества, которые условно можно разделить на две категории: «превосходство в умении» и «превосходство в ресурсах». Первая категория обусловлена эффективностью рабо-

ты маркетологов и сбытовиков и включает в себя: ноу-хау в исследованиях и проектировании; умелое использование возможностей маркетинга; умение организовать стимулирование сбыта; инициативность всех звеньев производственно-сбытовой деятельности и др. Вторую категорию преимуществ определяют: доступ к сырью, энергии, комплектующим; финансы, кадровый состав и его квалификация; производственные возможности, требующие небольших затрат; наличие развитой системы научно-технического, производственного, коммерческого сотрудничества и др.

При анализе и оценке конкурентоспособности необходимо учитывать, что адаптивность и конкурентные преимущества это лишь потенциальная сторона конкурентоспособности предприятия, которая при определенных обстоятельствах может быть и не реализована. В то же время только результаты экономической деятельности дают непосредственное отражение реальных достижений в области обеспечения конкурентоспособности, и поэтому они должны быть использованы в качестве ее измерителей [8 стр.155].

Управление конкурентоспособностью должно охватывать, с одной стороны, проблемы качества, ресурсосбережения, изучения инфраструктуры внутренних и внешних рынков, с другой – все общие функции управления – стратегический маркетинг, планирование, организацию процессов, учет и контроль, мотивацию и регулирование, и с третьей – все стадии жизненного цикла управляемых объектов, начиная со стратегического маркетинга, НИОКР и заканчивая утилизацией отработанного объекта.

Выводы. Сложность системы управления конкурентоспособностью, развитие гиперконкуренции, международной кооперации и глобализации рынков требуют глубокой стандартизации различных ее аспектов на международном уровне. В конечном итоге, увеличение количества нормативно-методических документов, правил, терминологии и норм международного характера значительно упрощает построение каждым предприятием системы менеджмента, повышает эффективность использования природных ресурсов, труда и капитала как главных факторов обеспечения благосостояния и повышения качества жизни.

Жесткая конкуренция, в которую окунулись иранские предприятия, заставляет их уделять особое внимание качеству производимого товара. Достижение уровня мирового класса в этой области должно стать для них важной организационно-экономической задачей, требующей особого внимания при планировании соответствующих стратегий. Однако, как показывает практика обращение к качеству как одной из основ конкурентоспособности – это осознанные действия пока что ограниченного числа производителей сока в Иране.

Литература

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление. 6-е изд. – СПб.: «ИД Питер», 2001. – 544 с.
2. Алексеев Н. С. Изменения для стабильности // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – №2. – С. 23 – 32.
3. Алексеев Н. С. Теории управления «Эпохи без закономерностей» // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – №3. – С. 19 – 28.
4. Герасимчук В. Г. Розвиток підприємства: діагностика, стратегія, ефективність. – К.: Вища школа, 1995, – 268 с.
5. Голубков Е. П. Исследование и анализ рыночной ситуации // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – №3. – С. 95 – 113.
6. Дей Джордж. Стратегический маркетинг: Пер. с англ. – М., 2002. – 640 с.
7. Джи Б. Имидж фирмы – путь к успеху: Пер. с англ. – СПб.: ИД Питер, 1999. – 224 с.
8. Друкер Питер Ф. Практика менеджмента: Учеб. пособие для вузов. – М.: Вильямс, 2000. – 398 с.

МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНІЗАЦІЇ

Ведута Л.Л.

Національній технічний університет Україні «КПИ

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ МЕНЕДЖЕРІВ

Анотація

В статті проаналізовані основні причини неефективного використання робочого часу менеджерами різних рівнів управління та запропоновані сучасні шляхи вдосконалення організації праці менеджерів.

Annotation

The issue is dedicated to analysis of the main reasons of ineffective using of different levels managers their working time and to proposition of modern methods to improve manager's work organization.

Ключові слова. Планування робочого часу, причини перевантаження керівників вищого і середнього рівнів, неефективного використання робочого часу менеджерами

Вступ

З урахуванням сучасних тенденцій в економіці особливого значення набувають питання підвищення якості виконання посадових обов'язків керівниками всіх рівнів, оскільки сучасний етап реформування суспільно-економічних відносин спрямований саме на створення середовища здорової конкуренції, зміцнення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Це підтверджується результатами фундаментальних системних досліджень з питань управління економічним розвитком підприємств, які висвітлюються у працях вітчизняних вчених: Гейця В., Герасимчука В., Голікова В.,, Колота А., Крамаренко В. Кузьміна О., Павленка А. Існують численні розробки іноземних вчених щодо забезпечення якості системи управління підприємством шляхом удосконалення системи управління персоналом – праці Бляхмана Л., Гєнкіна Б., Гібсона Дж., Іванцевича Дж., Кібанова А., Мільнера Б., Попова Г.

Проте в наукових доробках висвітлюються здебільшого питання забезпечення якості роботи персоналу як передумови підвищення якості продукції, що свідчить про відсутність єдиної методології розв'язання проблеми підвищення якості системи управління підприємством як підгрунтя забезпечення високих показників результативності управління. Недостатня увага приділяється вивченню ефективного виконання функціональних обов'язків керівниками різних рівнів управління,що забезпечує якість системи управління підприємством.

Необхідність та актуальність вирішення проблем, пов'язаних із розробкою теоретико-методологічних та методико-практичних підходів до підвищення якості системи управління підприємством на основі забезпечення якості реалізації управлінським персоналом функцій управління визначили тему дослідження, обумовили його зміст, мету і структуру.

Постановка задачі

Ефективність діяльності організації визначається багатьма складовими. Однією з таких складових, безумовно, є вміння керівників та менеджерів організувати свою працю. Зміню-

ються умови господарювання, невпинні інноваційні процеси в техніці та технологіях, та незмінними залишаються вимоги до менеджерів усіх рівнів – їх знання та навички особистої роботи повинні відповідати вимогам часу.

Дуже важливо, щоб керівник, як ключова фігура в діяльності будь-якої організації, вмів раціонально організовувати роботу не тільки своїх підлеглих, але й особисту.

Незалежно від галузі, форми власності, посади, яку обіймає керівник, принципи організації праці є універсальними і тому можуть бути корисними фахівцям під час роботи в будь-якій організації чи установі.

Важко переоцінити роль менеджера в діяльності організації. Від його праці залежить ефективність діяльності фірми, отримані результати. Людський фактор є визначальним як на даному етапі розвитку організації, так і в здійсненні її стратегічних планів. Сучасні технології роботи з персоналом, вміння організувати свій час і роботу своїх підлеглих, мотивація персоналу, створення корпоративної культури – складові успіху будь-якої організації, які забезпечуються саме керівниками.

Результати дослідження

Досить часто керівники скаржаться на перевантаження, яке є наслідком накопичення різнопланових нагальних завдань, необхідність вирішувати одночасно безліч проблем. Відсутність знань та вмінь правильно обирати пріоритети, делегувати другорядні справи, залежність поведінки менеджера від подій дня, відволікання на менш значущі справи, невміння планувати свій час призводить до постійного його дефіциту та низької продуктивності праці.

Для директора фірми притаманні дуже напружений ритм і величезний обсяг роботи, що зумовлюються особливістю завдань, змінами в зовнішньому та внутрішньому середовищах організації. Керівник такого рівня не може бути впевнений у вірності прийнятого рішення, оскільки організація продовжує діяти, а зовнішнє і внутрішнє середовище продовжує змінюватися, тобто постійно існує ризик припуститися помилки.

Проведені дослідження показали, що робочий тиждень директора фірми триває 60-80 годин на тиждень і витрачається на:

- Заплановані засідання, зустрічі – 50 %.
- Незаплановані зустрічі – 10 %.
- Робота з паперами – 12 %.
- Поїздки, огляди – 18 %.
- Розмови по телефону – 10 %.

Керівники середньої ланки, які відповідають за поточну роботу фірми, є буфером між керівниками вищої і низової ланок. Вони готують інформацію, на якій базуються рішення керівників вищої ланки, і віддають розпорядження та конкретні завдання низовим лінійним керівникам та фахівцям.

Дослідження свідчать, що керівники середнього рівня витрачають близько 89% часу на спілкування зі своїми підлеглими та співробітниками.

Характеризуючи роботу керівників низової ланки, необхідно відзначити, що їхня робота є напруженою і наповнена частими перервами, переходами від вирішення однієї задачі до іншої. Середня тривалість виконання одного завдання становить біля 48 секунд.

Термін виконання рішень також короткий. Вони майже завжди реалізуються менш ніж за два тижні.

Дослідження, у ході яких визначалися основні причини перевантаження керівників вищого і середнього рівнів і причини неефективного використання робочого часу, показали такі результати (у порядку їх значимості):

- недостатня кваліфікація управлінського персоналу – 66 %;
- невпорядкованість інформації 50 %;
- низький рівень механізації праці в керуванні 50 %;
- неорганізованість виробничих процесів – 32 %;
- нечіткий розподіл прав і обов'язків – 30 %;
- велика кількість незапланованих ділових контактів – 28 %.

Аналіз використання робочого часу керівниками фірми «Укркорпорейшин» свідчить про наступне: тривалість робочого часу перевищує норму на 5 години, а корисна зайнятість при цьому складає всього 5-7 годин; технічний директор і головний інженер «перепрацьовують» по 2-3 години, а корисна зайнятість відповідно складає 5 і 6 годин. Керівники підрозділів використовують час приблизно так само, як і головні фахівці. Коли йдеться про корисну зайнятість, то мається на увазі перелік робіт, видів діяльності, прийняття рішень і т.п., що входять у компетенцію тільки цих керівників.

Ефективність використання часу не означає, що робочий день заздалегідь розписується до останньої хвилини. Така ефективність з погляду гнучкої і мобільної роботи була б абсурдом. У той же час ефективність не означає і «витискання поту». Навпаки, ефективність пов'язана з безперервністю, що припускає плановий початок у використанні часу і дає можливість відпочити після роботи, зібратися з силами для успішного продовження діяльності.

Принципи і правила вирішення менеджерських завдань можуть здаватися інколи простими до елементарності, і, мабуть, такими вони і є насправді. Труднощі полягають не в їх складності, а в їх систематичному розв'язанні. Кількість елементарних помилок з'являється виключно через те, що люди, які приймають рішення, забувають про елементарні принципи.

В досліджуваній компанії навіть на тих рівнях управління, де можлива творча і ціле направлена діяльність у деяких менеджерів спостерігається незадоволення працею.

Між прагненням заохочення і використанням часу існує прямий зв'язок. Цей зв'язок намагається аналізувати «Трансакційний аналіз». У відповідності до цієї теорії ми проводимо весь наш час в роздаванні, прийомі і відхиленні заохочень. При цьому вирішальну роль відіграють «місії» і стереотипи поведінки, привиті в дитинстві, які ще й в дорослому віці турбують нас і заставляють витрачати багато часу.

Можна виділити шість стереотипів поведінки з точки зору використання часу:

1. Самотність. Відхід від навколишнього світу в марення наяву, у світ фантазій, ілюзій, можна безконтрольно насолоджуватись.

Недоліки: дуже мало заохочень, небезпека ізоляції.

2. Ритуал. Процеси спілкування запрограмовані суспільством, поверхова комунікація, що відповідає загальноприйнятим кліше, небагаточисельні заохочення, але одержуються вони без особливого ризику. Корисний при переході до більш інтенсивної комунікації.

3. Часопроведення. Поверхова, прямолінійна комунікація, що швидко набридає, розмови на «світські» теми. Корисне для переходу до більш інтенсивної комунікації.

4. Активність. Весь час бути в русі, працювати, заробляти гроші, виготовляти щось.

5. Інтриги. Приховані мотиви і відчутні пастки приводять до невідвертих «ігор дорослих», при яких потреби в заохоченнях задовольняються в завуальованій формі, детально приховується від партнерів.

6. Довіра. Прямий обмін ідеями і почуттями.

З першого по шостий стереотип інтенсивність міжособових контактів зростає, потреба в заохоченнях все більш задовольняється. Ті, хто дотримується. «ритуалу», «часопроведення» одержують мало заохочень при значних витратах часу. Багато людей використовують вільний час таким чином. Вони не прагнуть до знань і не здатні до розвитку, ніяк не можуть зрозуміти, чому, не дивлячись на постійне спілкування з людьми, всередині відчувається пустка.

Також і той, хто на роботі або у вільний час зайнятий активною діяльністю, попадає нерідко в зачароване коло: вкладається в діяльність, яка не дає достатньої віддачі і приводить до нових додаткових витрат часу і т.д.

Зрозуміло, що неможливо також беззмістовно проводити весь час в «довірливості». Однак, якщо постаратися віднести свій реальний графік використання часу до одного з стереотипів, то можна побачити, скільки часу витрачається даремно. Ми не можемо віддати або одержати в достатній кількості одиниць заохочення.

Критерій «Три по двадцять хвилин менше 1 години». При аналізі використання часу необхідно звертати увагу в першу чергу на часті перешкоди: адже кожна перешкода означає нове «вдумування» в перервану роботу. Негативно діють не тільки перешкоди (небажання втручання ззовні), але і часті зміни видів діяльності, тому що вони тягнуть за собою збільшення

витрат часу на підготовку до роботи. В цьому випадку можна з всією впевненістю сказати, що три по 20 хвилин менше однієї години. Перервати роботу три рази – це значить три рази знову впрацьовуватись в перерваний процес, навіть якщо час на «опрацювання» тягнеться всього лічені секунди. Окрім цього, при швидкому переключанні з однієї тематики на іншу нерідко допускаються помилки, які не піддаються обліку при аналізі використання часу.

Критерій «Самостійність чи чужа воля?» Чужа воля – це діяльність нав'язана кимось іншим, але яку необхідно виконати. Діяльність, яка визначається чужою волею, не вписується в персональний ритм індивідума і не забезпечує необхідного рівня зацікавленості. «Чужа воля», що сприймається в цьому розумінні, є для працівника чимось неприємним. Індивід вважає, що повинен був би робити щось зовсім інше, що ці справи не відносяться до сфери його компетенції.

Нав'язані роботи бувають двох видів:

1. Реально нав'язані із зовні.
2. Уявні, інакшими словами, «власного виготовлення».

Реальна чужа воля – нав'язана робота визначається навколишнім середовищем і з нею важко боротися.

Що ж до уявної чужої волі, то мова йде про роботи, що були не такі вже й термінові, або просто неприємні, потім перейшли в розряд нав'язаних після того, як всі терміни пройшли і нас вже почали примушувати до дії.

Приклад: начальник доручає нам зробити що-небудь. Ми нічого не робимо і чекаємо до тих пір, поки він не встановить точних термінів виконання.

Нав'язаних робіт «власного виготовлення» можна уникнути завдяки превентивним заходам. Можливість завдання керівництва, вимог колег і співробітників передбачаються наперед і можуть бути включені в календарний план.

Хронометражі підтверджують, що роботи, які відповідають критерію «чужа воля» складають 25% часу працівника, а з тих 25% – половина «власного виготовлення».

Якщо в працівника роботи з критерієм «чужа воля» займає 50% робочого часу, то це ставить працівника в повну залежність від оточення.

Критерій «Раціональний розподіл часу протягом робочого дня». Можна виділити кількісний і якісний розподіл часу. Якісний базується на врахуванні відмінностей у продуктивності різних індивідів в залежності від того, на який час дня припадає конкретна робота.

В межах персонального розподілу часу однакові за тривалістю проміжки часу виявляються нерідко нерівними: одна година роботи рано вранці може виявитись набагато продуктивнішою, ніж година роботи після обіду. Таке нестандартне сприйняття часу лежить в основі наступних міркувань.

Важливо встановити для кожного менеджера індивідуальний графік продуктивності праці. Важливим наступним етапом є підбір робіт, що відповідали б конкретним годинам денної продуктивності менеджера. Годинам найвищої продуктивності повинні відповідати найважчі роботи; і відповідно, середньому рівню – звичайні роботи; а періоду інертності – легкі роботи.

При аналізі використання часу необхідно звернути увагу на значущість робіт: виділити найбільш важливі і незначні. Далі необхідно відповісти на питання: скільки часу менеджер витрачає на окремі види робіт в залежності від значущості. Зміну балансу часу на користь важливих справ навіть на один процент необхідно розглядати як великий успіх.

Робота під тиском терміновості, можливо, і дає тимчасове задоволення, тому що все виконується швидко, оперативно. Але, з точки зору довгочасної перспективи, вона приводить до втрати орієнтації. Це пояснюється тим, що термінове витікає, як правило, не з власних цілей індивіда, а нав'язується ззовні. Чим менше термінових справ, тим більше можливостей прийняття самостійних рішень. При цьому необхідно відрізняти справжню терміновість від уявної.

Існують два основних способи оцінки використання робочого часу: безпосереднє спостереження і само фотографія.

Безпосереднє спостереження є найбільш ефективним способом аналізу використання часу. Здійснюється воно таким чином: особа, яка користується довір'ям керівника, повинна перетворитися в його «тінь» на три дні. «Тінь» не повинна бути спеціалістом в області,

в якій працює керівник, найкраще всього, якщо це буде людина зі сторони. Попередньо керівник роз'яснює «тіні» свою роль в організації. Для цього необхідно провести особливу бесіду. Потім «тінь» знайомиться з посадовими інструкціями.

«Тінь» повинна мовчазно, без всіляких коментарів спостерігати за ходом робочого дня і фіксувати всі роботи як з точки зору їх тривалості, так і зі змістовної сторони. Особлива увага може бути надана використанню часу у відповідності з особистим розпорядком дня, складеним керівником.

Самофотографія робочого дня призначена для самостійної роботи і дає можливість проводити аналіз під різними кутами зору.

Головним завданням менеджера є ефективний вплив на процес виробництва на підприємстві. Результати його діяльності оцінюються за рівнем виконання виробничих завдань підприємства. Але форми прояву виробничої діяльності такі багатоманітні, що безпосередня участь менеджера у всіх просто неможлива. Тому він повинен вибрати такі ланки виробничого ланцюга, через які можна впливати на весь процес виробництва. Крім цього менеджер повинен правильно розподілити робочий час для рішення поточних і перспективних завдань, визначити функції між працівниками, делегувати їм частину повноважень і обов'язків, вибрати ефективну форму своєї участі у виконанні завдань організації.

Всі витрати робочого часу менеджера необхідно розглядати як витрати часу для рішення поточних і перспективних задач. Від правильного розподілу часу так чи інакше залежить рівень реального впливу менеджера на процес виробництва і ефективність його праці. Для цього менеджер відповідного рівня повинен чітко уявляти мету і зміст робіт.

Важливою умовою раціонального використання робочого часу менеджера є планування особистої роботи. У особистому плані роботи менеджер визначає:

- завдання, що стоять перед організацією;
- питання, які потребують вирішення;
- посадові особи, які готують необхідні інформаційні матеріали;
- строки виконання визначених питань.

Окремо формулюється зміст завдань, які буде вирішувати менеджер особисто, порядок виконання, координація зусиль і система контролю.

Складання такого плану не викликає труднощів. Головне полягає у правильному виборі форми своєї участі у рішенні завдань, організації взаємодії окремих виконавців і взаємозв'язків з іншими організаціями зовнішнього середовища.

План повинен чітко визначати час роботи з документами, приймання відвідувачів, перебування у структурних підрозділах, участь у зборах акціонерів і трудового колективу, проведення нарад з підлеглими та ін. Розробка такого плану створює нормальний ритм роботи апарата управління, забезпечує черговість виконання завдань, дає можливість виділити час для творчої роботи, інноваційної діяльності, підвищення своєї кваліфікації. Тут менеджер компетентне і завчасно може займатись постановкою і рішенням стратегічних питань, продуктивно працювати.

Працівникові апарату управління.

Планування особистої роботи треба розглядати не тільки як складання порядку роботи. Тут важливим є визначення часу їх провадження, строків їх початку і закінчення. При цьому треба враховувати всі майбутні види робіт, порівнювати необхідний для роботи час з плановим фондом часу в загальному бюджеті робочого часу.

Після складання плану треба проявити уміння і наполегливість у його виконанні, забезпечити необхідний контроль за виконанням плані

Висновки

В результаті проведених досліджень були виявлені причини неефективного використання робочого часу менеджерами : недостатня кваліфікація управлінського персоналу; невпорядкованість інформації; низький рівень механізації праці в керуванні; неорганізованість виробничих процесів; нечіткий розподіл прав і обов'язків; велика кількість

незапланованих ділових контактів. Можна виділити проблеми, що найбільше турбують менеджерів підприємства з точки зору ефективного використання робочого часу: брак часу; недотримання встановлених термінів; надмірна кількість справ які підлягають вирішенню; рутинні процедури; невміння чітко формулювати проблеми; відсутність єдиних концепцій; невміння делегувати повноваження і стимулювати працівників; труднощі в міжособовому спілкуванні; невміння розв'язувати конфлікти; авторитарний стиль управління.

Можна зробити наступні висновки: результативність управлінської праці значною мірою залежить від особистих ділових якостей керівника та його вміння використовувати існуючі методи організації роботи.

Організацією особистої праці керівника й підпорядкування йому фахівців потрібно починати з опису їхніх робочих місць і закріплення цього опису в посадових інструкціях.

У практиці діяльності керівника важливе місце посідає вміння планувати свою роботу, як щоденну, так і перспективну.

Можна сказати, що впорядкування управлінської діяльності веде до скорочення часу, а не впорядкування – до його перевитрат. Щоб навчитися управляти часом, необхідно навчитися планувати його використання

Ефективне використання робочого часу менеджерів неможливо без використання науково обгрунтованих режимів праці та відпочинку.

Організація робочого дня менеджера повинна відповідати основному принципові: «Робота повинна підкорятися мені, а не навпаки».

Список використаної літератури

1. Аникин Б.А. Высший менеджмент для руководителя: Учебное пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 144с.

2. Большаков А.С., Михайлов В.И. Современный менеджмент: теория и практика. – СПб: Питер, 2002. – 416с.

3. Бусыгин А.В. Эффективный менеджмент: Учебник. – М.: Издательство «Финпресс», 2000. – 1056с.

4. Виноградський М.Д., Виноградська А.М., Шканова О.М. Організація праці менеджера: Навч. посіб. для студ. екон. вузів. – К.: «Кондор» – 2002. – 518 с.

5. Гірняк О.М., Лазановський П.П. Менеджмент: теоретичні основи і практикум: Навчальний посібник для студентів вищих закладів освіти. – К.: «Магнолія плюс», Львів: «Новий світ – 2000», 2003. – 336с.

6. Козловский В.А., Маркина Т.В., Макаров В.М. Производственный и операционный менеджмент / Учебн. – СПб.: «Специальная литература», 1998. – 366 с.

Вовк Л. С.

Степаненко Ю. А.

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС-КОМАНДИ

Анотація

У статті розглянуто поняття і сутність команди, подано загальне уявлення про її призначення і функції, детально розкрито взаємодію інструментів механізму формування команди.

Ключові слова. Бізнес-команда, тім-білдінг (team-building), тім-менеджмент (team-management), мотивація, комунікаційна мережа, розв'язання конфліктів.

Вступ

Динамічне середовище із високим рівнем невизначеності призводить до того, що чітко ієрархізовані організаційні структури традиційного типу втрачають свою ефективність. Передовий досвід світового бізнесу вказує нові напрямки вдосконалення організацій і фірм з метою підвищення їх гнучкості та мобільності у розв'язанні задач, що виникають у всіх сферах повсякденної діяльності фірм. Ряд авторів бачать вихід у застосуванні командних методів роботи на підприємстві [2;8]. Тенденція до формування бізнес-команд (team-building) і введення їх в організаційну структуру з'явилася і почала розвиватись в 70-ті роки минулого століття в США [10]. Ця тенденція сприяла виділенню такого розділу кадрового менеджменту, як team-management (управління командами): цей термін більше двадцяти років тому ввів у науковий оборот відомий представник британської академічної науки Р. Белбін (Belbin, 1981). На сьогодні в розвинутих країнах це вже сутність управління, визначальний вектор розвитку сучасного менеджменту [7].

В Україні ж інтерес до тім-білдінгу та тім-менеджменту активно проявився лише в останні роки, але ця тема мало вивчена і висвітлена вітчизняними науковцями та підприємцями. На практиці частіше мова йде про так званий «командний дух» (team-spirit), що впроваджується в існуючих традиційних колективах. Це вже є позитивним зрушенням і початковим етапом принципово нового підходу в управлінні персоналом та організацією в цілому.

Постановка завдання

Метою проведених досліджень, результати яких викладені в даній статті, є вивчення механізму формування бізнес-команди та інструментів, що прискорюють цей процес, тому важливо визначитися власне з терміном «команда» та суттю цього явища. В економічному розумінні, команда – це невелика група людей (до 15 чол.), які взаємодоповнюють і взаємозамінюють одне одного в ході досягнення поставлених цілей; організація команди будується на продуманому позиціюванні учасників, які мають спільне бачення ситуації і стратегічних цілей та володіють відпрацьованими процедурами взаємодії [8]. Члени команди застосовують комплекс своїх унікальних навичок, талантів, знань у роботі над задачами команди (організації) Поєднання цих характеристик забезпечує синергетичний ефект від діяльності, тобто результат об'єднання зусиль членів команди виявляється більшим від простої суми складових (2+2=5).

Виходячи з актуальності впровадження бізнес-команд на вітчизняних підприємствах, особливу увагу слід приділити поетапному переходу від традиційного контролю до групового самоуправління [2] і відповідно – механізму формування бізнес-команд. Початково на чолі новосформованої команди стоїть формальний керівник, який контролює роботу її членів. З часом його обов'язки делегуються спочатку деяким, а потім і всім членам команди. По мірі того, як члени команди приймають на себе все більшу відповідальність за повсякденне управління її діяльністю, роль керівника змінюється: він все більше займається координацією і все менше – контролем. В кінці кінців, безпосередні управлінські функції в залежності від поточних задач беруть на себе почергово різні члени команди – ситуаційні лідери, – а менеджер середньої ланки для них зникає, команда стає самокерованою (тобто вона знаходиться на найвищому ступені розвитку).

Результати

Не всяка група є командою. Найбільш суттєвою ознакою, що відрізняє справжню команду від звичайної групи є спрямованість на досягнення довгострокових спільних цілей, що знаходяться за межами цієї бізнес-команди (цілей, що ставить організація). Набуваючи цієї ознаки, група стає командою. Процес переходу від групи до команди шляхом взаємодії організаційних інструментів впливу на учасників групи являє собою механізм формування команди. При цьому все більшого значення набувають ці інструменти: мотивація кожного із членів команди при реалізації організаційних цілей, комунікаційна мережа та постійне розв'язання членами команди конфліктних ситуацій, що виникають при вирішенні задач,

які стоять на шляху до, знову ж таки, досягнення організаційних цілей. Розуміння цього механізму допоможе керівництву здійснити перебудову чи створити підприємство на основі або з використанням команд не формальних, а реальних, проникнути в суть цього явища і забезпечити високу ефективність діяльності.

У бізнес-команді важливу роль відіграє нематеріальна мотивація в тому плані, що тут культивується атмосфера взаємної довіри і відкритості, ініціативності й уваги до кожної нової ініціативи – що в свою чергу, заохочує людей працювати в команді, робити свій внесок в її результати, зрештою, максимально розкривати свої здібності, таланти в усіх сферах діяльності [1]. Особистий внесок на благо організації, який характеризується відвертим бажанням допомогти колегам розкрити свої здібності, виступає фундаментальним фактором креативності, відданості цілям організації та узгодженої роботи команди.

Одним із факторів мотивації виступає ініціативність керівника (як формального, так і ситуаційного) як елемент управління [1] і проявляється в активності, енергійності і здатності до виконання значного обсягу роботи. Енергія менеджера направляється на розкутий і творчий вияв ініціативи, яка пробуджує активну участь інших членів команди, що сприяє успіху у справах організації. Ініціативність виступає атрибутом членства в організації. Різні ініціативи можуть виявлятися всередині команди – надходити від будь-якого її члена, чи ззовні – тобто вони можуть і не мати зв'язку з командою (члени команди повинні бути відкритими до сприйняття думок чи ініціатив зовнішніх джерел і «не зациклюватися» на власних ідеях та розробках).

Так як ініціатива сприяє виконанню завдань, що стоять перед командою, то її вияв заохочується. Саме ця увага до ініціативності є одним із стимулів до прагнення працювати і перемагати з командою.

Матеріальний аспект мотивації членів команди переходить в іншу площину у зв'язку з тим, що сама сутність команди передбачає визначальний вплив нематеріальних стимулів, тому вкрай необхідна реконструкція системи оплати праці. Цього практично не можна уникнути, якщо існуюча система оплати праці пов'язує заробіток із посадою і трудовим стажем. Проблема такої системи винагороди полягає в тому, що вона підтримує ті типи організації, в яких великі обсяги влади, інформації, знань і права розпоряджатися заробітною платою концентруються в руках вищого керівництва. Оскільки кращий спосіб більше заробляти в такому випадку полягає в просуванні східцями влади, це спонукає людей розвивати навички, корисні для просування вгору, ніж ті, що можуть принести користь організації.

В якості альтернативи традиційної системи оплати праці залежно від посади спеціалісти з тім-білдінг рекомендують прийняти систему винагороди «за знання», згідно з якою розмір оплати праці пов'язаний з навичками і знаннями працівника, а не з його посадою [1]. Тобто необхідно вжити наступних заходів:

- пов'язати конкретні надбавки в заробітках із оволодінням очевидними навичками, які піддаються оцінці;
- створити широкий діапазон заробітної плати, що припускає суттєві надбавки до заробітків по мірі набуття робітником додаткових навичок. Така структура дозволяє збільшувати заробітки зі зростанням кваліфікації тих працівників, які продовжують навчання;
- видавати працівникам одноразові премії в момент оволодіння новими навичками. Це прийнятний варіант, якщо новими навичками будуть користуватись час від часу протягом обмеженого строку чи якщо заробітки вже високі і організація не може дозволити собі збільшувати постійні витрати внаслідок підвищення базових заробітків;
- пов'язати просування по службі чи зміну рівня оплати праці з підвищенням кваліфікації робітників.

Крім переходу до системи оплати «за знання» доцільно використовувати матеріальні стимули – оплачувати роботу команд за показниками їх ефективності. Найбільш популярними з них є участь у розподілі прибутків, отриманих від приросту ефективності. Для таких же традиційних форм оплати праці, як винагорода за попередні заслуги, практично не повинно бути місця.

В створених умовах забезпечується прагнення людей до досягнення корпоративних цілей

з таким же ентузіазмом, з яким вони б переслідували свої власні цілі. Саме така мотивація лежить в основі глибокого задоволення людей роботою і радості від усвідомлення свого вкладу в діяльність організації. Чим вищі успіхи конкретного працівника в досягненні загальних корпоративних цілей, тим глибшим буде його моральне задоволення від розкриття своїх здібностей. Отже, якщо система заохочення працівників приурочується до подібної системи моральних цінностей, керівник команди може розраховувати на покращення фінансових показників, забезпечене за рахунок успіху організації.

Отже, перехід до високоефективних організацій на основі команд вимагає адаптації системи мотивації персоналу до нових умов. Працюючи в команді, кожен учасник вже задовольняє свої первинні та соціальні потреби. Вищі потреби, такі як: престиж, самоповага, самоактуалізація, творчість тощо (ієрархія потреб Маслоу), – реалізуються в бажанні перемагати зі своєю командою та створювати нові. Тобто, ефективно працюючи в команді, кожен її член швидше задовольняє особисті потреби, які знаходять відображення в потребах команди.

Якщо уявити компанію як двошарову систему, то базою буде персонал, а надбудовою – комунікаційна мережа, що об'єднує персонал в організацію (у нашому випадку – в команду). Ця мережа є другим інструментом, який діє в рамках механізму формування бізнес-команд.

Розглянемо процес формування команди, як якісної зміни складу її членів в результаті причин, які виникають всередині в процесі її функціонування і пов'язані зі змінами в передачі інформації. Під якісними змінами складу будемо розуміти: по-перше, ефективний розподіл ролей між членами команди і відповідно функцій та задач у досягненні спільної цілі; по-друге, заміну (в крайніх випадках) членів команди, нездатних до ефективної взаємодії.

Відповідно до стадій переходу до самокерованої команди на першому етапі керівник встановлює комунікаційні зв'язки на свій розсуд, додержуючись вимог компанії та цілей, що стоять перед командою. Але в процесі функціонування така мережа теж може змінюватись, тобто внутрішні потоки інформації можуть змінювати свій напрям, так само як і кількість потоків, і зв'язки можуть змінюватись.

Така ситуація можлива в рамках сукупного самовдосконалення кожного працівника в межах своєї ролі в комунікаційному процесі паралельно із загальним розкриттям потенціалу і самовдосконаленням як члена команди. Справа в тому, що деякі типи інформаційних мереж, при всій своїй зовнішній оптимальності, можуть бути не призначені для вирішення тих чи інших задач на практиці. І в цьому випадку члени команди можуть змінювати зв'язки, напрями і кількість інформаційних потоків для досягнення ефективної взаємодії один з одним всередині команди. Як правило, це відбувається в результаті прагнення звільнитися від зайвої роботи, зберегти час, в будь-якому випадку, невірно обрані на етапі становлення зв'язки чітко проявляються під час роботи.

Таким чином, команда незалежно від бажання керівника, буде прагнути з меншими трудовитратами опрацьовувати інформаційні потоки, перекладати складні потоки на більш підготовлених співробітників, заміняти тих, хто не справляється з інформаційними потоками, що в кінцевому результаті, очевидно, буде приводити до структурних змін. Підхід до формування команд з комунікаційної точки зору допомагає по-іншому розглянути роботу команди, оцінити її ефективність, завантаженість різних сегментів і окремих працівників, звернути більш пильну увагу на неформальні взаємовідносини, які можуть значною мірою укріпити команду.

Третім, не менш важливим інструментом досліджуваного механізму є здатність членів команди до ефективного вирішення конфліктів. Розбіжності в думках і конфлікти неминучі в тих випадках, коли люди висловлюють різні точки зору. Залежно від способу розв'язання конфліктної ситуації конфлікти можуть грати роль факторів, що породжують «руйнацію», або ж тих, що сприяють розвитку творчих і конструктивних начал. Працівник (керівник), здатний правильно вести себе в конфліктній ситуації та вживати заходів до її усунення, викликає до себе повагу. Нездатність до конструктивного розв'язання конфліктної ситуації викликає падіння авторитету серед колег чи навіть породжує вороже ставлення оточуючих.

В процесі становлення ефективної команди керівник повинен привчити членів команди позитивно ставитися до конфліктів у тому їх значенні, що конфлікт – це не радість боротьбу

би, а додатковий стимул до творчості і нових досягнень. Можливість виявити більш високу відповідальність та активність повинна стимулювати людей до пошуку шляхів більш ефективного розв'язання конфліктів. До того ж в ефективній, досвідченій команді можливе спеціальне створення таких протиріч, розв'язання яких дозволить знайти оптимальне рішення задач, уникаючи при цьому відчуття ворожості у стосунках між членами команди.

Багато конфліктів змушують людей приховувати інформацію, неправильно пояснювати мотиви поведінки інших, а іноді заперечувати напруженість у стосунках чи антагоністичні почуття. Конфронтація дозволяє уникнути цих реакцій.

Слід наголосити на особливостях, притаманних конфронтації як методу вирішення конфліктних ситуацій саме в команді.

По-перше, вона передбачає розв'язання конфлікту в процесі зосередження уваги на відмінностях, які в атмосфері відкритості можуть усуватися безпосередньо їх носіями. По-друге, емоції, які звичайно супроводжують конфлікт (гнів, ворожість, сумніви і розчарування), також нейтралізуються одночасно із розв'язанням конфлікту.

Увага опонентів ніби фокусується на розбіжностях з тим розрахунком, щоб вони могли стати зрозумілими та усунутись у результаті створення атмосфери взаєморозуміння. В цьому випадку немає переважаючого переконання в тому, що неодмінно повинна перемогти чиясь одна точка зору, хоча в дійсності може відбутися саме це, якщо одна зі сторін прийде до висновку про наявність достатніх причин прийняти її. Разом з тим можливий варіант, коли жодна з точок зору не стане вирішальною. Контрастне порівняння дозволяє виробити третю «платформу», що поєднує властивості обох точок зору, але включає власні елементи і властивості, тому й стає більш прийнятною в порівнянні з будь-якою із двох попередніх. Не виключено також, що буде знайдено зовсім нове оригінальне рішення.

Конфронтація в команді передбачає взаємну довіру між усіма, хто прагне до розв'язання конфлікту. Довіра засновується на добрій волі, добрих намірах і повазі до всіх, включаючи опонентів. В даному випадку немає домінуючого прагнення взяти верх над опонентом, а головною метою дискусії є знаходження оптимального рішення.

Найважливішою умовою успіху при пошуку прийнятних рішень виступає здатність до сприйняття і аналізу альтернатив, послідовність і цілеспрямованість при перевірці наслідків гіпотез, а також рішучість і прямота. Із врахуванням цих умов прийняття однією людиною думки іншої не буде означати її капітуляцію. В цьому випадку не буде втрачено авторитет. Не буде також і мови про прояв слабкості носієм думки котра не була прийнята. Скоріше, прийняття більш переконливої точки зору стане доказом відданості людини ідеї оптимального рішення, знайденого завдяки логічним аргументам, інтелекту та усуненню обмовок, непорозумінь і сумнівів.

Висновки

Підсумовуючи викладені результати дослідження, слід зазначити, що робота в команді – оптимальний компроміс між самоактуалізацією персоналу та інтересами компанії [7]. Практичний досвід свідчить про те, що максимально високі результати отримують компанії, які велику увагу приділяють особистому вкладу кожної людини, що визначається унікальним поєднанням знань, талантів, досвіду, умінь, психологічних характеристик. Розкриттю перелічених параметрів у кожного члена команди сприяють досліджені інструменти механізму формування команд (мотивація, комунікаційна мережа, конфліктні ситуації). За їх допомогою команда розвивається і стає більш досконалою, оскільки відбувається ефективний розподіл ролей (за можливостями кожного члена) [7]. Психологічний комфорт в процесі роботи укріплює неформальну складову комунікаційної мережі, сприяє прагненню до конструктивного вирішення конфліктів, посилює віру працівників у досягнення високих результатів, заради яких і створюються подібні бізнес-команди.

Література

1. Блейк Роберт Роджерс, Моутон Джейн Сригли. Научные методы управления. – К.: «Наукова думка», 1990. – 248 с.

2. Джозеф Г. Бойетт, Джимми Т. Бойетт. Лучшие идеи мастеров управления.
3. Manz C.C., Sims H.P. Business without Bosses, New York: John Wiley & Sons, 1993.
4. Mohrman S.A., Cohen S.G., Mohrman A.M., Jr. Designing Team-Based Organizations: New Forms for Knowledge Work. San Francisco: Jossey-Bass, 1995.
5. Питер Р. Шолтес. The Team Handbook
6. Персонал. – №3. – 1999.
7. Менеджмент&Менеджер. – №3. – 2002.
8. Менеджмент сегодня. – №3. – 2001.
9. Управление персоналом. – № 12. – 2002.
Інтернет-сайти:
10. http://www.top-manager.ru
11. http://www.kontrakty.com.ua
12. http://www.ipmconsult.ru

Голуб А. Г.
канд. економ наук, доцент
Хміль Л. М.
канд. економ. наук
Львівський банківський інститут

СТРУКТУРА МЕХАНІЗМУ БАНКІВСЬКОГО МЕНЕДЖМЕНТУ У КОРПОРАТИВНОМУ СЕКТОРІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Анотація

У статті дається авторське визначення механізму банківського менеджменту, обґрунтовується його структура і порядок взаємодії складових елементів.

Ключові слова: менеджмент, банк, механізм, структура

Summary

The article gives the author's definition of banking management mechanism. The structure and order of interacted elements are based in the article.

Key words: management, bank, mechanism, structure.

У вітчизняній та зарубіжній економічній літературі останнього періоду зріс інтерес до вивчення механізму менеджменту, що пояснюється, на нашу думку, необхідністю системного підходу до розуміння феномену менеджменту, розумінням того, що «організація є соціоекономічна цілісність, що перебуває у постійно мінливому середовищі. Тому дослідження в галузі управління покликані окреслити загальні концептуальні межі, що дозволить краще зрозуміти функціонування організації та умови її розвитку» [1, с.24].

Однак у поглядах на зміст, структуру і функціонування механізму менеджменту немає єдності.

Наприклад, у підручнику з менеджменту, який став класичним у колишніх республіках СРСР, складові елементи механізму менеджменту розглядаються без синтезу їх у єдине ціле [2, с.7-8].

М. Мартиненко у роботах [3 і 4] трактує механізм менеджменту як управлінську технологію. Внаслідок цього автор, справедливо стверджуючи, що «... процес виконання функцій управління є змістовною частиною технології менеджменту», приходить до невірного, на нашу думку, висновку: «Необхідно також чітко уявляти, що технології менеджменту, які виправдали себе на одному підприємстві, не будуть ефективними також на іншому

підприємстві і не можуть бути перенесені з однієї фірми в іншу без суттєвих змін» [3, с.15]. Тим самим відкидається можливість навіть теоретичної побудови механізму менеджменту, придатного для використання різними господарюючими суб'єктами (звичайно, за умови необхідних модифікацій).

І. Герчикова вважає, що існує певний економічний механізм менеджменту [5]. Однак у її поглядах є суперечності. Складена нами за матеріалами частини II роботи [5] схема (рис.1) свідчить, що автор, по-перше, до складу власне економічного механізму менеджменту включає поряд з економічними елементами організаційно-виробничі елементи (операційний менеджмент) і соціальні (менеджмент персоналу).

У роботі [6, с.17-27], розглянута статична структура механізму менеджменту на прикладі торговельного підприємства, без характеристики напрямів руху і взаємозв'язків між цими елементами. У розвиток наведених положень нами здійснена спроба конструювання динамічного механізму менеджменту корпоративного банку, виходячи з того, що «механізм (від грец. *μηχανη* – знаряддя, пристрій) 1) – Пристрій (сукупність ланок або деталей), що передає чи перетворює рух. 2) Сукупність проміжних станів або процесів будь-яких явищ» [7, с.431].

У техніці механізмом, як правило, називають сукупність штучних, рухомо поєднаних ланок, які здійснюють задані рухи, причому кожному положенню однієї ланки відповідає певне положення інших ланок даного механізму. Очевидно, що таке визначення має вузько технічне призначення, однак воно дає певне уявлення і про будь-який інший механізм – господарський, механізм менеджменту тощо, кожний з яких складається з різних взаємопов'язаних ланок (підсистем), які об'єднують, у свою чергу, множину різних елементів і блоків та напрями їхнього руху.

Звідси, механізм менеджменту повинен складатися з блоків (елементів), які відповідають названим складовим елементам менеджменту, забезпечуючи у процесі їхньої взаємодії функціонування всіх підсистем підприємства.

Основою побудови авторської моделі механізму менеджменту стали наступні відправні положення:

1. Механізм менеджменту є системою, яка складається з взаємопов'язаних ланок (підсистем), що об'єднують, у свою чергу, множину різних елементів і блоків. Функціонування цих елементів і блоків обумовлюється наявністю зовнішніх і внутрішніх приводів.

2. Метою функціонування механізму менеджменту є забезпечення взаємно узгодженої життєдіяльності економічної, соціальної та техніко-технологічної підсистем підприємства у стратегічному і в оперативному періодах.

Наведені відправні положення стосуються механізму менеджменту будь-якого суб'єкту господарювання. Однак склад і взаємозв'язки елементів цього механізму потребують конкретизації відповідно до предметної сфери діяльності кожного суб'єкту. Сказане у повній мірі відноситься і до таких суб'єктів господарювання, як банки, тобто перш ніж визначитися з механізмом менеджменту банку корпоративного типу, необхідно уточнити як сутність основних традиційних банківських операцій (збереження грошей, обмін валют, кредитування, розрахунки), так і тих із них, які пояснюються кон'юнктурою періоду трансформації економіки.

В адміністративно-командній економіці банк виступав як складовий елемент системи державного управління, як орган нагляду і контролю за діяльністю господарюючих суб'єктів, а його основним завданням було своєчасне інформування органів державної влади про негативні явища в економіці організацій і підприємств. Поняття «підприємство» застосовувалося до організацій у сфері матеріального виробництва і обігу: заводів, фабрик, сільськогосподарських, заготівельних і торговельних підприємств.

В умовах ринкової економіки банк є підприємством, що власне і зафіксовано у відповідних законодавчих актах [8, 9, 10]. На наш погляд, найбільш вдале визначення поняття банківського підприємства дається у [11, с.15]: «Банк як специфічне підприємство виробляє продукт, який суттєво відрізняється від продукту сфери матеріального виробництва, він виробляє не просто товари, а товар особливого виду у вигляді грошей,

платіжних засобів».

Основним продуктом банківської діяльності є надання кредитів і різноманітних послуг, переважно грошового характеру. Діяльність банківських установ у нинішній період надзвичайно різноманітна. Вони не тільки організовують грошовий обіг і кредитні відносини, а й здійснюють фінансування народного господарства, купівлю-продаж цінних паперів, посередницькі операції і управління майном. Кредитні установи консультують, приймають участь в обговоренні законодавчих і народногосподарських програм, ведуть статистику, мають свої підсобні підприємства. До складу банківської діяльності входять і такі її види, які можуть виконувати й інші установи [12].

Структура банку, як підприємства, складається з чотирьох блоків [11, с.17].

Перший блок – банківський капітал. Ефективність діяльності комерційних банків визначається в першу чергу розміром банківського капіталу – наявними ресурсами грошових коштів, які знаходяться у розпорядженні банків і використовуються ними для виконання активних та інших операцій. За своїм економічним змістом ресурси банків різноманітні. Джерелами ресурсів комерційних банків є власні кошти (статутний, резервний та інші фонди), тимчасово вільні кошти бюджетів (якщо комерційний банк залучений до касового виконання державного бюджету), кошти клієнтів на рахунках комерційного банку (залишки коштів на поточних і бюджетних рахунках підприємств, організацій і установ; залишки коштів економічного стимулювання і спеціального призначення, які зберігаються в банках на окремих рахунках; кошти, депоновані з метою забезпечення гарантії платежу при акредитивній формі розрахунків, розрахунках чеками і гарантованими платіжними дорученнями; кошти в розрахунках між установами даного комерційного банку; кошти бюджетних і громадських організацій; кошти спеціальних фінансово-кредитних інституцій).

Для створення комерційного банку перш за все необхідний власний капітал, який, маючи чітко виражену правову основу і функціональну визначеність, утворює фінансову базу розвитку банку. Порівняно з іншими сферами підприємницької діяльності, власний капітал банку займає невелику частку у сукупному капіталі. Це пояснюється специфікою діяльності

Параметри діяльності	Характеристики
Основні функції	♦ мобілізація вільних кредитних ресурсів ♦ кредитування підприємств і населення ♦ комісійні операції ♦ здійснення інвестицій у статутні фонди та акції інших юридичних осіб ♦ операції з інструментами грошового ринку
Основні цілі діяльності	♦ максимізація абсолютної суми прибутку ♦ зростання капіталу банку ♦ збереження і зростання частки фінансово-кредитного ринку
Критерії ефективності	♦ завоювання і утримання ринку у конкурентній боротьбі ♦ збільшення норми прибутку (рентабельності)
Господарські зв'язки	♦ стабільні господарські зв'язки з позичальниками ♦ диверсифікація видів банківської діяльності ♦ маркетинговий характер впливу на ринок ♦ діяльність в умовах існування раніше створеної інфраструктури, яка знаходиться на стадії трансформації
Характер використання капіталу	♦ кредитування юридичних та фізичних осіб ♦ інвестиційна діяльність
"Життєвий цикл" банку	♦ існування в умовах можливого банкрутства ♦ процеси трансформації, поділу, злиття тощо ♦ нарощування власного капіталу

Таблиця 1. Основні характеристики функціонування механізму банківського менеджменту у корпоративному секторі банківської системи України



Рис.1. Структура механізму менеджменту за І. Герчиковою [5, с.200-526].

Рис. 2. Загальна схема функціонування механізму банківського менеджменту

комерційного банку, як установи, яка здійснює мобілізацію вільних ресурсів на грошовому ринку для надання в наступному кредитів. До власних коштів банку належить статутний, резервний і страховий фонди та нерозподілений прибуток.

Другий блок – операційна система банку, тобто система, яка перетворює вхідні ресурси банку у його кінцевий продукт. У свою чергу, операційна система банку складається з підсистеми переробки, яка безпосередньо пов'язана з перетворенням вхідних ресурсів у кінцевий результат, підсистеми забезпечення, підсистеми планування і контролю.

Третій блок – група людей, професійно підготованих до ведення банківської діяльності.

Четвертий блок – блок матеріального забезпечення (банківська техніка, будівлі, споруди, засоби зв'язку і комунікації, внутрішня та зовнішня інформація).

Для побудови моделі нами визначені основні особливості функціонування механізму менеджменту корпоративного банку (табл. 1).

Виходячи з цих відправних положень, механізм менеджменту корпоративного банку виглядає наступним чином (рис. 2). Як витікає із наведеної схеми, у якості зовнішніх вхідних приводів для функціонування механізму банківського менеджменту виступають ринкові умови господарювання, система державного регулювання економічних відносин, зв'язки із суб'єктами господарювання та власні цілі банку.

У загальному складі комплексу цих приводів визначальне значення має система ринкових регуляторів: ціни, конкуренція, попит і пропозиція як на товари, так і на фінансові ресурси. Вплив названого приводу на швидкість інтенсивність та злагодженість функціонування елементів і блоків механізму банківського менеджменту безсумнівний як на макроекономічному, так і на мікроекономічному рівнях.

Система державного регулювання економічних відносин є також одним із зовнішніх приводів для функціонування механізму банківського менеджменту. У банківській сфері ця система носить значно жорсткіший характер, ніж у інших галузях народного господарства. Необхідність державного регулювання банківської діяльності витікає з особливої ролі банків у ринковій економіці, які є каталізаторами її стану. Перелив кредитних ресурсів, активна чи пасивна банківська політика безпосередньо відображаються на стані національної економіки. У свою чергу, заходами державного регулювання активізується банківська діяльність у пріоритетних галузях і секторах економіки. Все це в кінцевому рахунку спричинює відповідну динаміку механізму банківського менеджменту.

Наступним зовнішнім приводом механізму банківського менеджменту є його зв'язки із суб'єктами господарювання. Під цими зв'язками ми розуміємо двосторонні процеси залучення капіталів і кредитування суб'єктів господарювання. Динамічний розвиток виробництва сприяє притоку тимчасово вільних коштів від одних підприємств у банки і одночасно, є причиною збільшення потреби в кредитних ресурсах інших підприємств. Все це відповідним чином відображається на функціонуванні механізму банківського менеджменту.

Суттєве значення у якості зовнішнього приводу механізму банківського менеджменту відіграють також власні цілі банку. Комплекс цих цілей (економічних, соціальних, технічних та ін.), узгоджених із складом інших зовнішніх приводів, є помітною рушійною силою для банківського менеджменту.

Внутрішній механізм банківського менеджменту складається із двох систем – керуючої і керованої. У якості внутрішнього приводу, який спричинює рух керованої системи, ми розглядаємо інструменти та методи менеджменту. Інструментами банківського менеджменту, як і всякого іншого, є стратегічний і оперативний менеджмент.

Другим внутрішнім приводом механізму банківського менеджменту є методи менеджменту – економічні, організаційно-розпорядчі та соціально-психологічні. Серед цих методів основне місце посідають економічні методи управління активами, зобов'язаннями та капіталом банку, спрямовані на раціоналізацію їхньої структури та дотримання умов ліквідності капіталу банку.

Банки виступають складовими елементами загального господарського механізму країни. Рух цих елементів передбачає не тільки наявність вхідних зовнішніх приводів, а й вихідних, які динамічно пов'язують систему банківського менеджменту із зовнішнім середовищем. У якості цих приводів ми розглядаємо функції банків та їх господарські зв'язки з суб'єкта-

ми господарювання всіх галузей народного господарства.

Механізм менеджменту банків функціонує у рамках загальних економічних та соціальних процесів в національній економіці України і, разом з тим, є потужним чинником їхньої активізації.

Література

1. Ру Д., Сульє Д. Управління / Пер. з фр.- К.: Основи, 1995. – 448 с.
2. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури М. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: Дело, 1992. – 702 с.
3. Мартыненко Н.М. Менеджмент фирмы: Кн. для предпринимателя: Для студентов экон. спец. вузов. – К.: МП «Леся», 1995. – 368 с.
4. Мартыненко Н.М. Технология менеджмента: Учебник для студентов высш. учеб. заведений. – К.: МП «Леся», 1997. – 800 с.
5. Герчикова И.Н. Менеджмент: Учебник. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1994. – 685 с.
6. Бланк И.А. Торговый менеджмент. – К.: Украинско-финский институт менеджмента и бизнеса, 1997 – 408 с.
7. Словник іншомовних слів. – К.: Головна редакція УРЕ, 1974. – 775 с.
8. Закон України «Про підприємства в Україні». // Закони України. Офіційне видання. Т.1. К.: Верховна Рада України, Інститут законодавства, 1996. – С.310-332
9. Закон України «Про господарські товариства». / Закони України. Офіційне видання. Т.1. К.: Верховна Рада України, Інститут законодавства, 1996. – С.385-399.
10. Закон України «Про банки і банківську діяльність» // Офіційний вісник України. – 2001. – № 1-2 (ч.1)
11. Банковское дело: Учебник/ Под ред. О.И.Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 576 с.
12. Рибай О., Табачук Г., Хміль Л. Операції Ощадного банку України/ Навчальний посібник.- К: Знання, 1998. – 153 с.

Довгань Л. Є.

канд. економ. наук, професор,
Національний технічний університет України «КПІ»

Сімченко Н. О.

Національний технічний університет України «КПІ»

ПІДХОДИ ДО УДОСКОНАЛЕННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ПЕРСОНАЛУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Анотація

У статті розглянуто підходи до удосконалення функціональної взаємодії управлінського персоналу в контексті забезпечення якості системи управління підприємством. В основу формування системи функціональних покладено реалізацію двох етапів: на першому етапі аналізується процес управління, визначаються управлінські роботи, склад взаємодії органів управління та здійснення ними управлінських дій. На другому етапі виділяються зв'язки між органами, що забезпечують здійснення управлінських дій при виконанні робіт.

Ключові слова: система, системний підхід, функції, процес управління, управлінський персонал, функціональна взаємодія управлінського персоналу.

Annotation

The approaches to improving the top managers' functional interaction are described in this article.

Author was proposed the methodics of forming the system of personnel's functional interaction, which includes the implementation of two stages. At the first stage management process is analyzed, management operations are defined, structure of management system is identified. At the second stage the connections between the managerial levels are defined

Key words: system, systematic approach, functions, management process, top management, functional interaction of managers.

Вступ

Одним із визначальних чинників забезпечення надійної стабілізації економіки та виведення її на траєкторію сталого зростання є комплексне вирішення проблем ринкових реформ. Йдеться про утвердження достатньої критичної маси перетворень, яка має гарантувати у перспективі економічний розвиток на самодостатній ринковій основі. В той же час, як свідчить досвід попередніх років, структурно-інноваційна політика України не може здійснюватися виключно ринковими інструментами – з ними мають органічно поєднуватися адміністративні методи та механізми.

В зв'язку з вищевикладеним успішна реалізація завдань структурно-інноваційної стратегії визначальною мірою залежить від утвердження ефективної системи мобілізації людських ресурсів та управління ними. У цьому контексті особливого значення набувають питання удосконалення відносин управління на основі підвищення якості реалізації функцій управління керівним складом підприємства. Це підтверджується результатами фундаментальних системних досліджень з питань удосконалення системи управління персоналом, які висвітлюються у працях вітчизняних і закордонних вчених: Акбердіна Р., Бляхмана Л., Генкіна Б., Гібсона Дж., Дайновського Ю., Долішного М., Іванцевича Дж., Кардаша В., Кібанова А., Колота А., Корогодіна І., Крамаренко В., Кузьміна О., Лукінова І., Мільнера Б., Попова Г., Піддубної Л., Подсолонка В.

Разом з тим відмітимо, що реалізація завдань сталого розвитку економіки вимагає застосування таких підходів до формування системи управління персоналом, які б дозволяли підвищувати якість системи управління підприємством в цілому у напрямку забезпечення відповідності взаємодії керуючої та керованої систем встановленим цільовим орієнтирам суб'єктів господарювання. Враховуючи основні принципи системної методології, одним з підходів до підвищення якості системи управління підприємством є удосконалення функціональної взаємодії управлінського персоналу. Виходячи з того, що в сучасних теоретичних розробках [1, 2, 3, 6] питання удосконалення функціональної взаємодії керівників різних рівнів управління у контексті підвищення якості системи управління підприємством не розроблені з достатньою повнотою, виникає об'єктивна необхідність у пошуку відповідних підходів до розв'язання даної проблеми.

Постановка задачі

Метою написання даної статті є розробка підходів до оцінки ефективності функціональної взаємодії управлінського персоналу та її удосконалення у напрямку підвищення якості системи управління підприємством.

Згідно проведених досліджень для оцінки ефективності функціональної взаємодії управлінського персоналу доцільно використовувати методи функціонально-структурного аналізу (при виділенні напрямків цільового призначення функцій управління); метод анкетування (для отримання експертних даних щодо виявлення чинників якості реалізації функцій управління); методи індексації (для встановлення набору індексів, що характеризують склад управлінських дій, пов'язаних із забезпеченням покращення процесу управління в рамках функціональної взаємодії управлінського персоналу).

Результати дослідження

З метою визначення підходів до удосконалення функціональної взаємодії управлінського персоналу у напрямку підвищення якості системи управління підприємством нами були проведені відповідні дослідження на підприємствах виноробної промисловості Автономної

Республіки Крим.

В ході здіснення експерименту було виявлено, що ефективність впливу керівників різних рівнів управління на кінцеві результати діяльності підприємств підвищується за умов забезпечення їхньої функціональної взаємодії. Під функціональною взаємодією будемо розуміти сукупність необхідних, стійких, повторних зв'язків, що встановлюються між органами управління в процесі підготовки і реалізації управлінського впливу і відображають зміст процесу управління. З точки зору функціонального призначення підприємства як бізнес-системи вивчення даної взаємодії дасть можливість виявити резерви щодо більш ефективної реалізації функцій управління через забезпечення відповідності виконання функцій рівню управління. У зв'язку з цим дослідження характеру функціональної взаємодії управлінського персоналу є необхідною передумовою вдосконалення якості системи управління підприємством.

З метою дослідження можливих зв'язків між відповідними органами управління на предмет оцінки їхнього впливу на забезпечення якості процесів управління скористуємося методом індексації. Отже, склад дій процесу прийняття управлінських рішень може бути представлений через набір таких індексів:

$П_р$ – підготовка рішення. Участь різних органів управління у виконанні даної дії може проявлятися неоднаково. Так, один функціональний відділ може приймати участь у підготовці рішення тільки частини проблеми, інший готує проект рішення за проблемою в цілому. Розподіл робіт між органами, що виконують дану операцію, відображається через індекси $П_г$ і $П_с$., де:

$П_г$ – підготовка рішення за проблемою в цілому здійснюється управлінським підрозділом, що несе відповідальність за виконання даної роботи;

$П_с$ – підготовка рішення підрозділом-співвиконавцем, що готує необхідні матеріали для головного органу.

$Р$ – прийняття рішення;

$В$ – виконання рішення;

$К_р$- контроль за виконанням рішення.

Сукупність зазначених робіт характеризує повний управлінський цикл, який може бути представлений набором індексів $П_г$, $П_с$, $Р$, $В_г$, $В_с$, $К_р$. В той же час значимість виявленого складу управлінських робіт полягає у виділенні та оцінці зв'язків за кожним видом управлінських робіт, що встановлюються між органами управління. При цьому, виходячи з основних положень функціонально-структурної організації підприємства, існування органу управління як елементу керуючої системи неможливе без відповідної взаємодії з іншими елементами. Тому, враховуючи деяку універсальність характеру взаємодії, виявленої в процесі дослідження, можна умовно прийняти, що всі стійкі зв'язки, встановлені в процесі управління, є взаємодіями:

Пд1 – зв'язки між органом – відповідальним виконавцем та іншими ланками управління, що налають необхідні дані, які дозволяють здійснити підготовку рішення;

Пд2 – зв'язки між відповідальним виконавцем та органом, що приймає рішення;

Пд3 – зворотний зв'язок: підписане і організаційно оформлене рішення доводиться до ланки, відповідальної за його виконання;

Пд4 – зв'язки між органом – відповідальним виконавцем даного рішення та іншими органами, що приймають участь в його виконанні;

Пд5 – зв'язки між базовим органом і органом, що здійснює контроль виконання рішення;

Ус1, Ус2, Ус3 – дії з узгодження управлінських робіт.

Зв'язки, необхідні для виконання базової роботи, відображаються через набір індексів Пд1, Пд2, Пд3, Пд4, Пд5, Ус1, Ус2, Ус3 (табл. 3.1).

При оцінці можливих взаємозв'язків між органами управління система управління розглядається нами відносно органа управління, відповідального за виконання управлінських робіт (Бр). Так, орган – І як відповідальний виконавець (Бр) створює базовий документ і виконує управлінські дії, пов'язані з підготовкою рішення за проблемою в цілому (Пг) та

його виконанням (Пс). Орган – II і орган – III є співвиконавцями, взаємодія яких з базовим органом здійснюється з метою підготовки даних (Пд1, Пд4) і узгодження основних дій (Ус1, Ус2). Прийняття управлінського рішення є прерогативою органу-IV, причому реалізація даної функції обумовлює взаємодію між органом – IV і базовим органом (Пд2, Пд3). Функція контролю за виконанням рішення реалізується також органом – IV. В процесі виконання даної дії між базовим органом і органом – IV встановлюється відповідна взаємодія (Пд5, Ус3).

Використання матеріалів моделювання дає можливість виявити напрямки взаємодії управлінського персоналу – по вертикалі й по горизонталі (табл. 2). Так, при розробці заходів

Управлінські дії, пов'язані з:	Функціональні зв'язки, за допомогою яких здійснюється:		
	Представлення даних для розрахунку показників	Представлення підготовленого рішення на затвердження	Представлення даних на узгодженість
Підготовка рішення	$Пд_1$		$Ус_1$
Прийняття рішення		$Пд_2$, $Пд_3$	
Виконання рішення	$Пд_4$		$Ус_2$
Контроль за виконанням	$Пд_5$		$Ус_3$

Таблиця 1. Індексація функціональних зв'язків

Найменування управлінських робіт	Взаємодія управлінського персоналу		
	по вертикалі		по горизонталі
...	об'єктно-суб'єктні зв'язки	суб'єктно-об'єктні зв'язки	суб'єктно-суб'єктні зв'язки
21.01. Розробка заходів із забезпечення якості переробки виноматеріалів	–між виробничим відділом і директором винзаводу ; –між виробничим відділом і заступником директора винзаводу.	–між виробничим відділом і цехом переробки виноматеріалів.	–між виробничим відділом і функціональними відділами: агровідділом, виробничою лабораторією, відділом кадрів, планово-економічним відділом і т.д.
...			
21.04. Розробка заходів із забезпечення якості витримки виноматеріалів	–між виробничим відділом і директором винзаводу ; –між виробничим відділом і заступником директора винзаводу	–між виробничим відділом і цехом витримки виноматеріалів	–між виробничим відділом і функціональними відділами: виробничою лабораторією, відділом кадрів, планово-економічним відділом і т.д.
...			

Таблиця 2. Фрагмент різнорівневої взаємодії виробничого відділу виноробного заводу з іншими органами управління

щодо підвищення якості виноматеріалів виробничий відділ взаємодіє по вертикалі з головним виноробом та з виробничою лабораторією, а по горизонталі – із сукупністю різних функціональних відділів -агровідділом, планово-економічним відділом, відділом організації

праці та зарплатні і т.д. При цьому відмітимо, що горизонтальні зв'язки є більш багаточисельними, ніж вертикальні, і з урахуванням того, що вони встановлюються між органами, які є формально незалежними один від одного, вимагають чіткої фіксації та контролю.

Виявлений через розподіл управлінських робіт за виконуваними функціями управління склад функціональних взаємодій між органами управління має бути відповідним чином оцінений. Проблема оцінки взаємодії управлінського персоналу є складовою загальної проблеми визначення ефективності діяльності підприємства.

На даному етапі вирішення проблеми оцінки взаємодії управлінського персоналу необхідно, перш за все, сформулювати критерії вдосконалення взаємодії і умови, що визначають її ефективність. Під критерієм розуміється ступінь, за допомогою якого здійснюється оцінка явища, що досліджується, і яким слід керуватися при виборі варіанту певної дії. Економічний критерій, як правило, виражається сукупністю показників, оцінюючих результативність явища через дію окремих чинників, що здійснюють на нього відповідний вплив. Отже, той чи інший показник свідчить про певну конкретизацію критерію.

Вдосконалення взаємодії управлінського персоналу є одним із напрямків підвищення якості системи управління підприємством. Виходячи з того, що якість – це критерій ефективності, в основі вибору критеріїв удосконалення взаємодії доцільно розглядати критерії та показники, за допомогою яких оцінюють ефективність здійснення процесів управління в рамках обраної стратегії розвитку.

Дослідження даної проблеми показало, що склад показників, за допомогою яких можна оцінити ефективність процесу управління, характеризується своєю різноманітністю і численністю. Однак, найчастіше, виділяються показники, представлені в працях [4, 7].

В праці [4, с. 124] поряд з кількісним критерієм ефективності структури управління, що розраховується за ступенем виконання техніко-економічних показників, запропоновано ряд якісних критеріїв, серед яких виділяються: ретельність управлінського персоналу; досягнення балансу стратегічних та поточних завдань; адаптивність організаційної структури до змінюючихся цілей і т.д.

Узагальнюючи вищенаведені точки зору, можна зробити висновок, що найчастіше робляться спроби оцінити взаємодію управлінського персоналу за допомогою критерію мінімізації зв'язків, що вимірюється рядом показників. Вибір даного критерію базується на загальносистемному принципі мінімізації витрат (матеріальних, фінансових, трудових) щодо забезпечення оперативності зв'язків (управлінських, виробничих) між керуючою та керованою системами.

На оперативність управління здійснює певний вплив тривалість управлінського циклу, яку можна представити у наступному вигляді:

$$T_{ц.у.} = \sum_{1}^{m} t_{вип.д.у.} + \sum_{1}^{n} t_{пер.} \quad , (1)$$

де $T_{ц.у.}$ – тривалість управлінського циклу;

$\sum_{1}^{m} t_{вип.д.у.}$ – час виконання управлінських дій, пов'язаних із підготовкою, прийняттям, виконанням і контролем за виконанням рішення;

$\sum_{1}^{n} t_{пер.}$ – час перерв у циклі управління, пов'язаних із необхідністю взаємодії органів управління;

m – кількість управлінських дій;

n – кількість можливих зв'язків, необхідних для виконання управлінських дій.

Таким чином, зменшення часу можливих перерв в роботі є одним із чинників скорочення тривалості управлінського циклу. Величину сумарного часу перерв у роботі можна розглядати як оцінку ефективності протікання процесу управління в системі, а також такої його характеристики як безперервність, яку можна представити у вигляді:

$$H_{ц.у.} = 1 - \frac{\sum_{1}^{n} t_{пер.}}{D_{ц.у.}} \qquad (2)$$

Час перерв у роботі залежить від кількості зв'язків, що встановлюються процесі управління: чим більша кількість зв'язків, тим більша величина перерви. Тому зменшення кількості зв'язків впливає на скорочення тривалості управлінського циклу, підвищення його безперервності.

Для оцінки взаємодії може бути запропоновано показник, який дозволяє визначити середню кількість зв'язків, що встановлюються між органами при виконанні одного виду робіт. Він виражається відношенням загальної кількості зв'язків, що встановлюються при виконанні закріплених за органом управлінських робіт, і кількістю цих робіт:

$$K = \frac{\Phi_{св.}}{P} \quad , (3)$$

де: K – середня кількість зв'язків, розрахованих на одну роботу;

$\Phi_{св.}$ – кількість функціональних зв'язків за всіма управлінськими роботами, закріпленими за органом управління;

P – кількість взаємодіючих, тобто сумісних робіт, що виконуються органом управління.

За допомогою даного показника може здійснюватися оцінка взаємодії на етапі проектування і вдосконалення процесу і організаційної структури управління. Розрахунок показника здійснюється як за загальною кількістю зв'язків, так і за окремими функціональними зв'язками, виявленими в процесі дослідження функціональної взаємодії. Це дозволить визначити середню кількість зв'язків, що встановлюються між органами при виконанні управлінської роботи:

$$K = \frac{\sum_{1}^{ср} \Phi_{св.}}{P} \quad ,(4)$$

Відзначимо, що перш ніж визначати можливі шляхи скорочення зв'язків, має бути ретельно продумано питання щодо складу взаємодіючих органів та необхідності їхнього залучення до виконання кожної управлінської роботи. В зв'зку з цим оцінка взаємодії управлінського персоналу через показник середньої кількості зв'язків, розрахованих на одну роботу, має бути доповненою показниками, що характеризують різні аспекти взаємодії.

Одним із таких показників є показник частоти обміну взаємодіючими органами вхідними і вихідними даними [5, с. 132]. Запропонований показник характеризує двобічність, взаємозалежність діяльності органів один від одного:

$$Ч_{обм} = \frac{П_1}{П_1 + П_2} \quad ,(6)$$

$Ч_{обм}$ – частота обміну даними;

$П_1$- орган управління надає дані взаємодіючому з ним органу;

$П_2$ – орган отримує дані від взаємодіючого з ним органа.

Оскільки взаємодія управлінського персоналу являє собою двосторонні зв'язки, то при $Ч_{обм}$ = 0,5 між органами досягається необхідна взаємодія. Розрахунок даного показника можна проводити за загальною кількістю зв'язків, що встановлюються між органами, а також в розрізі окремих восьми форм функціональних зв'язків ($П_{д1}$, Ус1, $П_{д2}$, $П_{д3}$, $П_{д4}$, $У_{с2}$, $У_{с3}$, $П_{д5}$). Як вже було підкреслено, в процесі управління поряд із взаємодіями можуть функціонувати і інші зв'язки. Однак на етапі дослідження взаємодії за допомогою за-

пропонованої моделі передбачалося, що всі стійкі зв'язки з реалізації окремих управлінських дій і процесу управління в цілому є взаємодіями, з огляду на що інші зв'язки не враховувалися.

Даний підхід до дослідження взаємодії викликаний складністю розмежування функціонуючих в системі управління взаємодій, яка обумовлена особливою рухливістю їхніх границь. Різні за формою зв'язки можуть трансформуватися у взаємодію, а взаємодії, в свою чергу, можуть поглинати інші зв'язки і на цій основі розвиватися. Зазначимо, що використання показника середньої кількості зв'язків, розрахованих на одну роботу, базувалося на зазначеному підході до дослідження взаємодії.

Зв'язки, що забезпечують виконання управлінських дій	Органи управління			
	Відділ організації праці та зарплатні	Фінансовий відділ	Відділ збуту	Виробничий відділ
Підготовка рішення ($П_р$)				
Пд1	0,49	0,51	0,46	0,26
Ус1	0,24	0,22	0,23	0,40
Всього	0,73	0,73	0,69	0,65
Прийняття рішення (Р)				
Пд2	0,03	0,03	0,06	0,09
Пд3	0,04	0,04	0,06	0,10
Всього	0,07	0,07	0,12	0,19
Виконання рішення (В)				
Пд4	0,12	0,10	0,09	0,08
Ус2	0,05	0,07	0,03	0,00
Всього	0,17	0,17	0,12	0,08
Контроль за виконанням (К)				
Пд5	0,03	0,03	0,07	0,08
Ус3	–	–	–	–
Всього	0,03	0,03	0,07	0,08
Разом	1,0	1,0	1,0	1,0

Таблиця 3. Розрахунок питомої ваги зв'язків між органами управління

Наявність взаємодії в системі управління свідчить про таку спільність діяльності окремих органів управління, яка сприяє забезпеченню інтегративності системи управління з точки зору цілісності взаємодії її підсистем (елементів) і постійному вдосконаленню на цій основі існуючих процесів управління. Виходячи з цього, використання показника частоти обміну взаємодіючими органами вхідними і вихідними даними для оцінки взаємодії дозволяє виявити, чи дійсно між органами встановлюється взаємодія.

Підкреслимо, що запропоновані для оцінки показники є логічно взаємопов'язаними між собою, що дозволяє системі управління правильно визначити і розробити напрямки аналізу взаємодії з метою її вдосконалення. За допомогою показника середньої кількості зв'язків, встановлених на одну роботу, можна виявити відхилення від розрахованої для кожного підприємства середньої величини за складом і кількістю зв'язків, що встановлюються між органами управління.

Однак, визначаючи необхідність зменшення зв'язків, даний показник не виявляє органи, між якими зв'язки повинні бути скорочені. Застосування для оцінки взаємодії показника частоти обміну взаємодіючими органами вхідними і вихідними даними дозволяє вирішити завдання щодо виявлення зв'язків, які мають бути скорочені з метою забезпечення ефективності протікання процесів управління.

Запропоновані для оцінки показники є щільно взаємопов'язаними між собою, що дозволяє системі управління правильно визначити і розробити напрямки аналізу взаємодії з метою вдосконалення процесів управління в організації. Розроблені критерії оцінки функціональної взаємодії можуть бути застосовані при проектуванні та вдосконаленні процесів управління і організаційної структури.

Висновки

1. На основі проведених досліджень визначено, що передумовою забезпечення якості системи управління підприємством є удосконалення функціональної взаємодії органів управління, під якою запропоновано розуміти сукупність необхідних, стійких, повторних зв'язків, що встановлюються між органами в процесі підготовки і реалізації управлінського впливу.

2. Розроблено методичні підходи до формування системи функціональної взаємодії органів управління як напряму забезпечення якості системи управління підприємством. В основу формування даної системи покладено реалізація двох етапів: на першому етапі аналізується процес управління, визначаються управлінські роботи, закріплені за кожним органом і виконання яких вимагає залучення інших органів, склад взаємодії органів управління та здійснення ними управлінських дій. На другому етапі виділяються зв'язки між органами, що забезпечують здійснення управлінських дій при виконанні робіт.

3. З метою дослідження можливих зв'язків між відповідними органами управління на предмет оцінки їхнього впливу на забезпечення якості системи управління підприємством використано метод індексації, за допомогою якого встановлений набір індексів, що характеризує склад управлінських дій, пов'язаних із підготовкою рішення, прийняттям рішення, виконанням рішення та контролем за його виконанням.

4. На основі розподілу управлінських робіт за виконуваними функціями управління сформовано можливий склад функціональних взаємодій між органами управління. Запропоновано здійснити оцінку складу функціональних взаємодій через розрахунок показника середньої кількості зв'язків, що встановлюються між органами при виконанні одного виду робіт. На основі оцінки зв'язків між органами управління в процесі їхньої взаємодії розроблено технологію управлінських робіт, що містить сукупність процедур, виконання яких є необхідно достатнім для виконання поставлених задач. Апробація даної технологія показала, що спроектована сукупність управлінських процедур може бути використана при проектуванні будь-якого процесу управління та його можливому вдосконаленні через розробку посадових інструкцій для керівників.

Література

1. Долішній М.І., Злупко С.М. та ін. Соціально-трудовий потенціал: теорія і практика. У двох частинах. Ч.1. – К.: Наук. думка, 1994. – 264с.

2. Кузьмін О.Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: Навч.посібник для студ.вищ.навч.закл./ О.Є.Кузьмін, О.Г.Мельник.- Л.:Львівська політехніка, 2002. – 228 с

3. Колот А. М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 1998.- 224 с.

4. Мильнер Б. З. Теория организации. Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА – М, 2000. – 480 с.

5. Ойхман Е. Г., Попов Э. В. Реинжиниринг организаций и информационные технологии. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 336 с.

6. Плоткін Я.Д., Пащенко І.М. Виробничий менеджмент: Навч. посібник. – Львів: Світ, 1996. – С. 140-180.

7. Смирнов Э. А. Основы теории организации: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ, 2000. – 374 с.

Жуков Б.Б.

Національна академія оборони України

ПРОБЛЕМИ СТАНУ ТА РОЗВИТКУ ОБОРОННО-ПРОМИСЛОВОГО КОМЛЕКСУ УКРАЇНИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА БОЄЗДАТНІСТЬ ЗБРОЙНИХ СИЛ ДЕРЖАВИ

Анотація

У статті аналізується стан та проблеми вітчизняного оборонно-промислового комплексу, стан бюджетного фінансування державного оборонного замовлення, напрями реструктуризації оборонно-промислового комплексу (ОПК) України з метою підвищення боєздатності держави.

The article reveals some problem of the situation in the national defence-industrial complex, the state of the budget financing of defence order, optimisation trends of restructuring of the defence-industrial complex (DIC) of Ukraine with the purpose of the State fighting efficiency increase.

Ключові слова. Оборонно-промисловий комплекс (ОПК), Збройні Сили України, озброєння та військова техніка (ОВТ).

Вступ

Оборонна промисловість України до 1991 р. була однією із складових військово-промислового комплексу (ВПК) колишнього Союзу. За кількістю підприємств (близько 700) вона становила третину ВПК СРСР. В Україні залишилася п'ята частина наукового потенціалу колишнього СРСР. Оборонні підприємства виробляли 17% всієї оборонної продукції. На сектор виробництва озброєнь припадало 38% промислових потужностей та 19% працівників, зайнятих у промисловості України.

У своїй інфраструктурі оборонна промисловість України мала провідні підприємства – розробники та виробники систем і комплексів озброєння і військової техніки за такими напрямками, як ракетобудування, транспортне літакобудування, кораблебудування, радіоелектронні та радіотехнічні комплекси і системи, бронетехніка, двигунобудування тощо.

Близько половини надводного флоту, танків, радіотехнічних пристроїв створювалося в Україні. Поряд з цим в Україні не вироблялися такі важливі компоненти озброєнь, як бойові літаки (винищувачі, штурмовики і бомбардувальники), зенітно-ракетні комплекси, артилерійська зброя. Але оборонні підприємства України були важливою складовою кооперації провідних російських оборонних підприємств.

На період розпаду СРСР основу ОПК України становили 344 оборонні підприємства, у тому числі 205 виробничих об'єднань і підприємств, 139 науково-виробничих об'єднань та організацій із загальною чисельністю зайнятих 1 млн. 450 тис. осіб [1]. Річний випуск продукції становив 21 млрд. 790 млн. руб. (у цінах 1980р.). Основну частину (80%) продукції оборонного призначення випускали 27 підприємств. Проте за технологічно замкнутим циклом вироблялося всього 5% потрібної для Збройних Сил продукції. Більше того, її виробництво на 80% залежало від зовнішніх поставок комплектуючих, матеріалів, сировини [2].

Для нашої країни на порядку денному стоять глобальні завдання, зокрема щодо реформування Збройних сил України та структурної перебудови ОПК України. Ці завдання є не тільки предметом вивчення вітчизняних [1,2,4,14,19] та військових [5,6] вчених, але вони вже на шляху вирішення (Концепція структурної перебудови ОПК України, затверджена Указом Президента України від 5 березня 2002 року передбачає інтеграцію виробничих процесів ОПК в європейську та світову економіку). На жаль, ці всі процеси поки краще відбуваються лише тільки на папері, на рівні зустріч та оптимістичних заяв політичних діячів. Тому, актуальність розгляду та аналізу проблем структурної перебудови ОПК України та реформування Збройних Сил України набуває важливого значення через те, що їхнє успішне вирішення наблизить нас не тільки до критеріїв вступу в євроатлантичні структури, але й підтвердить військову і воєнно-економічну заможність України.

Постановка задачі

Ціллю дослідження є розгляд та аналіз сучасного стану оборонно-промислового комплексу України, проблем фінансування оборонних потреб, їх вплив на боєздатність українського війська та напрямів реструктуризації ОПК України. Методологічною основою дослідження проблем стану та розвитку сучасних ОВТ Україні, боєздатності збройних сил держави є комплексний системний підхід до аналізу потреб військ.

Результати досліджень

В оборонній промисловості України в даний час склалася вкрай важка, близька до критичного ситуація. У цілому рівень виробництва для військових потреб складає менш 5% від рівня 1990 р. Таке різке падіння в першу чергу відбивається на боєздатності українського війська, яке знаходиться у стадії реформування.

Одним із пріоритетів воєнної реформи в Україні визначений «перехід до малочисельної, мобільної, оснащеної новітніми зразками озброєнь професійної армії» [3]. Проте, аналіз показників, що характеризують нинішній стан озброєнь та військової техніки (ОВТ) та перспективи їх оновлення, дає підстави стверджувати, що оснащення Збройних Сил України «новітніми зразками озброєнь» є проблематичним, перш за все – з причин недостатнього фінансування.

Щороку майже на 9% зменшується бойовий потенціал – за рахунок фізичної та моральної зношеності озброєння та військової техніки, революції у військовій сфері. З іншого боку, кожні 10 років подвоюється вартість новітніх озброєнь і щороку на 5-10% зростає вартість ремонтно-експлуатаційних робіт. Якщо оборонні витрати не задовольнятимуть цієї динаміки, ми увійдемо в так звану спіраль руйнації, яка розбалансує систему, розірве потоки й етапи, зруйнує науково-технічний, виробничий та експлуатаційний потенціали. Вийти з такої спіралі практично неможливо – потрібен капітал на порядок вищий, ніж для того, аби попередити таку ситуацію [4].

За нинішнього рівня фінансування модернізації та закупки ОВТ, Збройні Сили України можуть виявитися практично роззброєними вже до 2010р. [5]. «За п'ять років економіка України не досягне масштабів, здатних задовольнити оборонні потреби. У своєму нинішньому стані Збройним Силам – якщо не будуть змінені підходи до економічного забезпечення армії – до порогу само руйнації навряд чи більше однієї п'ятирічки» [6].

Згідно з Державної програми реформування та розвитку ЗС України, значний за обсягами парк ОВТ потребує капітального ремонту та модернізації. Це стосується: понад 50% з близько 300 літаків; 84% з понад 100 вертольотів; 55-67% з близько 2000 одиниць артилерії і зенітних ракетних комплексів; 11% з 2000 танків і 3500 бойових броньованих машин; 82% з 20 бойових кораблів, що мають залишитися на озброєнні в результаті реформування [7].

За оцінками Державної комісії з питань оборонно-промислового комплексу України, для оновлення парку ОВТ Міністерству оборони України потрібно не менше 12-15 млрд. грн. Причому, ці оцінки стосуються лише 55% озброєнь, що потребують капітального ремонту та модернізації вже сьогодні, але ж до 2015 р. їх потребуватимуть практично 100% наявних озброєнь [8].

Якщо прийняти вартість модернізації за 20% вартості нового зразка ОВТ, то можна підрахувати, що до 2015 р. сума, потрібна для модернізації парку ОВТ, складає близько 5 млрд. дол. Таким чином, щоб забезпечити дотримання запланованих кількісних показників і термінів здійснення воєнної реформи, Україна має витрачати понад 2 млрд. грн. (до 420 млн. дол.) лише на оновлення парку ОВТ (це становить 67% оборонного бюджету – 2002) [9]. Водночас, у 2003 р. на закупівлю та оновлення парку ОВТ оборонним бюджету було передбачено лише 130 млн. грн. (табл. 1).

Згідно з нинішньою практикою фінансування Збройних Сил України, вказані видатки на ОВТ мають покриватися лише за рахунок продажу надлишкових озброєнь. Передбачене планами реформування армії скорочення ОВТ дійсно може збільшити кількість надлишкової військової техніки для продажу на 2000-3000 одиниць [10]. Однак, реалізація додаткової кількості ОВТ не є гарантованою і ускладнюється наступними обставинами:

- значну частку цих обсягів складає застаріла зброя, що буде реалізована переважною мірою на безоплатній основі [11];
- попитом на зовнішньому ринку користуватимуться озброєння, доведенні до сучасних стандартів, тобто після модернізації, що потребує часу та, знову ж таки, коштів, яких немає;
- модернізація вітчизняної техніки потребує значного часу;
- орієнтація вітчизняної оборонної промисловості переважно на експорт (зовнішні замовлення складають у середньому 70-80%) [12] і відсутність платоспроможного замовлення з боку Міністерства оборони України роблять модернізацію озброєнь Збройних Сил України другорядним завданням для оборонних підприємств.

Отже, надходження від експортної діяльності будуть меншими від очікуваних; крім того, вони надходитимуть із затримкою у часі. За збереження нинішніх підходів до реформування Збройних Сил України і фінансування цього процесу, оновлення наявного парку ОВТ може тривати понад 30 років. Навіть за найбільш оптимістичного сценарію розвитку економіки України, до 2015р. може бути відремонтовано та модернізовано не більше 10% парку озброєнь Збройних Сил України. Очевидно, що затверджені темпи професіоналізації Збройних Сил не узгоджуються з темпами реалізації військово-технічної політики України та процесами які відбуваються у ОПК України. За цих умов, армія, можливо, й стане «малочисельною» і контрактною – за способом комплектування, однак вона не буде «оснащеною новітніми зразками озброєнь», а відтак – не буде ні «мобільною», ні «професійною», як того вимагає Указ Президента України [13].

Проблеми сучасного стану ОВТ Збройних Сил України підсилюються недосконалою структурою видатків на національну оборону.

Відома думка експертів провідних країн світу, які вважають, що ідеальний розподіл оборонного бюджету повинен бути таким: особовий склад – 40%, експлуатація та обслуговування військової техніки й озброєння – 30%, фінансування науково-дослідних робіт та дослідно-конструкторських робіт, закупівля військової техніки та озброєння – 30%.

В Україні левову частку займають витрати, які значно перевищують критичну межу на утримання особового складу. На інші статті коштів майже не залишається (ефект проїдання). Про відтворення, розширення, оновлення, реформування не доводиться й говорити, оскільки немає відповідного ресурсу [14].

Так на 2004р. передбачено виділити: на утримання особового складу – майже 1,93 млрд. грн., або 39,1% (у 2002р. цей відсоток складав – 41,3, у 2003р – 42,4) сукупних видатків по Міністерству оборони України; тилове забезпечення – 8,42%; утримання, експлуатацію, обслуговування казарменно-житлового фонду, будівель, споруд та об'єктів, що належать Збройним Силам України – 8,2%; медичне лікування та обслуговування особового складу Збройних Сил України і фінансову підтримку санаторно-курортних закладів та утримання реабілітаційних центрів Міністерства оборони – 4,96% [15] (табл. 1).

Таким чином, лише на зазначені статті спрямовується більш ніж 60% сукупних оборонних видатків (а в цілому на утримання особового складу витрачається 80-90% річних витрат на оборону).

Така пропорція у світі вважається безперспективною і веде будь-яку армію до невідворотної деградації (для прикладу: у збройних силах США 70% коштів асигнується на закупівлю техніки та перспективні військові розробки) в Україні на закупівлю озброєння та військової техніки для МО України державним бюджетом 2003 року [16] було передбачено 3% сукупних оборонних видатків, на прикладні дослідження у сфері військової оборони держави – 2,48%. Державним бюджетом 2004 року на ці сфери оборонних видатків заплановано виділити 1,24% та 0,72% відповідно (від загальних оборонних видатків зразка 2004 року), хоча постійно йдеться, на самому високому рівні, про необхідність переозброєння Збройних Сил України сучасними зразками ОВТ. На реформування та розвиток Збройних Сил України в 2003 році планувалося виділити 10,1% (від загальних оборонних видатків 2003 року), але в 2004 році запланували на ці витрати 8,08% (від оборонних видатків 2004 року). Ця тенденція триває під час того, як реформування Збройних Сил України охоплює все більшу частку військового організму країни.

Код	Найменування	2003 рік		2004 рік	
		Млн. грн.	%*	Млн. грн.	%*
2100000	Міністерство оборони (МО) України	4282,7	100	4924,9	100
2101020	Утримання особового складу ЗС України	1815,9	42,4	1926,9	39,1
2101030	Матеріально-технічне забезпечення бойової, оперативної та фізичної підготовки військ	6,8	0,16	31,65	0,64
2101050	Тилове забезпечення Збройних Сил України	416,09	9,72	414,69	8,42
2101060	Утримання, експлуатація, обслуговування казарменно-житлового фонду, будівель, споруд та об'єктів, що належать ЗС України	307,4	7,2	404,13	8,2
2101080	Медичне лікування та обслуговування особового складу ЗС України	138,65	3,24	141,5	2,87
2101090	Фінансова підтримка санаторно-курортних закладів та утримання реабілітаційних центрів Міністерства оборони	44,42	1,03	103,03	2,09
2101120	Культурно-виховна робота з особовим складом та членами сімей військовослужбовців ЗСУ	24,05	0,56	28,5	0,59
2101140	Реформування та розвиток ЗС України	431,6	10,1	398,02	8,08
2101150	Закупівля ОВТ МО України	130	3,04	61,0	1,24
2101160	Прикладні дослідження у сфері військової оборони держави	106,1	2,48	35,41	0,72
2101170	Відновлення боєздатності, утримання, експлуатація, ремонт ОВТ	74,2	1,73	97,87	1,99
2101190	Будівництво житла для військовослужбовців	284,9	6,65	304,45	6,18
2101230	Забезпечення участі у міжнародних миротворчих операціях	131,45	3,07	276,98	5,62

*Розраховано автором за даними Законів України Про Державний бюджет України на 2003 та 2004 рік.

Таблиця 1.Основні показники бюджету Міністерства оборони України на 2003-2004рр.

Примітно, що на забезпечення участі у міжнародних миротворчих операціях (2003 рік – 3,07%, 2004 рік – 5,62%) Уряд України планує витратити більше коштів ніж на статті, що зазначені вище, які безпосередньо та в першу чергу впливають на боєздатність власних збройних сил. Перефразуючи відоме рекламне гасло можна сказати, – «обороноздатність – ніщо, імідж – все».

Подолати зазначену диспропорцію у фінансуванні оборонних видатків в умовах обмежених фінансових ресурсів упродовж короткого відрізку часу дуже складно (якщо взагалі можливо), тому, що мінімальна потреба на реалізацію Державної програми розвитку озброєнь і військової техніки на період до 2010 р. обчислюється сумою в 34 млрд. грн. [17] (що еквівалентно 10 оборонним бюджетам зразка 2002 р.).

Для вирішення вищезазначених проблем потрібно не тільки кількісне збільшення фінансування військових потреб, але й реструктуризація ОПК України. Під поняттям «реструктуризація» розуміється сукупність комплексних заходів, на приведення умов діяльності підприємства у відповідність до умов ринку, які постійно змінюються, та відпрацювання стратегії розвитку з урахуванням цих змін. Реструктуризація ОПК України включає:

1. Удосконалення структури підприємства та функцій управління.
2. Усунення відставання за техніко-технологічними показниками діяльності підприємства.

3. Удосконалення фінансово-економічної політики.

4. Підвищення ефективності виробництва, конкурентноздатності продукції, продуктивності праці, зниження витрат на виробництво, поліпшення фінансово-економічних показників діяльності підприємства [18].

На сьогодні вже встановлена система пріоритетів розвитку озброєння і військової техніки, спеціальних технологій. Серед пріоритетів державної промислової політики, які визначені Концепцією структурної перебудови ОПК такі:

- створення інтелектуальних, високоточних і наукомістких видів ОВТ (зокрема, авіаційних та космічних технологій, технологій, пов'язаних зі створенням високоточної зброї, наведення та керування, складних інформаційних систем, систем розвідки, включаючи космічні, систем зв'язку, радіолокаційної техніки);
- створення науково-технічної бази для забезпечення оборони і безпеки держави, оснащення Збройних сил України сучасним ОВТ, в тому числі проведення технологічної модернізації оборонних виробництв.

Ці пріоритети спрямовані на створення сучасних видів ОВТ, а також налагодження виробництва продукції подвійного використання, конкурентоспроможної на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Висновки

Методологічною основою вирішення проблеми стану та розвитку сучасних озброєння та військової техніки Україні та їх вплив на боєздатність збройних сил держави є комплексний системний підхід до аналізу потреб військ, визначення джерел, форм і способів їх задоволення.

Однією з основних умов вирішення цієї проблеми – погоджені зусилля на всіх рівнях політичного і військового керівництва, координація дій працівників оборонної промисловості, різних господарських структур, командирів і начальників усіх ступенів.

Для України все актуальніше стає розвиток військово-економічних зв'язків не тільки з країнами далекого зарубіжжя, але і з нашими найближчими сусідами, що знаходяться в стані, подібному нашому і зацікавлені в спільному співробітництві в оборонній сфері. Тим більше що останнім часом змінюється, причому не в кращу сторону, характер військово-економічних відносин із західними країнами, особливо зі США (досить згадати гучну історію з «Кольчугами»). Якщо для періоду холодної війни було характерно відкрите й інтенсивне протиборство двох блоків, то після її закінчення почали намічатися нові форми військово-економічного співробітництва між країнами, включаючи надання фінансової допомоги з боку США в здійсненні конверсії і роззброювання з метою створення власної світової монополії в області виробництва озброєнь.

Досвід показує, що США при цьому досить відверто проводять цілеспрямовану політику, яка орієнтована, з одного боку, на всебічне обмеження військово-економічних можливостей країн, що перспективно можуть стати конкурентами США на світовому ринку озброєнь (Україна – не виняток з цього «списку»), а з іншого боку – на всебічне зміцнення власного військово-економічного потенціалу. Про це переконливо свідчать різні заходи щодо витиснення інших країн зі світових ринків зброї, введення санкцій проти іноземних (українських в тому числі) підприємств і організацій за надуманими приводами, використання спільних проектів для викачування як висококваліфікованого персоналу, так і новітніх технологій із науково-технічних і виробничих секторів тощо. Все це потребує від України вироблення і проведення в життя чіткої і твердої політики в сфері зовнішніх військово-економічних відносин.

У перші десятиліття XXI в. головна задача, що постає перед воєнною економікою у всіх країнах, буде, як і раніше, полягати в забезпеченні збройних сил новітнім ОВТ. Однак, одночасно, все більш масштабною, буде поставати задача знищення й утилізація озброєнь, особливо для країн, що нагромадили величезні військові арсенали, а також усунення або, принаймні, пом'якшення екологічних наслідків військової і воєнно-економічної діяльності. Перша задача поєднана із суперництвом між країнами, у той час як друга вимагає

їхнього співробітництва. У цих умовах, все більш важливого значення для всіх країн, буде набувати вибір розумної, адекватної новим умовам військово-економічної стратегії і політики.

Необхідність збереження високого науково-технічного рівня воєнного виробництва, забезпечення мобілізаційних потреб оборони вимагають застосування програмно-цільового методу розвитку ОВТ, удосконалення системи управління НДДКР, визначення пріоритетів та розробки ефективного механізму втілення результатів наукових досліджень у виробництво.

Література

1. Скурський П.П.Досвід, проблеми і шляхи структурної перебудови оборонно-промислового комплексу України // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – №8(26). – С. 55-64.

2. Бондарчук Р. Оборонно-промисловий комплекс України: причини невдач та перспективи розвитку // Економіка України. – 2002. – №10 – С. 25-30.

3. Указ Президента України «Про заходи щодо подальшого зміцнення обороноздатності держави» №1195 від 6 грудня 2001 р.

4. Кабан П.С. Економічні аспекти євроатлантичної інтеграції України // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – №8(26). – С. 12.

5. Мунтиян В. Нет оснований ожидать быстрого эффекта от кардинального сокращения ВС Украины. // Defence-Express, http://www.defence-ua.com/rus/ news/?id=1863.

6. Мунтиян В. Без новых подходов армия будет разрушена скорее, чем укрепится экономика. – http://www. defence-ua.com/rus/Harvard/news/?id=2846.

7. Пятилетка демилитаризации. Интервью первого заместителя начальника генерального штаба ЗС Украины Н. Пальчука. – Кіевскій телеграфъ. – 20 мая 2002. – С. 10-11.

8. Горбулин В. Украина начала системно подходить к оборонной сфере // Defence-Express. – 2000. – №2 – С. 2.

9. Стеценко А. Создание вооружений необходимо дифференцировать до уровня угроз. // Defence-Express, http://www.defence-ua.com/rus/hotnews/?id= 1821.

10. Сунгуровський М. На економію не вистачає коштів // Defence-Express. – http://www.defence-ua.com/rus/hotnews/?id=3592.

11. Постанова Кабінету Міністрів України «Про внесення змін до Положення про порядок відчуження та реалізації військового майна Збройних Сил України» №428 від 29 березня 2002 р.

12. Горбулін В. Оборонне будівництво в Україні: проблемні питання розвитку ОПК і підходи до їх вирішення. – Дзеркало тижня. – 27 січня 2001. – С. 1.

13. Аналітична доповідь Центру Разумкова // Національна Безпека і Оборона. УЦЕПД. – 2002. – №5 (29). С. 22-23.

14. Кабан П.С. Економічні аспекти євроатлантичної інтеграції України // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – №8(26). – С. 11.

15. Закон України Про Державний бюджет України на 2004 рік. Київ 27 листопада 2003 року № 1344-IV.

16. Закон України Про Державний бюджет України на 2003 рік. Київ 26 грудня 2002 року № 380-IV.

17. Армия «без камуфляжа» // Defence-Express. – 2002. – №3. – С. 4.

18. Мельнишин В.І. Основні питання реструктуризації підприємств Міністерства оборони України // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – №8(26). – С. 42-47.

Кузьмін О.Є.,
доктор економ. наук, професор,
Мельник О.Г.,
Національний університет «Львівська політехніка»

БЮДЖЕТНЕ КОНТРОЛЮВАННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ

У статті уточнено поняття «бюджетне контролювання», визначено місце бюджетного контролювання в системі управління організацією, запропоновано комплексну класифікацію видів бюджетного контролю, визначено сутність та основні елементи системи бюджетного контролю та наведено їх характеристику.

In the clause the concept «budget control» is specified, the place of the budget control in a management system of organization is determined, the complex classification of kinds of the budget control is offered, the essence and basic elements of system of the budget control are determined and their characteristic is given.

Ключові слова: бюджетування, бюджетне контролювання, система бюджетного контролювання, методи бюджетного контролювання, принципи бюджетного контролювання.

Вступ

На сучасному етапі загострення боротьби за обмежені ресурси організації все більшу увагу акцентують на удосконалення системи управління з метою забезпечення ефективного використання ресурсного потенціалу, мінімізації втрат та витрат, цільового використання наявних ресурсів. У таких умовах все більшої актуальності набуває впровадження на промислових підприємствах системи бюджетування. Позитивним досвідом у цій сфері вже володіють такі українські підприємства, як ВАТ «Жидачівський целюлозно-паперовий комбінат», ВАТ «Укрнафта», ЗАТ «Світоч», ВАТ «Фармак», Книжкова фабрика «Атлас», «Агробудсервіс», ЗАТ «Автонавантажувач» й інші, та російські підприємства «Норильський нікель», «Нижньотагильський металургійний комбінат (НТМК)», «Алтайкокс», ЗАТ «Сотова компанія» (м. Новосибірськ), «Синтертрейд» (м. Москва), АТ «Заволжський завод гусеничних тягачів» (ЗЗГТ) (Нижньогородська обл.), «Альфа-Еко» тощо [3; 9; 12]. Бюджетування як інтегрована в систему менеджменту управлінська технологія покликана впорядкувати діяльність підприємства з позиції доходів та витрат, забезпечити підвищення рівня фінансової результативності, економію ресурсів організації, підвищити рівень внутрішнього інформаційного забезпечення. Ця технологія охоплює усі загальні функції менеджменту: планування, організування, мотивування, контролювання та регулювання. Не врахування хоча б однієї функції у бюджетному управлінні перешкоджає формуванню на підприємстві комплексних бюджетних систем та значно знижує ефективність бюджетування. Після реалізації стадії бюджетного планування, організування та мотивування в організації необхідно забезпечити ефективне бюджетне контролювання та регулювання.

У літературі немає однозначності щодо тлумачення поняття «бюджетне контролювання». Наприклад, Партин Г.О., Клеменова З.В., Крайник О.П. під бюджетним контролем розглядають процес зіставлення фактичних результатів з бюджетними, аналіз відхилень та внесення необхідних коректив [5; 8]. Таке трактування є досить вузьким, оскільки воно акцентує увагу лише на перевірці виконання бюджетів, але за ним не розглядається оцінювання та перевірка функціонування системи бюджетування на підприємстві в цілому, а лише її елемент – бюджет. Також за даним трактуванням у процесі бюджетного контролю рекомендується здійснювати внесення необхідних коректив, що є завданням бюджетного регулювання. Більшість авторів (Білик М.Д., Винниченко М.М., Романовський М.В., Савчук В.П., Терещенко О.О. та інші [1; 9; 10; 11]) також розглядають бюджетне контролювання у його

вузькому розумінні, пов'язуючи дане поняття лише з перевіркою та оцінюванням виконання бюджетів в організації. Звичайно високий рівень виконання бюджетів підприємства може слугувати мірилом результативності функціонування бюджетних систем в організації, але не завжди цей зв'язок є закономірним, інколи він може виявитись випадковим, що не надасть необхідної інформації управлінцям про стан розвитку та існуючі проблеми у бюджетній системі організації. Доцільно зауважити, що слово контроль має французьке походження «controle» – перевірка або спостереження з метою перевірки, утворилось у свою чергу від латинського «contra» – префікс, що означає протидію, та від латинського «role» – здійснення будь-якої дії. Виходячи з цього, поняття «контроль» доцільно тлумачити як перевірку певних об'єктів для протидії чомусь небажаному, виявлення, попередження та фіксування небажаних фактів [2, с. 9]. Огляд літературних джерел [1-12] та проведені дослідження дозволяють стверджувати, що у контексті вивчення проблем бюджетування, а, зокрема, бюджетного контролювання як одного із етапів бюджетування, досить неоднозначно тлумачиться термін «бюджетне контролювання», функціям бюджетного контролювання приписують також функції бюджетного регулювання, не достатньо чітко визначено поняття та елементи системи бюджетного контролювання, не сформовано комплексної класифікації видів бюджетного контролю. З огляду на це проблеми дослідження теорії та практики бюджетного контролювання на етапі активізації використання бюджетування на сучасних підприємствах є досить актуальними.

Постáновка задачі

З огляду на результати вивчення літературних джерел [1-12] та проведених досліджень у статті переслідуються такі цілі: уточнення поняття «бюджетне контролювання»; формування теоретичних засад бюджетного контролювання у розрізі розроблення комплексної класифікації видів бюджетного контролю, визначення сутності та елементів системи бюджетного контролювання.

Результати дослідження

Аналіз та вивчення літературних джерел [1-13] та власні дослідження за проблемою дозволяють стверджувати, що бюджетне контролювання – це вид управлінської діяльності, пов'язаний з перевіркою та оцінюванням результативності функціонування бюджетної системи на підприємстві відповідно до встановлених критеріїв та стандартів, та, зокрема, оцінюванням виконання бюджетів організації. У запропонованому визначенні особливий акцент наголошується на оцінювання виконання бюджетів, як основного елементу бюджетних систем. Доцільно зазначити, що бюджетне контролювання охоплює широкий спектр питань, пов'язаних зі здійсненням перевірки досягнення бюджетних показників, оцінюванням кінцевих результатів виконання бюджетів, виявленням факторів та причин, що сформували невиконання бюджетних показників, виявленням недоліків у діяльності центрів відповідальності та функціонуванні бюджетних систем загалом, визначенням ефективності бюджетних видатків та раціональності розподілу фінансових ресурсів організації, виявленням неузгодженостей у процедурі консолідації бюджетних показників, визначенням ефективності бюджетного мотивування тощо. Тобто бюджетне контролювання забезпечує перевірку та оцінювання результативності реалізації бюджетного планування, організування та мотивування та служить базою для здійснення бюджетного регулювання.

Огляд та аналіз літературних джерел [1-12] дає змогу стверджувати, що для наукового розроблення теоретичних засад бюджетного контролювання, подальшого удосконалення прикладних засад, підвищення ефективності контрольної роботи у бюджетній сфері, подальшого розроблення методики бюджетного контролю доцільно сформувати класифікацію бюджетного контролю за низкою незалежних та істотних ознак, а саме (рис. 1): за етапами контролю бюджетних процесів, за рівнем охоплення контролем об'єктів, за періодичністю проведення, за рівнем централізації бюджетного управління, за формами здійснення [2; 6].

За етапами контролю бюджетних процесів (бюджетного планування, організування, мотивування) бюджетний контроль поділяється на попередній (здійснюється оцінювання



Рис. 1. Класифікація бюджетного контролю

доцільності, обгрунтованості та ефективності бюджетних процесів перед початком їх реалізації, також контролюються усі вхідні ресурси для забезпечення реалізації бюджетних процесів); поточний (застосовується у процесі реалізації бюджетних процесів стосовно усіх факторів, суб'єктів, процедур, взаємозв'язків тощо); завершальний (передбачає перевірку кінцевої результативності та ефективності, отриманих внаслідок реалізації бюджетних процесів). За рівнем охоплення бюджетний контроль доцільно поідляти на суцільний (передбачає послідовну перевірку усієї сукупності підконтрольних об'єктів: ресурси, роботи, центри відповідальності, документація тощо) та вибірковий (здійснюється лише відносно окремих об'єктів з усієї сукупності). За періодичністю проведення виділяють перманентний контроль (постійний) та періодичний (здійснюється у кінці робочого тижня, декади, місяця, кварталу). При цьому на підприємстві, як правило, формується поєднання перманетного контролю для одних об'єктів та періодичного для інших об'єктів. За ознакою рівня централізації бюджетного управління виділяють централізований контроль (здійснюється спеціальною контрольною службою підприємства (наприклад, бюджетним комітетом чи відділом, фінансовим відділом)), характеризується використанням суворих правил, інструкцій, жорстких нормативів та закритістю інформації) та децентралізований контроль (здійснюється на місцях на різних рівнях та ланках управління, характеризується прозорістю інформації та активною взаємодією між суб'єктами контролю). За формами здійснення виділяють бюджетний контроль кількісний, вартісний і якісний, які між собою тісно взаємопов'язані, оскільки будь-який підконтрольний об'єкт оцінюється з кількісної, вартісної і якісної сторін.

Система бюджетного контролювання на підприємстві складається з таких елементів (рис. 2): об'єкти контролю, предмети контролю, суб'єкти контролю, технологія контролю, інструментарій контролю.

Як вказувалось вище, бюджетне контролювання покликане перевірити та оцінити результативність та ефективність бюджетної системи організації в цілому, тому об'єктами бюджетного контролю виступають конкретні бюджетні процеси (бюджетне планування, організування, мотивування) та їх окремі складові (працівники, ресурси, стадії здійснення, взаємозв'язки). Окремо в даному випадку доцільно виділити у якості об'єктів бюджети організації як основні методи менеджменту, що продукуються у результаті бюджетування. Предметами бюджетного контролю виступають характеристики бюджетних процесів та їх складових (кваліфікація розробників та виконавців бюджетів, функції та повноваження працівників центрів відповідальності, якість інформаційного забезпечення бюджетних процесів, результативність системи мотивування за виконання бюджетних показників тощо) та, зокрема, характеристики бюджетів (бюджетні показники доходної та витратної частин, цільові (лімітні) бюджетні показники, узгодженість між показниками взаємозалежних бюджетів тощо). До суб'єктів бюджетного контролю належать посадові особи (переважно ме-



Рис. 2. Складові елементи системи бюджетного контролю в організації

неджери різних рівнів управління) та формальні групи підприємства (командні групи, центри відповідальності, комітети), які здійснюватимуть контрольні процедури. Кількість, склад та структура суб'єктів бюджетного контролю залежить від рівня централізації бюджетного управління, розмірів організації, рівня розвитку бюджетної системи на підприємстві, специфіки діяльності тощо.

Інструментарій бюджетного контролю складається з принципів бюджетного контролю (основних вихідних положень щодо здійснення бюджетного контролю на підприємстві) (рис. 3), методів бюджетного контролю (способів та прийомів здійснення бюджетного контролю в організації: спостереження, синтезу та аналізу, вимірювання та порівняння, огляду та перерахунку, експертного оцінювання тощо) та процедур бюджетного контролю [2]. Процедури бюджетного контролю пов'язані з визначенням послідовності, термінів проведення контрольних операцій, закріпленням завдань бюджетного контролю за конкретними працівниками організації тощо.

Необхідно зазначити, що на сучасному етапі бюджетне контролювання реалізується переважно відносно бюджетів організації і, зазвичай, на засадах використання методів горизонтального та вертикального аналізу дохідної та витратної частин бюджету. Результати бюджетного контролю формують інформаційну базу для прийняття обгрунтованих управлінських рішень у сфері бюджетного регулювання.

Висновки. У статті елементами наукової новизни є такі: уточнено трактування поняття «бюджетне контролювання», з метою розроблення теоретичних та удосконалення прикладних засад бюджетного контролювання запропоновано класифікацію видів бюджетного контролю, визначено сутність та виокремлено елементи системи бюджетного контролювання і охарактеризовано кожен із елементів. Результати проведеного дослідження формують базу для створення науково-обгрунтованої ефективно діючої системи бюджетного контролювання на вітчизняних підприємствах, функціонування якої б дозволило виявляти недоліки, відхилення та неточності у реалізації бюджетування в організаціях та оперативно їх усува-



Рис. 3. Принципи бюджетного контролю

ти. Перспективи подальших досліджень за даним напрямом можуть стосуватись розроблення та удосконалення методики та процедур здійснення бюджетного контролювання.

Література

1. Білик М.Д. Бюджетування у системі фінансового планування // Фінанси України. – 2003. – №3. – С. 97-109.

2. Бутинець Ф.Ф., Бардаш С.В., Малюга Н.М., Петренко Н.І. Контроль і ревізія. Вид. 2-е., доп. і перероб. Підручник для студентів вузів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит». – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 512 с.

3. Горилей О. Жизненная необходимость // Компаньйон, №42 (298), 25.10.2002.

4. Коммерческое бюджетирование / Бочаров В.В. – СПб.: Питер, 2003. – 368 с.

5. Крайник О.П., Клеменова З.В. Фінансовий менеджмент. Навчальний посібник. – Львів: Державний університет «Львівська політехніка» (Інформаційно-видавничий центр «Інтелект +» Інституту підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів). Київ: «Дакор», 2000. – 260 с.

6. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Основи менеджменту: Підручник. – К.: «Академвидав», 2003. – 416 с.

7. Мейтленд И. Бюджетирование для нефинансовых менеджеров / Пер. с англ. под. редакцией С.Л. Каныгина. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2002. – 204 с.

8. Партин Г.О. Бюджетування у системі управління витратами підприємства // Фінанси України. – 2003. – №5. – С. 50-53.

9. Савчук В.П., Винниченко М.М. Особливості системи бюджетування підприємств // Фінанси України. – 2002. – №11. – С. 55-60.

10. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.

11. Финансы предприятий. Учебник / Под ред. М.В. Романовского. – СПб.: «Издательский дом «Бизнесс-пресс»», 2000. – 528 с.

12. Хруцкий В.Е., Сизова Т.В. Гамаюнов В.В. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 400 с.

Малик І.П.

Національний технічний університет України «КПІ»

ФІНАНСОВІ МЕХАНІЗМИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

Анотація

Метою даної статті є висвітлення фінансових механізмів корпоративного управління у контексті компаній з управління активами, як одного з елементів становлення інституту спільного інвестування на фондовому ринку України.

Ключові слова. Корпоративне управління, управління активами, компанія з управління активами, інститут спільного інвестування, пайовий інвестиційний фонд.

Вступ

Розвиток вітчизняної економіки має тенденцію до формування корпоратизму, як третього етапу реформ після масової дезінтеграції виробничих об'єднань та швидкісної приватизації. В результаті цих процесів було закладено основу для формування ринкового корпоративного права, концентрації власності, формування інтегрованих фінансово-промислових структур. Одночасно проходять процеси інтенсивного перерозподілу власності і концептуального видозмінення стратегії реформування.

Постановка задачі

Підходи до корпоративного управління, що застосовувалися на вітчизняних підприємствах, за останні 3-5 років, зазнали серйозних змін. Зокрема, ринкова ситуація зумовлює підприємства орієнтуватися не на отримання прибутку у короткостроковому періоді, що забезпечує інтереси лише однієї групи осіб, а на довгострокові цілі, що ведуть до процвітання цілої організації в майбутньому. В результаті даних процесів все більшої актуальності для власників організацій набуває залучення масових і дешевих інвестицій, які роблять можливим подальший розвиток бізнесу.

Дослідження провідних науковців сучасності, зокрема В.І. Голікова та В.А. Євтушевського, показали, що в якості джерела, яке дозволяє оперативно і за низькою ціною залучати грошові кошти, може виступати лише фондовий ринок [2, 3]. Перерозподіл власності і акумулювання грошових коштів у окремих юридичних та фізичних осіб, відкриття доступу в Україну іноземному капіталу, разом із появою великої кількості фінансових активів та розбудовою інфраструктури фондового ринку, створюють імпульс до розвитку інвестування в нашій країні.

Зважаючи на високий рівень ризику переважної кількості інвестиційних вкладень в Україні і відсутності на фондовому ринку України великої кількості високоякісних інвестиційних активів, формування інституту спільного інвестування із застосуванням методів ефективного управління інвестиційним портфелем шляхом диверсифікації ризиків, набуває особливої актуальності.

Результати дослідження

Проведені нами дослідження дають підстави виділити процеси, які притаманні українському фондовому ринку, головним із яких є копіювання функціонального базису з розвинутих і вже діючих ринків країн заходу. На початку створення, на фондовому ринку превалювали форми інвестицій, із безпосереднім вкладенням коштів у прості цінні папери (акції, облігації), які дозволили ринку організуватися і розпочати свою роботу. По мірі становлення фондового ринку процеси інвестування розвиваються і ускладнюються: з'являється інститут похідних цінних паперів (ф'ючерси, форварди, опціони), а також формується інститут пайових інвестиційних фондів, управління діяльністю яких здійснюють

компанії з управління активами [4, 5].

Найбільш активним фінансовим інструментом вторинного ринку цінних паперів України до кінця 2001 року вважались акції, які з'являлись в результаті глобального акціонування підприємств. Але з 2002 р., за даними Першої Фондової Торговельної Системи (далі ПФТС) найбільшу частку торгівлі цінними паперами займають корпоративні облігації, загальний обсяг операцій з якими, за перше півріччя 2003 р., склав 1.063 млн. грн., що становить 51,13 % загального обсягу торгів., у порівнянні з обсягом торів акціями – 318,6 млн. грн., що становить 18,6 % загального обсягу торгів.

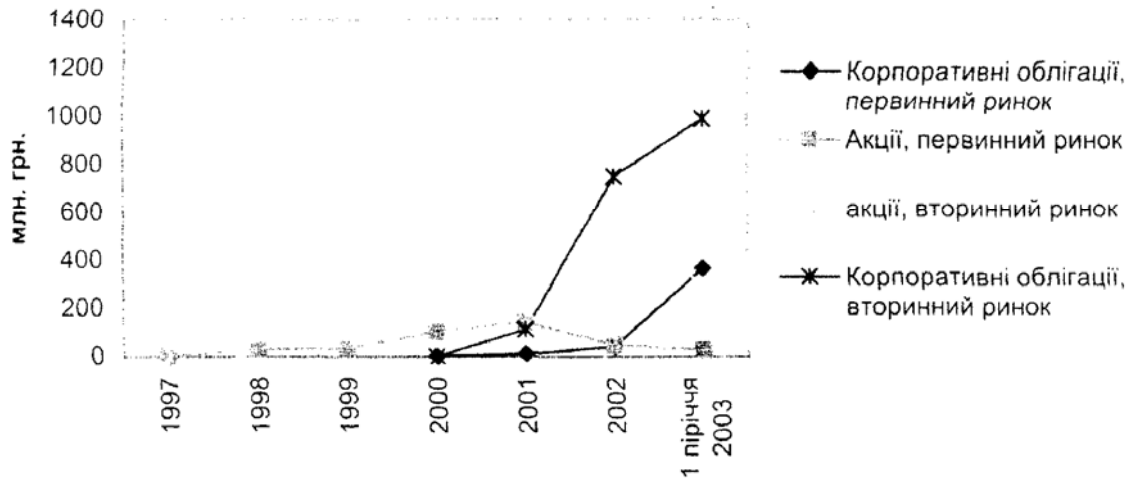


Рис.1. Динаміка торгів цінними паперами в ПФТС.

Причиною, через яку відбулось зростання попиту на облігації, є відсоткова ставка облігаційної позики, яка знаходиться в межах між кредитною і депозитною ставками, що робить позику привабливою одночасно як для емітента, так і для інвестора.

Вітчизняними дослідниками фондового ринку розроблені різноманітні класифікації цінних паперів, проте варіант, запропонований нами, враховує співвідношення рівня ризику і доходності, яке є актуальним для фондового ринку України і дозволяє виділити три групи цінних паперів:

- Високодохідні та високоліквідні цінні папери, що займають перші місця у котирувальних листах фондових бірж, і які у країнах Європи відомі під назвою «блакитних фішок». В Україні кількість емітентів, цінні папери яких можна віднести до даної категорії, коливається від 10 до 15, і за галузевою приналежністю вони відносяться до хімічної промисловості (17,51 % обсягу торгів акціями), будівельної (16,73 %), машинобудування (13,56 %), енергетики (11,82 %) [2];
- високоризикові і неприбуткові цінні папери підприємств, так звані «сміттєві» цінні папери, що можуть навіть не входити до лістингу фондових бірж, і використовуються для проведення фінансових махінацій, таких як, наприклад, викуп власних корпорацій та компаній, що знаходяться на межі банкрутства;
- всі інші цінні папери, із середнім або низьким рівнем ліквідності і доходності, які займають нижчі рівні у котирувальних листах фондових бірж.

Проаналізувавши обсяг торгів на ПФТС, який за перше півріччя 2003 року склав 1 171 млн. грн., можна дійти висновку, що фондовий ринок в Україні вже досяг початкового ступеню розвитку (рис. 2.). Інвестування грошових коштів у цінні папери дозволяє одержати дохід, забезпечити цілість вкладень, а також збільшує купівельну спроможність вкладених коштів. Однак, можливість доступу до угод з купівлі та продажу активів виступає головним обмеженням для приватних інвесторів.

Інвестиційна активність в довгостроковій перспективі визначається як наявністю високодохідних цінних паперів, так і ефективним здійсненням інвестиційної діяльності. Підвищити якість інвестування можна із застосуванням ефективних економіко-математичних методів формування і управління інвестиційним портфелем. Існуючи методи оцінки майбутньої доходності активів та методи побудови інвестиційного портфеля мають певні недоліки.

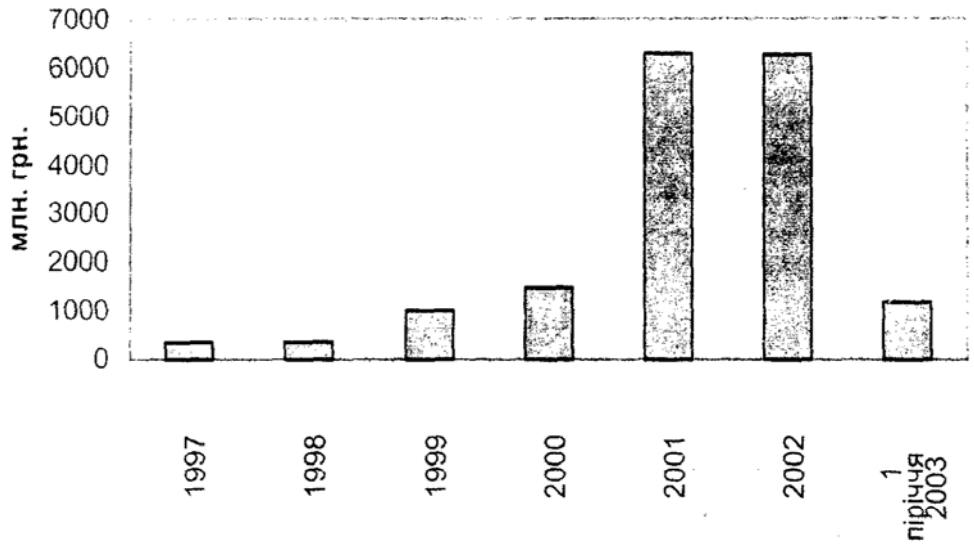


Рис.2. Динаміка загального обсягу торгів цінними паперами в ПФТС.

Тому розвиток в галузі портфельного інвестування необхідний і може відбуватися як через внесення окремих позитивних змін у відомі моделі, так і через створення принципово нових моделей.

Здійснення ефективного керування та відстеження руху коштів на фондовому ринку, потребує кваліфікованого керуючого активами.

Поняття управління активами є новим та недостатньо опрацьованим, як у теоретичному, так і у практичному аспектах, для фондового ринку України. Пропонується наступне тлумачення терміну «управління активами» – діяльність щодо прибуткового, з мінімальним ризиком, розміщення власних та залучених коштів. Ефективність управління активами є одним із факторів, що визначають максимізацію прибутковості здійснюваних фінансових операцій.

В світовій практиці інвестування пайові фонди вже давно стали одним з провідних операторів на ринку державних боргових зобов'язань. Причина зростаючої популярності інститутів спільного інвестування полягає в механізмі їх діяльності, який сприяє розвитку ринку цінних паперів, відіграє значну роль у міжгалузевому перерозподілі капіталу, додає фондовому ринку стабільності, стимулює як внутрішній інвестиційний процес, так і зовнішнє інвестування, сприяє розширенню можливостей держави щодо внутрішніх запозичень.

На сьогоднішній день формування основ законодавчої бази діяльності компаній з управління активами та інститутів спільного інвестування (далі ІСІ) практично вже завершено. Найфундаментальнішим для ІСІ документом є Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)», який визначає поняття «компанія з управління активами», як господарське товариство, яке здійснює професійну діяльність з управління активами інститутів спільного інвестування на підставі ліцензії, що видається ДКЦПФР; а «інститут спільного інвестування»,- як корпоративний інвестиційний фонд або пайовий інвестиційний фонд, який провадить діяльність, пов'язану з об'єднанням (залученням) грошових коштів інвесторів з метою отримання прибутку від вкладення їх у цінні папери інших емітентів, корпоративні права та нерухомість [1].

Механізм функціонування інститутів спільного інвестування забезпечує можливість досягнення фінансового успіху, як організаторам цих інститутів, так і їх учасникам, якими можуть виступати юридичні і фізичні особи, і виглядає наступним чином: компанія з управління активами акумулює кошти окремих інвесторів – пайовиків – на рахунках власних пайових фондів для подальшого їх інвестування в широкий спектр цінних паперів. Об'єктами інвестування, з яких формується інвестиційний портфель, можуть бути акції, облігації, державні зобов'язання, похідні цінні папери і т. ін.

Сформований портфель постійно координується відповідно до ринкових тенденцій: неліквідні і малоприбуткові активи виключаються й замінюються на нові, більш перспек-

тивні. Метою управління є забезпечення клієнтам пайового фонду більш високого доходу, порівняно з альтернативними шляхами розміщення коштів, а для засновників фонду – прибуток від управління значними капіталами, які нагромаджуються не за рахунок коштів, отриманих від вилучення прибутків із виробничої сфери або на кредитних підставах.

Вагомою перевагою ІСІ є зменшення інвестиційних ризиків за рахунок здійснення диверсифікації вкладень: втрати на окремих видах активів компенсуються прибутками від володіння та операцій з цінними паперами інших емітентів, іншими об'єктами інвестицій.

Аналіз діяльності компаній з управління активами, а саме ВАТ «Автоальянс-21 сторіччя», ТОВ «Софія капітал менеджмент» і ВАТ «Кінто» дозволив нам виділити основні етапи роботи компанії з управління активами (рис.3.):



Рис.3. Основні етапи роботи компанії з управління активами.

В процесі формування клієнтського портфелю компанія з управління активами користується однією з трьох стратегій інвестування, які поєднують в собі різні комбінації рівню ризику та доходності, у відповідності із можливостями і вимогами клієнтів (табл. 1.).

При цьому консервативна стратегія- має на меті збереження коштів від інфляції і передбачає розміщення активів у інструменти з фіксованою дохідністю і малим рівнем ризику; помірна – отримання доходу, який перевищує рівень інфляції і є більшим ніж при консервативній стратегії; при цьому присутня ризикова складова; агресивна – метою є отримання максимальної доходності, що значно перевищує доходність консервативного портфелю.

Обираючи стратегію, яка найкращим чином відбиває інтереси інвестора, при формуванні кожного окремого портфелю, необхідно враховувати наступні фактори:

- ☑ розмір бажаної доходності;
- ☑ мінімальний рівень фіксованої доходності;

Вид стратегії / Цінні папери, %	Консервативна	Помірна	Агресивна
Облігації	100	70	5
Акції	0	30	95

Таблиця 1. Види стратегій інвестування, що застосовуються компаніями з управління активами.

Цінні папери		Кількість цінних паперів, %	Питома вага в портфелі, w_i	Доходність, r_i, %	r_i x w_i
Акції					
	ВАТ „ДЕК "Центренерго"	10	0.10	5.40	0.54
	ВАТ „Укрнафта"	10	0.10	32.00	3.2
	ВАТ „Західенерго"	4	0.04	64.30	2.572
	ВАТ „Донбасенерго"	3	0.03	15.40	0.462
	ВАТ „Нижньодніпровський трубний завод"	3	0.03	60.00	1.8
Всього		30	0,3		8.574
Облігації					
	ЗАТ „Київстар Дж. Ес. Ем., серія А	20	0.20	13.00	2.6
	ЗАТ „Сармат", серія А	20	0.20	16.00	3.2
	ДП ЗАТ „ВО Київ-Конті", серія А	30	0.30	14.00	4.2
Всього		70	0,7		10
Середня доходність, r, %					18.57

Таблиця 2. Розрахунок доходності інвестиційного портфелю ВАТ «Кінто».

- прийнятний для інвестора рівень ризику;
- природу базового активу інвестора (грошові кошти чи цінні папери);
- стиль керівництва портфелем;
- специфікою діяльності інвестора (інвестиційний інститут, корпорація, фізична особа).

Виходячи з аналізу інвестиційного портфелю компаній з управління активами, зокрема ВАТ «Кінто», формування якого відбувалося з використанням помірної стратегії, можна дійти висновку, що критерієм оцінки ефективності роботи компанії з управління активами, а також одним з визначних факторів для інвесторів при виборі керуючої компанії, виступає рівень досягнутої доходності інвестиційних портфелів клієнтів на визначений момент часу (формула 1., табл. 2.), а надійність керуючої компанії характеризує її власний капітал.

$$r = \sum_{i=1}^{n} r_i \times w_i \qquad (1)$$

r – середня доходність інвестиційного портфелю;
n – кількість видів фінансових інструментів у портфелі;
r_i – доходність і-го інструменту;
w_i – питома вага вартості і-го інструменту у вартості портфелю на початок періоду.

Аналіз доходності інвестиційних портфелей компаній з управління активами за 2003 рік показав, що найбільш ефективно інвестування проводилося ВАТ «Кінто», яке із використанням власних методик аналізу та прогнозування, отримало найвищу доходність від операцій з активами – 18,57 %, мінімальний рівень доходності – 3,49 %, було одержано ТОВ «ІТТ-Інвест» (табл. 3.).

Компанія з управління активми	Фонд	Доходність, %
ВАТ „Кінто"	ЗАТ ІФ „Достаток"	18,57
ВАТ „Автоальянс-21 сторіччя"	ЗАТ ІФ „Автоальянс-Портфоліо"	18,17
ВАТ „Інеко"	ЗАТ ІФ „Промінвест-Керамет"	16,5
ЗАТ „Альфа-Україна"	ЗАТ ІФ „Альфа-Україна"	12,78
ЗАТ ІК „Тект"	ЗАТ ІФ „Тект-Інвест"	6,24
ТОВ „ІТТ-Інвест"	ЗАТ ІФ „Експортний потенціал"	3,49

Таблиця 3. Доходність інвестиційних портфелей компаній з управління активами.

Висновки

Зважаючи на особливості, притаманні сучасному етапу розвитку корпоративного управління, якими є належність значної частки акціонерного капіталу державі, неповна завершеність приватизації підприємств, недостатній фінансовий стан для здійснення підприємством ефективної діяльності, а також присутність серед керівництва осіб, що не мають відповідної кваліфікації для управління організацією, необхідне формування нової, більш врегульованої законодавчо, системи взаємодії суб'єктів та об'єктів корпоративного управління.

Розвиток і ефективне функціонування портфельного інвестування є одним із важливих чинників піднесення авторитету українських підприємств, як об'єктів стратегічного інвестування та сприяє залученню в реальний сектор економіки України коштів від розміщення цінних паперів.

В Україні інститути спільного інвестування можуть стати ефективним інструментом накопичення грошових капіталів, обіг яких буде забезпечувати гармонійний розвиток економіки, розбудову як фінансової, так і виробничої сфер національного господарства. Розвиток індустрії спільного інвестування – один з опосередкованих стимулів для розбудови фондового ринку, а саме це є обов'язковою умовою для необхідного імпорту капіталу в національну економіку.

Література

1. Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)», N 2299-III, 15 бер 2001.

2. Статистичні дані Першої Фондової Торгівельної Системи.

3. 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.

4. Євтушевський В.А. Основи корпоративного управління / – Навч. Посіб. – К.: Знання-Прес, 2002. – 317 с.

5. Кандинская О.А. Развитие мирового рынка валютных фьючерсов и опционов // Журнал «Финансовый бизнес», № 2. – 2000.

6. Кандинская О.А. Развитие мирового рынка финансовых производных инструментов // Журнал «Финансовый бизнес», № 3. – 2000.

7. Коувни П., Элтон Дж., Шах Б., Уайтхед Б. Венчурный бизнес как катализатор роста // McKinsey Quarterly, №2. – 2002.

8. Швагер Дж. Мастера рынка (Market Wizards)/ – 2002.

Николова А.Г.

канд. эконом. наук, доцент

Пенчева А.П.

канд. философ. наук, гл.ас.
Технический университет Габрово, Болгария

КОНКУРЕНЦИЯ И СОТРУДНИЧЕСТВО ПРИ РАБОТЕ В КОЛЛЕКТИВЕ

Аннотация

Работа в коллективе является гибкой формой организации работы, адекватной высоким требованиям современного общества. Специфика совместной работы состоит в достижении отличных результатов посредством умелого использования всех ресурсов для реализации общей цели.

Настоящая работа ставит себе целью исследовать конкуренцию и сотрудничество при взаимодействии между членами коллектива. Отношения конкуренции и сотрудничества сопутствуют работе в коллективе.

Teamwork is a flexible form of organizing work, which is adequate to the high requirements of the contemporary society. The main feature of teamwork is achievement of excellent results through the use of all resources for the realization of the common goal.

The present paper aims at investigating competition and collaboration in the process of interaction between the team members. Competition and collaboration go along with teamwork.

Ключевые слова: работа в коллективе, взаимодействие между членами коллектива, конкуренция, сотрудничество.

Вступление

Взаимодействие между членами коллектива характеризуется определенными количественно-качественными измерениями взаимодействий между конкретными участниками и их соотнесением в контексте коллектива как единое целое. Конкуренция и сотрудничество сопутствуют работе в коллективе. Они сочетаются в различных пропорциях. Преобладание одной или другой тенденции приводит к следующим деформациям во взаимодействии между членами коллектива:

- Если конкуренция превалирует над сотрудничеством, то конкретный участник коллектива не в состоянии развернуть весь свой потенциал или проявляет конформизм (видимо приспосабливается) и не выражает эксплицитно свои позиции и возможности. Поведение в духе конформизма может быть порождено и в результате чрезмерной толерантности между членами коллектива (такая опасность существует при либеральном стиле руководства). Оно может притупить настоящую позицию личности.
- Если достижение сплоченности любой ценой поставлено выше всего, то тогда, в качестве превантивной меры против противоречий и конфликтов, обмен идеями в рамках коллектива может быть блокирован. Наилучшая стратегия для создания благоприятных взаимодействий между членами коллектива – достижение равенства между конкуренцией и сотрудничеством внутри коллектива. По этой причине эффективное взаимодействие между участниками коллектива связано с достижением такого уровня интегрированности, при котором стимулируется развитие как отдельных членов, так и всего коллектива.

Постановка задачи

Настоящая статья ставит себе целью проанализировать отношения конкуренции и сотрудничества при взаимодействии членов коллектива, так как они сопутствуют работе в коллективе.

Результаты исследований

Факторы, оказывающие влияние на эффективное взаимодействие между членами коллектива.

Эти факторы можно разделить на две большие группы: личностные и коллективные.

Личностные измерения

Психическая совместимость между членами коллектива является благоприятной предпосылкой для эффективности их совместных действий. Установление психической совместимости связано со следующими основными моментами:

- Анализ личностных характеристик всех членов коллектива;
- Идентификация различных стилей взаимодействия внутри коллектива;
- Сопереживание результатов и определение «типа личности» каждого члена коллектива, а также возможностей для достижения эффективного взаимодействия в рамках коллектива;
- Применение определенного набора инструментов, обеспечивающих полезное сотрудничество, основанное на лучшем взаимопонимании индивидуальных особенностей членов коллектива.

Исследования в этом направлении можно обобщить, выявляя необходимость в следующих процедурах:

- Составление индивидуальной картины темперамента (ИКТ) посредством применения «принципа полярности», а также учитывая показатели экстровертности-интровертности и эмоциональную неустойчивость-стабильность согласно тесту Айзенка EPI [5, 71-74], опрос по системе PEN Ганса и Сибилы Айзенк [2, 262-267] и др.
- Систематизация полученных результатов в качестве прочных тенденций в поведении личности посредством популярного «Круга Айзенка» [5, 76].
- Получение различных модификаций при применении «принципа полярности» в ситуациях взаимодействия между членами коллектива [5, 86-87].
- Использование различных приемов для улучшения взаимодействий между участниками коллектива – использование метода GROW [4, 41], постановка подходящих вопросов, активное слушание, обеспечение обратной связи и т. д.
- Определение различных индивидуальных стилей взаимодействия в рамках коллектива. Существует множество моделей для идентификации и характеристики стилей взаимодействия, которые находят применение в практике. Один из самых популярных подходов известен под названием «Типовой индикатор Майерса-Бригса» (МБТИ) [4, 48-49]; [6, 37-50]; [3, 86-94, 174]. Он базируется на четырех основных измерениях личностных предпочитаний людей с точки зрения того, как они предпочитают действовать, а именно:
- Как личность энергизирует себя (экстровертность/интровертность). Интроверты (И) энергизируют себя от внутреннего мира своих мыслей и идей (думай-делай-думай), в то время как экстроверты (Э) энергизируют себя от внешнего мира (делай-думай-делай).
- Что привлекает внимание личности (ощущение/интуиция). Ощущающий тип (Ощ) сосредоточивается на фактах и пяти органах чувств, в то время как интуитивный тип (И) полагается на «шестом чувстве».
- Как личность принимает решения (мышление/чувство). Мыслитель(М) предпочитает использовать разум и логику, а Чувствующий тип (Ч) предпочитает полагаться на духовных ценностях и на субъективном суждении.
- Какова ориентация личности к внешнему миру – как данный человек живет и работает (восприятие/оценка). Воспринимающий тип (В) предпочитает спонтанность и гибкость, в то время как Оценивающий тип (Оц) предпочитает строить планы и организовать.

Комбинации этих четырех показателей [3, 179]; [6, 47] определяют шестнадцать типов личностей с точки зрения их действий (рис. 1).

Типизированные личностные профили нельзя абсолютизировать. Они обычно определяют пути, по которым данная личность предпочитает действовать или взаимодействовать с другими личностями. Так например, типизированный профиль личности ИОщЧВ пока-

	ОЩУЩЕНИЕ		ИНТУИЦИЯ	
	с мышлением	с чувством	с чувством	с мышлением
с оценкой ИНТРОВЕРСИЯ	ИОщМОц	ИОщЧОц	ИИЧОц	ИИМОц
С восприятием	ИОщМВ	ИОщЧВ	ИИЧВ	ИИМВ
с восприятием ЭКСТРОВЕРСИЯ	ЭОщМВ	ЭОщЧВ	ЭИЧВ	ЭИМВ
с оценкой	ЭОщМОц	ЭОщЧОц	ЭИЧОц	ЭИМОц

Рис. 1: Типизированные личностные профили

зывает, что данный член коллектива не проявляет склонности к лидерству, в то время как ЭИМОц нередко выступает лидером в различных деятельностях. Если различия в стиле работы членов коллектива известны, то тогда возможности для позитивного восприятия «различного» и для лучшего взаимопонимания в коллективе увеличиваются.

Параметры коллектива

Взаимодействие внутри коллектива в значительной степени зависит от его численности, структуры и этапов развития, причем каждый из типично коллективных параметров имеет различную степень воздействия.

- Численность коллектива [7, 20] оказывает влияние прежде всего на результаты его работы, а наряду с этим влияет и на взаимодействие между его членами. При минимальном составе коллектива концентрация обязанностей увеличивается. Существует также хорошая возможность для сотрудничества. С расширением состава коллектива выше 15 членов возрастает вероятность возникновения отрицательных эмоций, связанных с высказыванием личного мнения. В результате коллектив становится трудно управляемым.
- На взаимодействие внутри коллектива влияние оказывает как его структура, так и этапы его развития. На каждом этапе развития коллектива характер взаимодействия между его членами меняется. Так например, на этапе «Становление» конкуренция сильно выражена, возникают конфликты, в то время как на этапе «Нормирование» сотрудничество выражено сильнее. Интегрирование коллектива достигается путем утверждения ведущих показателей его зрелости – конструктивности, открытости, гибкости, заинтересованности, ответственности и. д.

Одна из проблем успешно функционирующих коллективов связана с таким взаимодействием между его членами, при котором стремление поддерживать сотрудничество может превратиться в особый вид защиты от противоположных мнений в коллективе. Такое явление дефинируют как «групповое мышление» [7, 88]. Оно может привести к провалу в деятельности коллектива. При взаимодействии внутри коллектива можно наблюдать и другие типичные явления. (Так например, «эффект социальной фасилитации» [5, 88] связан с тем, как присутствие и взаимное влияние членов коллектива отражается на конечный результат от выполнения задач. «Эффект социальной ленности» [5, 89] связан с поиском личной выгоды в коллективе и приложением меньших усилий при достижении коллективных целей).

- Выступая в качестве связывающего процесса, коммуникация в коллективе оказывает активное влияние на взаимодействие внутри него. Обратная связь является необходимым условием для улучшения индивидуального стиля коммуникации и достижения большей определенности относительно того, что происходит в коллективе.

- Взаимодействие внутри коллектива зависит от умения руководителя применять на практике стратегии и тактики эффективного лидерства.
- Распределение ролей в коллективе, которое зависит от личностных предпочитаний конкретных членов коллектива, от умения руководителя создать подходящую среду для их правильного сочетания и ориентировки к выполнению определенной задачи, тоже отражается на взаимодействие внутри данного коллектива.

У каждого члена коллектива естественная предрасположенность к определенной роли, которая соответствует присущей ему индивидуальности.

Любому сбалансированному коллективу нужны участники, каждый из которых исполняет одну или больше ролей из числа следующих: совершенствовать членов коллектива; объединять их; определять направленность работы; поощрять единство коллектива; привносить сбалансированность; организовать участников; находить того, что нужно коллективу; анализировать ситуации и информацию.

Конкретные роли выражают потребность коллектива в индивидуальном вкладе всех его участников в контексте коллективного взаимодействия. По этой причине, перед тем как сформировать коллектив, нужно определить необходимые умения и подобрать будущих членов в нем в соответствии с их умениями для выполнения конкретных ролей.

Одно из самых известных исследований ролей в коллективе принадлежит доктору Мередит Бельбину. Систематизированные им девять ролей показывают необходимость в таких участниках, которые в наибольшей степени могут внести вклад в успешное осуществление целей коллектива. Это не означает, что коллектив обязательно должен состоять из девяти участников. Намного важнее, чтобы некоторые из ролей не дублировались, так как это приведет к возникновению проблем при взаимодействии членов коллектива (если например в коллективе двое инициаторов идей, то они наверное будут вступать в конкуренцию и конфронтацию). Если в коллективе больше участников одного и того же типа, то было бы лучше, если они принадлежат к более дипломатичным типам (массовики и исполнители).

Ключевые факторы, необходимые для успешного функционирования коллектива

Для того, чтобы коллектив функционировал успешно, в нем должны быть включены некоторые ключевые фигуры, чье присутствие и активное участие содействует улучшению результатов совместной работы. Согласно систематизации доктора Бельбина среди них выделяется несколько важных фигур, обладающих особой силой [1, 39-40]. Найболее важные акценты при распределении ролей в коллективе следующие:

Лидер – старший в коллективе, но не обязательно руководитель. Его профиль близок тому, который характеризует координатор. Может руководить важные обсуждения.

Инициатор идей – активная фигура, особенно полезная при решении трудных проблем. Более чем одна такая личность в составе коллектива уменьшает вероятность успеха, так как получится противопоставление идей и каждый будет защищать свою собственную точку зрения, не принимая во внимание предложения остальных.

Координация – в коллективе будет существовать гармония, если в нем присутствует участник с отличными интеллектуальными возможностями, способный инициировать идеи; второй член, который может обеспечить первому стимулирующую дискуссию, а также другие участники с меньшим интеллектуальным диапазоном, которые из-за неспособности конкурировать с первыми будут искать и находить успешную реализацию в других ролях. Таким образом создается более широкий размах для деятельности коллектива как единое целое.

Широкий охват ролей в коллективе со стороны его членов – правильный подбор участников, правильное распределение ролей в коллективе (получение желанной роли) без дублирования естественным способом уменьшает противоречия.

Хорошее соответствие между качествами членов коллектива и их обязанностями – в самых успешных коллективах обязанности людей соответствуют их профилям. Так например,

инициатору идей трудно будет заниматься мелочами.

Способность почувствовать дисбаланс в коллективе и умение скорректировать его – успешно функционирующие коллективы мобильны при осуществлении ролей своих членов. Они готовы привести роли в соответствие с возможностями членов коллектива так, чтобы укрепить свою силу или скомпенсировать свои слабости. Коллективы всегда должны иметь все профили, необходимые для выполнения задачи и достижения намеченных целей. На отдельных стадиях работы роли в коллективе имеют различную степень важности. По этой причине при формировании коллектива особое внимание необходимо уделить подбору участников и правильному распределению ролей в нем.

Выводы

Конкуренция и сотрудничество сопутствуют работе в коллективе. При относительно равных соотношениях между ними коллектив сбалансирован. Индикацией несбалансированного коллектива является увеличение стресса, напряжения и конфликтов или наличие согласия в коллективе по презумпции. Причины нарушения баланса при функционирующем коллективе могут заключатся в том, что состав чрезмерно увеличился, не располагает нужными ролями или распределяет их неправильным способом. При изменениях, которые необходимо сделать, можно применить следующие подходы для корректировки дисбаланса в коллективе:

Периодическое ознакомление – перед созданием коллектива необходимо ознакомиться с потенциальными кандидатурами посредством проведения опроса (Типовой индикатор Майерса – Бригса и др.). Если коллектив уже функционирует, тоже необходимо проводить различные стандартные опросы как на индивидуальном, так и на коллективном уровне, проводить разговоры, встречи, дискуссии и т. д. с целью достижения лучшего понимания сильных и слабых сторон членов коллектива и оптимизации взаимодействия между ними. Необходимо также идентифицировать подходящие для конкретных участников роли и осуществить правильное их распределение.

Оптимизация состава – подбор необходимого состава, варьирующего в зависимости от выполняемых задач.

Перемещение – обмен деятельностями или объемом работы, а также обязанностями (если это увеличивает шансы на успех и приводит к большему удовлетворению от работы).

Увеличение гибкости функций коллектива – переброс части функций одного члена коллектива к другому, который выполняет подобные задачи лучше и с большим удовольствием.

Разделение членов коллектива, которые конфронтируются – создание меньших рабочих групп, причем каждая группа имеет конкретные обязанности.

Перемещение или замена членов коллектива участниками другого коллектива, обладающими нужным профилем – дает возможность для лучшей реализации конкретного участника и улучшения комфорта в коллективе.

Подбор новых членов – присоединение новых участников в соответствии с заранее определенными профилями, необходимыми для хорошего баланса внутри коллектива.

Все подходы для оптимизации несбалансированного коллектива надо применять с большим тактом, ставя акцент на сочетание личных и коллективных интересов.

Литература

[1] Джей, Р. Създайте страхотен екип. С., 2001.
[2] Енциклопедия Психологически тестове. С., 2001.
[3] Ландсбърг, М. Първичната сила на мотивацията. С., 2002.
[4] Ландсбърг, М. Първичната сила на обучението. С., 2002.
[5] Панайотов, Д. Психология на бизнеса. С., 2001.
[6] Паунов, М. Организационно поведение. С., 1998.
[7] Флеминг, Я. Работа в екип. С., 2001.

Nikolova N.I.
PhD, Assistant General
Technical University, Varna, Republic of Bulgaria

STRATEGIC MOTIVES ABOUT A CHOICE OF BUSINESS COMBNATIONS AS AN ANTI – CRISIS STRATEGY IN THE MANAGEMENT OF THE ENTERPRISES IN TRANSITION

ANNOTATION

Central place in the wide range of changes, ensuring the transition of the economic system in the country, takes the reorganization of the property. But the slow rate and low effectiveness of the privatization process show, that it is not possible anymore to rely on privatization deals, touching only the big state enterprises. Other possibilities of transition of the property, concentration and diversification of the capital have to be searched, such as business combinations of the industrial enterprises.

Present article summarizes author's scientific – applicable researches regarding the character and the application possibility of industrial business combinations as an anti – crisis strategy in the management of Bulgarian industrial enterprises.

KEY WORDS: corporate economy, anti – crisis management, business combinations

INTRODUCTION

Change of the model of economic system and creation of market economy in Bulgaria follow the logic, approaches and principles, grounded in the criteria, determined in the sessions of European Union in Copenhagen (1993) and Maastricht (1998), as also the processes of economic transformations in the rest East – European countries on the borderline between the two centuries.

Business combinations are a novelty to our country, as from legislative, so from practical point of view. This puts on the test the practical management, which has to take fast, reasonable decisions in conditions of growing insecurity of the environment. Business combinations are complicated, multi – planned economic, accounting, organizational and administrative – legal problem. They are also a problem of the state regulation and harmonization of Bulgarian legislation with the EU one. Made retrospection shows that in the specialized literature of our country mostly their accounting and legal aspects are researched [1, 8]. Practical management until now does not have systematic theory and experience about the strategies, tactics, principles, approaches and the consequences of the business combination process.

Main purpose of the author is systematizing and analyzing of the forms of industrial bossiness combination, research of the possibilities of their application in Bulgarian enterprises.

Main theses of the author are:

1) Business combinations of industrial enterprises are a successful strategy of their anti – crisis management and they can be used in the process of their recovery

2) Business combinations are a foundation of concentration and diversification of the capital of small and middle enterprises and they can be a successful strategy in their growth and stabilization

RESULTS OF RESEARCHES:

Business combinations are a phenomenon, which origins, forms and develop since the beginning of 20 th century. First junctions and absorptions are described in 1901 in the USA, when after a row of horizontal and vertical transformations of the chemical industry appears «Du PontCo.»[10,p.31]. on the European continent first cartels, pulls and junctions are described in the period 1900 – 1904 in Great Britain, in connection to the intervention of the state and reorganization of the brewing and textile industry. In the same period the number of cartels in Germany increased from 385 to 2500 [11,p.27 – 35]. Today in the scientific literature over 150 kinds of business combinations have been described.

Development of business combinations has its continental and time characteristics. Retrospective researches show that three stages can be differentiated in the development of national and continental business transformations on the European continent:

First wave includes the period from the beginning of the century until the big economic crisis in the 30 s. It is characterized with processes of transformation, through which national branches are formed and reorganized; therefore it can be called «national».

Second wave includes the period from II World War until 1990. It characterizes with active transnationalization of the business. It is passed from horizontal and vertical national junctions to conglomerate forms of trusts, concerns and holdings with a high extent of production and commercial integration, with predominating mixed multinational property.

Third wave «broke over» the European continent after 1990, when began the process of transformation of large dimensions of post totalitarian economic systems and their transition to a functioning market economy. It characterizes with the following characteristics:

- it is a product and accelerator not simply of the internationalization, but of the globalization of the modern business – determining the transnational reorganization of the business, it leaves the continental frontiers and in this sense it has to be called «global»
- it touches the transformation of large dimensions and transnationalization of key, structure – determining branches, such as telecommunications, transport, metal working and machine industry, bank affairs, financial services etc.
- it precipitates the processes of monopolization in an extent, where entire new meaning of not only the state antimonopoly regulating functions, but of the continental antimonopoly legislation, with a view protective mechanisms against the act of uncontrolled monopolism to be built

In our specialized scientific literature it is meant that two waves of business combinations in Bulgaria are outlined:

First one passes in conditions of centralized economy, when the state realizes administrative changes, through reforming of different state enterprises. This regrouping of the same kind of property, through the change only of the size and the administrative status of the enterprise is a private case of business combination, which does not express its deepest essential characteristics. Even more – it is not the most effective way, because the practice has rejected it.

Second wave of transformations of the property in our country, began in the process of privatization, coincides with the third European wave, conditioned by the full progress of globalization of the modern business. The declared interest of foreign investors to accomplishing of business combinations with announced for privatization Bulgarian enterprises came upon both on the lack of concrete normative regulation and on lack of experience of the institutions. Even few in number the first business combinations from this period led to monopolism in some industrial branches. For example, with the purchase of 80 % of the share of the ex – state enterprise «Republika» Ltd. by «Kraft Jacobs Suchard»(1993) and of 79 % of the shares of «Chocolate and sugar products» Ltd. by «Nestle»(1994), both Swiss concerns at the end of 2002 possessed over 60 % of Bulgarian market. After a consequently buying up of majority shares of «Astika»Ltd, «Kamenitsa»Ltd., «Bourgas Pivo»Ltd. And «Plevensko Pivo»Ltd. and their following junction, Belgian concern «Interbru», practically monopolized beer production in Bulgaria. This list can be continued with examples of pharmaceutical, chemical, cement and metallurgical industry, where through different schemes of business combinations monopoly structure at the market is reached. Independently on the short period and the insufficient empiric material, some summarized conclusions about the development of this process in our country in the last 10 years can be made:

- successful business combinations are accomplished by leading at the market international companies, with leading market positions, which in the progress of the privatization deals use their «checked» strategies about monopolizing of entire branches;
- There is a reason to share the alarm of some authors about that in the frameworks of the second wave of market absorptions and junctions, distinct branches, sectors and activities, pass in the hands of foreign investors, who will predetermine future market, investing, export etc. policy, and through it the development of Bulgarian economy» and that « 1 / 3 of these foreign investments come from offshore zones and attack key Bulgarian enterprises and banks»[2,p.54; 4,p.29, 5 p.30];

- After the successful privatization deal, the activity of foreign investors continues until entire monopolizing of entire branches, which talks about the helplessness of Bulgarian antimonopoly legislation;
- The encouraging measures of the state towards the small and middle enterprises in their fight with the monopolism have not already been risen to the rate of state policy, about which the lack of definitely passed Law about the small and middle enterprises witnesses.

Legislative regulation of business combinations in our country is not completed. The Trade Law, which determines the entire legal framework of the business combinations restricts itself with laconic texts about the forms and the admittance of transformation of trade companies. On 27.06.2003, came in force the addition and alternation of Chapter 16-th «Transformation of trade companies». With theses changes an introduction in our trade legislation of the Third Directive about the junctions /78/855/EEU/ and the Sixth Directive about the Division of trade companies 82/891/EEU/ is ensured. So a new step towards a harmonization of our trade legislation to the Counsel Directive 4064/1989/EEU, which leads the main principles, which have to be observed by the national legislations in regulation of junctions and absorptions, is made. This Directive is a ground of the harmonization process of all national legislations in connection to the state regulation of the business combinations.

With the passed alternations the European standard about a minimum protection of the interests of the owners of the capitals and third persons is introduced. For the first time the law defines the different forms of transformation and their legal consequences. Though laconic and fragmentary, the procedure of accomplishment of separate forms of business combinations is defined. In art. 261 p.1 are preserved the existing four forms: junction, absorption, division and separation, as at the same times new forms are regulated, determined in the both European Directives and known in the practice of the countries – members, and namely: division and separation with acquisition, where the assets and liabilities of the transforming company do not pass to the new – founded company, but to the existing one; division of the one – man trade company through transition of the property to the one – man owner [9,p.124]. P.2 of the same article outlines the utmost wide range of the participants in the process of business combinations, and namely: in all forms of transformation, the transforming, accepting and new founded companies may be from different kind as far as law does not provide other. The logic of these changes is to be admitted a maximum number of forms of transformation of all kinds of trade companies, as it ensures enough guarantees both to their owners and investors.

In the competitive legislation of European Union problems of monopolism and dominating position of the companies are regulated in the Directive of the Council 4064/1989/EEU. For the first time it defines the criteria of determination of «critical concentration» of the companies, which operate at the inner market of the Community. With a regalement of the Counsel 1310/1997/EU these criteria were specified, and namely: «1) the entire turnover of all touched enterprises is more than 2 500 mln. ECU; 2) in each of at least three countries – members, the entire turnover of all touched enterprises is more than 100 mln ECU; 3) the entire turnover, realized in the frameworks of the Community of each of at least two touched enterprises is more than 100 mln. ECU»[7, p. 151].

In our country the Competition Law regulates the admittance of business combinations from the point of view of the competitive law. In Chapter Three is introduced a general prohibition about agreements, decisions and coordinated practices between enterprises, which aim the averting, restricting or breaking the competition at the respective market. For such breaking are considered, for examples, agreement about:

- directly or indirectly fixing of the prices of the goods and services or other commercial conditions
- classifying of markets and sources of supplying
- restriction and control of production, trade, technical development or investments;
- application of different conditions for the same kind of contracts regarding different partners, as they are put in not equal position as competitors;
- Putting the signing of contracts in dependence on the assuming of the other party additional duties.

In the last alternation and addition of the law a legal definition of monopoly and dominating position of the enterprise is given [3, p.10].

Monopoly is the position of an enterprise, which according to the law has the exclusive right to accomplish a distinct kind of economic activity and it can be provided only with a law. Each other monopoly position is invalid and it breaks the loyal competition.

Dominating is the position of an enterprise, which with a view to its market share, financial recourses, and possibilities of access to the market, technological rate and economic relations with other enterprises can hinder the competitiveness at the respective market.

The law introduces and a concrete prohibition about the misuse with a monopoly or dominating position. For example, activities of enterprises with monopoly position, which aim or result averting, restricting or breaking the competition as;

1) directly or indirectly imposing of ungrounded prices about purchase or sale or other disloyal trade conditions;

2) restricting of production, trade and technical development in disadvantage to consumers, including creation of insufficiency of goods through their detention, destroying, damaging or directing to remaking

3) use of economic compulse, in result of which occurs transformation, junction, absorption, division, separation or cessation of other enterprises

In Chapter six «Concentration of economic activity» the sphere of the admissible concentration of the capital and the procedure about an issue of a permit is determined. According to art. 21 of the law Concentration of economic activity is at hand in three cases:

1) in junction or absorption of two or more independent enterprises;

2) when one or few persons, accomplished already control on one or more enterprises, obtain through a purchase of books of true merits, shares or property, through a contract or in any other direct or indirect way, control on one or more enterprises or parts of them.

3) In creation of joint enterprise, permanently fulfilling all functions of independent economic subject, without this to lead to coordination of competitive behavior of participating enterprises between them or between them and the joint enterprise.

Creation of joint enterprise is connected to the determination of the rights of control on the enterprise. We have to notice, that the control on the enterprise is defined in a different way in the Competition Law and National Accounting Standard N 22 – accounting of business combinations.

Control in the sense of the Competition Law is expressed in gain of rights, signing of contracts or other ways, which separately or together give the possibility of exercising decisive influence upon certain enterprise through: 1) gain of the property right or use right on the entire or a part of the property of the enterprise; 2) gain of rights, including on the ground of a contract, which ensure the possibility of decisive influence upon the team, voting or decisions of the enterprise bodies [3,p.13].

Control in the sense of the National Accounting Standard is the right to manage the activity of the enterprise regarding extraction of economic benefits and it may be: direct – experienced through possession of more than the half of shares/ stocks with a vote than the own capital of another enterprise; or indirect – control on the more than the half shares/ stocks with a vote of another enterprise, accomplished jointly or through a filial and/or according to contractual and/or factual relationships about experiencing of control [6].

On the grounds of the both normative documents we can define three stages of control:

Control, as the right to manage the activity of the enterprise, on the strength of that more than the half of shares/ stocks are held directly or indirectly and also from the votes in the managing bodies.

Significant participation is the possibility of participation in taking of decisions, connected to the financial – operation policy of the enterprise, where it is an investor, but not in the possibility of control on this policy because of possession directly or indirectly of not less than 25 % of the shares/ stocks, as of the votes of the managing bodies.

Minority participation, which expresses itself in possession of a part of the net result of the activ-

ity and of the net assets of the filial, which are not a possession (directly or indirectly) of the enterprise – mother.

Consequently, control on an enterprise in the sense of the both normative acts can be reached both by significant and minority participation in its capital. In connection to this the Competition Law provides obligation of preliminary notifying the Competition Protection Commission when a decision of business combination is taken. The enterprises are obliged to notify the Commission about their intentions to accomplish concentration in two cases:

1. when the entire market share of the goods and services, which the concentration is referred to, is more than 20 %;
2. when the entire turnover of the participants in the concentration for the previous year overcomes 15 mlrd. Leva.

These two criteria determine the frameworks of the admissible concentration of economic activity for all economic persons, who operate on the territory of our country.

This law regulates the body, who issues the permits about the admissible concentration – Competition Protection Commission. Its authorizations are formulated analogous to these of the European Commission – receiving complaints from the touched companies and the other organizations, taking resolutions about investigation of the business combination, led to inadmissible concentration, rejection of already announced concentration or issue of a permit for such one. Parties, regarding whom the regulations of the law are applied are: «all enterprises, which fulfill their activity on the territory of Republic of Bulgaria or outside it, if they explicitly or implicitly avert, restrict, break or can avert, restrict or break the competition in the country, also physical persons, who cooperate in creation of monopoly position or experience of disloyal competition.»[3,p.13].

The short review of both laws shows that after their last additions, in our country there is not a legal definition of the concept «business combinations with enterprises» yet. About the accountancy purposes in the National Accounting Standard N 22 is accepted under «business combination « incorporation of separate enterprises in a single economy unit as a result of junction of one enterprise to another or gain of control of one enterprise on the assets and activities of another enterprise» to be understood [6,p.95]. The analysis of this definition gives us a reason to make a conclusion that the concept «transformation of trade companies», introduced in the Trade Law has a wider range than the concept «business combinations», introduced in the National Accounting Standard N 22. According to the added legal definition of the Trade Law: the trade companies transform through junction, absorption, division, separation and separation of one – man trade company, as also through a change of their legal form [9,p.124]. Consequently, transformation of trade companies includes three groups of actions:

- ☑ incorporation of companies through junction and absorption;
- ☑ division and separation of companies;
- ☑ transformation of trade company through change of its legal form.

This difference may be followed on fig. 1, where a graphic interpretation of the transformation of the capital in all admissible by the law forms of transformation of trade companies, is made.

The concept «business combinations», introduced by the National Accounting Standard N 22 has more limited range and it includes only the first group of transformations – incorporation of separate enterprises in one economic unit. The standard accents on the result of the incorporation – without importance is the number of companies, which incorporate and the form of incorporation, after the business combination only one enterprise continues functioning, the rest cease their activity. Consequently the business combination is a process of concentration of the capital, through which the size, economic potential and profitableness of the enterprise increase. This transformation of the capital we can express in fig. 2.

Concentration can be achieved through three principle schemes:

Horizontal business combination, when enterprises from the same branch, accomplishing the same activity or working at the same markets, incorporate. This form is attractive to smaller companies, competitors, who operate at the same market and they rely to increase their sales using the conception «economy from the scale».

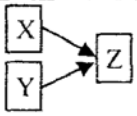
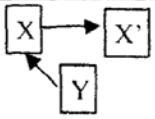
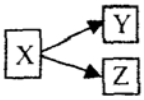
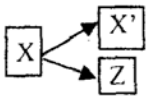
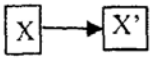
LEGISLATIVE FORM OF REORGANIZATION OF THE ENTERPRISE	CHANGE OF JURIDICAL STATUS OF THE ENTERPRISE	MOVEMENT OF THE ASSETS OF THE ENTERPRISE IN RESULT OF THE REORGANIZATION	MOVEMENT OF THE OWN CAPITAL OF THE ENTERPRISE IN RESULT OF THE REORGANIZATION	FORM OF THE OUTER GROWTH OF THE ENTERPRISE
JUNCTION		$A_x+A_y=A_z$	$CK_x+CK_y=CK_z$	Outer growth on the account of the integration of the capital
ABSORPTION		$A_x+A_y=A_{x'}$	$CK_x+CK_y=CK_{x'}$	Outer growth on the account of the integration of the capital
DIVISION		AX=AY+AZ	CKX=CKY+CK	Outer growth on the account of the diversification of the capital
SEPARATION		AX=AX`+AZ	CKX=CKX`+CK	Outer growth on the account of the diversification of the capital
TRANSFORMATION		AX=AX`	$CK_x=CK_{x'}$	Lack of outer growth

Fig.1: Movement of the assets and the own capital of the enterprise in result of different forms of transformation of trade companies according to the Trade Law of Republic of Bulgaria.

Vertical business combination, when enterprises, carrying out different activities, which are parts of integrated production process or enterprises of connected branches, (for example, manufacturers and consumers of a raw material), incorporate. Through this business combination the circle of all activities connected to the production of final product is closed and they concentrate under a common management.

Conglomerate business combination, when different activities or different in their essence production processes incorporate. Through this business combination a diversification of the capital, recourses and products, as also of the sales, as far as the different goods are sold at different stock markets, is reached. The conglomerate form of junction and consumption is the most complicated form of business combination, but it is considered the most effective because through diversification of the investment portfolio the common risk of the company is lowered.

It is seen from the graphic interpretation of the law as the business combinations have to be considered only two of the forms of transformation: junction and absorption. (See fig.2).

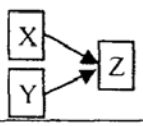
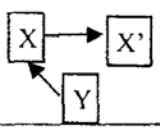
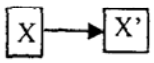
LEGISLATIVE FORM OF REORGANIZATION OF THE ENTERPRISE	CHANGE OF JURIDICAL STATUS OF THE ENTERPRISE	MOVEMENT OF THE ASSETS OF THE ENTERPRISE IN RESULT OF THE REORGANIZATION	MOVEMENT OF THE OWN CAPITAL OF THE ENTERPRISE IN RESULT OF THE REORGANIZATION	FORM OF THE OUTER GROWTH OF THE ENTERPRISE
JUNCTION		$A_x+A_y=A_z$	$CK_x+CK_y=CK_z$	Outer growth on the account of the integration of the capital
ABSORPTION		$A_x+A_y=A_{x'}$	$CK_x+CK_y=CK_{x'}$	Outer growth on the account of the integration of the capital
TRANSFORMATION		AX=AX`	$CK_x=CK_{x'}$	Lack of outer growth

Fig.2: Movement of the assets and the own capital of the enterprise in result of different forms of business combinations, admitted by the Trade Law and the National Accounting Standards of Republic of Bulgaria.

Junction is such form of business combination, where the entire property of two or more trade companies (transforming companies), passes to a new – founded company, which becomes their rights – gainer, and the transforming companies cease without liquidation.

Absorption is such form of business combination, where the entire property of one or more trade companies (transforming companies), passes to an existing company, which becomes their rights – gainer, and the transforming companies cease without liquidation.

Consequently, the business combination is a process of incorporation of differentiated economic units, integration of separate corporate companies, through which a concentration of the capital is achieved, and the size and the economic potential of the enterprise is increased. In dependence on the will of the incorporating enterprises we have to differentiate clearly two strategies:

Voluntary incorporation, which is accomplished on the ground of declared consent and mutual striving of the parties to achievement of a joint result from the incorporation.

Consumption (inimically incorporation), in the process of which one of the enterprises consumes the other, without its consent and at presence of counteraction this form, which supposes economic compulsory is not determined in our trade legislation.. We have at our disposal only with the restriction of the Competition Law, which touch the admissible size of concentration, but not the form of its achievement.

For different tax, financial and organizational reasons, the business combinations may be achieved through different tactical approach:

- through buying from a certain enterprise shares of other enterprise with an aim partnership
- through buying from a certain enterprise the net assets of other enterprise with an aim assuming of the assets
- through economic consumption – emission of share capital or through transition of money, money equivalents or other assets;
- through creation of a new enterprise, which possesses the control on the combining enterprises, for example through registration of a holding or consortium
- through junction or absorption, when the activity of one or more of the combining enterprises ceases, as continues functioning only one of them.

Other practical possibilities are known in the world practice but in the National Accounting Standard N 22 only two approaches of business combinations are regulated:

Incorporation of participations is such approach, where the participants can not be identified as gaining or gained, i.e. the combining enterprises incorporate their control on their assets and activity to achieve voluntary, mutual sharing of the risks and benefits, connected to the combined enterprise, in such way that none of the parties to be identified as gaining.

Gain is such approach of business combination, where one of the enterprises (gaining), gains control on the net assets and activities of another enterprise (gains) in compensation of passing over of assets and the assuming of liabilities and emissions of shares. The standard admits also gain in stages – when an enterprise accomplishes gain of another enterprise through consequent exchange deals, as a result of which the acquisition is preceded by participations, progressing from insignificant through significant until control ones.

Each of the both approaches has its varieties, which characterize with different legal, economic, accounting and management activities, which have to be coordinated in a business plan.

CONCLUSION

Business combinations are a new economic phenomenon to our country and the insufficient empiric material about their practical realization reveal the need of extension of the researches on their character and practical forms of behaviour.

They are effective forms of concentration of the capital and they can be a successful strategy as in recovery of crisis enterprises, so in stable growing company.

LITERATURE

1. Bonev J.,I. Dochev, Business combinations – accounting, Tax and Legal Aspects, S., PH»Forkom»,1999

2. Danailov D., Junctions and Consumptions in Business – Reality and Challenge», VFU «Chernorizets Hrabur», S., 2001
3. Competition Law, S., PH «Nova Zvezda»,2003
4. Katanov K., Unification must not do the Power Unbridled, «Kapital», 37, 2000
5. Kirilov L., Disappointment of big Junctions, «Katital» 44? 2000
6. National Accounting Standard N 22, Official Gazette 22/27.02.2002
7. Popova J., Foundations of EU Law, Open Society, 1997
8. Trifonov T., Corporate Accounting, II part, S., Siela, 1999
9. Trade Law, S., PH «Sofi – R», 2003
10. Brealey R.A., Principles of Corporate Finance, N.Y.:McGraw – Hill Publishing Co.1988
11. Reichert Th., Zusammenschluesse von Aktiengeselschaften im Europaischen Binnenmarkt, Frankfurt am Main, 1995

Олесневич Д.Л.
канд. економ. наук, доцент
Жук О.П.

Львівський національний університет імені Івана Франка

РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація

Аналізується сучасний стан зовнішньоторговельної діяльності підприємств Львівської області та розглядаються головні проблеми управління у цій сфері. Акцентується увага на недостатній ефективності використання зовнішньоторговельних можливостей підприємств регіону. Визначаються основні напрями вдосконалення зовнішньоторговельної політики на рівні держави і зовнішньоторговельної діяльності на рівні підприємств.

In this article the present situation of foreign trade activity of enterprises of Lviv region is analyzed and the main problems of management at this sphere are regarded. Attention is accented on sufficient effectiveness of using of foreign trade facilities of the enterprises of the region. The priority headlines of the improvement of the foreign trade policy on the state level and of the foreign economic strategy on the enterprise level.

Ключові слова: зовнішньоторговельна діяльність, експорт, імпорт, національні виробники, бартер, давальницька сировина, конкурентоспроможність.

Key words: foreign trade activity, export, import, national producers, barter, consumer's raw materials, competitiveness.

Сучасне світове господарство є розгалуженою складною системою, цілісність якої забезпечується розвинутим міжнародним поділом праці та поділом інших факторів виробництва, взаємодією сукупності міжнародних ринків, валютно-фінансовими і кредитними відносинами. Економічний розвиток інтегрував економіку різних країн до небачених масштабів, що засвідчує дедалі вагомішу роль зовнішньоекономічних чинників у господарському розвитку країн, регіонів та окремих підприємств. Серед головних ланок зовнішньоекономічних відносин держави виділяється сфера зовнішньої торгівлі, яка дуже часто розглядається як рушійна сила економічного зростання.

Роль зовнішньої торгівлі в економічному розвитку країн стала настільки великою, що її динаміка, вплив на внутрішню економіку, структурні зрушення, взаємозв'язок з політичними процесами й інші проблеми постійно аналізуються у вітчизняній та іноземній еко-

номічній літературі. Теоретичні аспекти зовнішньої торгівлі, її аналіз і вплив на різноманітні економічні процеси досліджуються у працях Кредісова А., Філіпенка А., Бураковського І., Будкіна А., Гальчинського А., Кириченка О., Рокочі В., Савельєва Є., Соколенка С., Рум'янцева А. та багатьох інших вітчизняних дослідників. Проте недостатня увага у вітчизняній економічній літературі, на нашу думку, приділяється проблемам зовнішньоторговельної діяльності регіонів та підприємств як безпосередніх учасників зовнішньої торгівлі, а розгорнутих наукових досліджень у цій сфері ще дуже мало. Тому проблеми управління зовнішньоторговельною діяльністю підприємств Львівської області, що розглядаються у даній статті, формування практичних рекомендацій щодо активізації їх експортно-імпортних операцій є сьогодні надзвичайно актуальними і потребують ґрунтовного вивчення.

Специфіка зовнішньоторговельної діяльності Львівського регіону визначається, насамперед, його геополітичним і геоекономічним розташуванням: близькість до кордону, наявність дешевої робочої сили, розвиненість сфери послуг тощо. Протягом 2002 р. у зовнішньоторговельній діяльності Львівської області брало участь 1036 підприємств-експортерів і 1307 підприємств-імпортерів (включно з фізичними особами – суб'єктами підприємницької діяльності) [2]. Зовнішньоторговельний оборот товарами і послугами підприємств Львівської області у 2002 р. склав 1532,23 млн. дол. США і перевищує минулорічний на 343,56 млн. дол. США (див. таблицю 1.).

(млн. дол. США)

Показник	1996 р.	2000 р.	2001 р.	2002 р.
Зовн. торг. оборот	**801,88**	**802,58**	**1188,67**	**1532,23**
Експорт (всього)	**405,72**	**399,66**	**395,59**	**463,24**
- товари	275,64	294,71	289,26	343,24
- послуги	130,08	104,95	106,33	120,00
Імпорт (всього)	**396,16**	**402,92**	**793,08**	**1068,99**
- товари	378,39	392,99	771,44	1052,01
- послуги	17,77	9,93	21,64	16,98
Сальдо зовнішньої торгівлі	**9,56**	**-3,26**	**-397,49**	**-605,75**

Джерело: складено за даними Львівського обласного управління статистики

Таблиця 1. Головні показники зовнішньоторговельної діяльності Львівщини

Поряд із щорічним збільшенням обсягу зовнішньої торгівлі, що спостерігається вже кілька років поспіль, збільшується і розмір негативного сальдо зовнішньоторговельного балансу Львівщини. Така негативна тенденція викликана тим, що імпорт зростає набагато більшими темпами ніж експорт, особливо у сфері товарного обороту.

У географічній структурі зовнішньої торгівлі найбільша питома вага належить Росії, Польщі, Німеччині, Казахстану, США, Словаччині. У товарній структурі експорту Львівщини у 2002 р. переважали текстиль та текстильні вироби (26,7% від обсягу експорту товарів), машини, устаткування, електротехнічне обладнання та апаратура (10,6%), неблагородні метали та вироби з них (9,7%), деревина та вироби з неї (8,5%), папір та картон (8,1%) [2]. Серед основних статей товарної структури імпорту можна назвати наступні: паливо мінеральне, нафта та продукти її переробки (52,5 % від обсягу імпорту товарів), папір та картон (12,9%), текстиль та текстильні вироби (6,9%), машини і устаткування, електротехнічне обладнання та апаратура (6,4%) [див. таблицю 2].

До позитивних тенденцій зовнішньоторговельної діяльності підприємств Львівщини варто віднести зменшення експорту та імпорту товарів за бартерними угодами. Якщо у 2000 р. за бартерними угодами Львівська область експортувала товарів на суму 4478,90 тис. дол. США, то у 2002 р. цей показник зменшився майже у вісім разів і становив 583,60 тис. дол. США [2]. Найбільша частка експортних бартерних операцій підприємств Львівщини припадає на Узбекистан, Польщу та Словаччину, а імпортних – на Білорусь, Узбекистан і Сло-

Товарна група	Експорт		Імпорт	
	тис. дол. США	%	тис. дол. США	%
Всього товарів	343240,0	100	1052010,0	100
Текстиль та текстильні вироби	91598,28	26,7	72391,91	6,88
Машини, устаткування, електротехнічне обладнання та апаратура	36506,58	10,6	67179,11	6,39
Неблагородні метали та вироби з них	33457,77	9,7	40660,48	3,87
Деревина та вироби з неї	29172,70	8,5	10166,86	0,97
Папір та картон	27734,43	8,1	135857,23	12,91
Транспортні засоби та їх частини	21901,14	6,4	26271,84	2,50
Паливо мінеральне, нафта та продукти її переробки	10035,59	2,92	552687,09	52,5
Інші товари	92833,51	27,08	146795,48	13,98

Джерело: складено за даними Львівського обласного управління статистики

Таблиця 2. Товарна структура зовнішньої торгівлі товарами Львівської області у 2002 р.

ваччину. У розрізі товарних груп бартер переважає в операціях з деревиною та текстилем.

Поряд із щорічним збільшенням обсягів зовнішньої торгівлі, підприємства Львівщини, як і підприємства України загалом, зустрічаються з багатьма перешкодами та проблемами на шляху завоювання іноземних ринків. Підприємства легкої та харчової промисловості одними з перших в області пристосувалися до нових ринкових умов. Сьогодні у Львівській області налічується близько 520 підприємств легкої промисловості, більшість з них – невеликі фірми з пошиття одягу чи взуття. На базі усіх великих фабрик створено спільні підприємства, які працюють за давальницькою схемою: інвестор привозить сировину, використовує нашу «дешеву робочу силу» і відправляє готовий товар на Захід, не залишаючи в Україні нічого. Варто відзначити, що лише п'ять швейних підприємств Львівщини працюють під своїм брендом, а на більшості виробів, які експортуються, навіть не вказано, що вони виготовлені в Україні [6, 3]. За підсумками 2002 р. імпорт давальницької сировини підприємствами текстильної галузі склав 68194,67 тис. дол. США. при загальному обсязі імпорту давальницької сировини у Львівську область 85661,49 тис. дол. США [2]. Наведені дані свідчать, що іноземні інвестори, працюючи за давальницькими схемами, створюють в Україні лише додаткові робочі місця і, фактично, перешкоджають національним виробникам безпосередньо конкурувати із власною продукцією на іноземних ринках. За таких умов бюджет України втрачає щороку більше 1 млрд. гривень, адже підприємства, що працюють за такою схемою, платять лише земельний податок та податок з прибутку громадян.

Постійно зростає експортно-імпортна діяльність єдиного в Україні виробника електроламп загального призначення ВАТ «Іскра», зважаючи на те, що обсяг внутрішнього ринку є обмеженим (потреба становить близько 160 млн. ламп на рік, а виробничі потужності за-

воду – 400 млн.). Така тенденція зумовлена, насамперед, послідовною зовнішньоторговельною стратегією, за допомогою якої підприємство повертається на колишні експортні ринки і завойовує нові. Середня частка експорту продукції впродовж 1995-2000 рр. в обсягах виробництва ВАТ «Іскра» становила близько 30%. Сьогодні ж завод експортує до 28 країн світу близько 50% своєї продукції [4, 25]. За товарною структурою в експорті переважають лампи загального призначення і комплектуючі (в основному колби). Комплектуючі продаються кінцевим промисловим покупцям – з відомими світовими брендами, серед яких General Electric, електроламповим заводам Болгарії, Румунії, Білорусі та інших країн. Тобто експортну продукцію ВАТ «Іскра» продає фактично своїм конкурентам, які виступають посередниками між ним та іноземним споживачем.

На зовнішньому ринку ВАТ «Іскра» постійно функціонує в умовах жорсткої конкуренції. Тому для дослідження конкурентоспроможності на підприємстві періодично здійснюють експертні оцінки споживчої вартості та параметрів якості власних продуктів, адже саме якість є головною умовою конкурентоспроможності продукції на світовому ринку. Недоліком маркетингової діяльності підприємства, як і більшості інших підприємств, є відсутність рекламних заходів у сфері зовнішньоторговельної діяльності, а саме вони є важливою складовою стратегії стимулювання експорту. На підприємстві також існує велика потреба в організації налагодженої системи пошуку, систематизації та обробки інформації про кінцевих покупців на експортних ринках, які, як зазначалось вище, одночасно є і конкурентами підприємства. Основними бар'єрами на шляху активної експортної політики ВАТ «Іскра» залишаються низький технологічний рівень виробництва та невідповідність якості продукції міжнародним вимогам.

Проводячи компанію із вступу України до СОТ, уряд і Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції, зокрема, не проводить на належному рівні консультаційної діяльності із конкретними яскраво вираженими представниками окремих галузей економіки, оскільки зі вступом України до СОТ відбудеться певна диференціація серед українських підприємств: для одних економічна ситуація покращиться, а для інших буде несприятливою. ВАТ «Іскра», що забезпечує робочими місцями понад 3500 працівників, прогнозує дешо негативні наслідки членства у СОТ для своєї діяльності. Існуюча система імпортно-експортного оподаткування в даній галузі ставить підприємство у невигідне становище і жорстку конкурентну боротьбу з відомими світовими виробниками. Зокрема, імпортери цієї продукції в Україну не сплачують жодних ставок мит, натомість ВАТ «Іскра», виходячи на експорт, повинна сплачувати 10%-ий податок. Припинена також дія спеціальних заходів (імпортна квота) щодо імпорту в Україну електроламп з Білорусі, Польщі, Росії та Угорщини. Тому, на нашу думку, баланс переваг і втрат від вступу України до СОТ залежатиме від здатності уряду створити чітку програму реформ економічної системи і, зокрема, у сфері регулювання зовнішньої торгівлі.

Незаперечним сьогодні є той факт, що для підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів підприємствам доцільно зосередити зусилля на залученні у виробництво сучасних технологій, ноу-хау, навчанні та підвищенні кваліфікації працівників. Позитивний досвід у цьому напрямі має спільне українсько-англійське підприємство «Галка», продукція якого сьогодні експортується на ринки багатьох країн. Встановлення новітнього обладнання «Niro Atomizer» для виготовлення розчинної кави дало можливість ефективно поєднати багаторічний досвід кращих фахівців-кавоварів з сучасними технологіями. Стабільній роботі підприємства сприяє також докорінна модернізація обладнання, впровадження у виробництво новітніх, сучасних технологій, постійне зростання ступеня комп'ютеризації всієї виробничої сфери. Підприємство робить також певні кроки і щодо покращення системи управління якістю своєї продукції та її відповідності світовим стандартам. На підприємстві розроблені документи до нової версії стандартів ISO – 9001 з впровадження загальної культури якості – саме так трактують стандарти ISO на міжнародному рівні [3, 10]. Вони становлять певну модель вдосконалення та розвитку систем управління, є важливим засобом подолання бар'єрів у міжнародній торгівлі та формування міжнародної мережі ділових зв'язків.

Вагому частку в експорті Львівщини вже кілька років має експорт паперу та картону. За підсумками 2002 р. обсяги експорту у цій галузі становили 8,1% всього обсягу експорту і

зменшились порівняно з минулим роком на 1,6%. Така ситуація склалась внаслідок неефективної та нераціональної державної політики у цій галузі, що проявляється у відсутності гарантованого державою пріоритетного становища вітчизняного виробника. Сьогодні загальна щорічна потреба українських друкованих засобів масової інформації в газетному папері (110 тис. т) задовольняється за рахунок його поставок із Росії (близько 45 тис. т), Польщі (близько 30 тис. т), Фінляндії та Австрії (близько 3 тис. т), а за рахунок виробництва ВАТ «Жидачівський целюлозно-паперовий комбінат» – близько 32 тис. т, тобто у структурі ринку газетного паперу імпорт дорівнює 71%. За результатами 2002 р. ВАТ «Жидачівський ЦПК» виготовив продукції на суму 202 млн. грн, що на 6,5% більше ніж у попередньому році [7, 7], проте цей приріст відбувається поряд із низькою конкурентоспроможністю продукції як на вітчизняному, так і на іноземних ринках. За результатами 2001 р. експорт продукції підприємства порівняно з 2000 р. зменшився на 21% і склав 1157 тис. дол. США. У загальному обсязі експорту найбільша частка у 2001 р. припадала на газетний папір (65,2%), картон для тари (15,7%), гофропродуцію (7,1%). У географічній структурі експорту переважали такі країни як Іран (19%), Азербайджан (14,4%), Грузія (14,2%), Молдова (13,85%), Болгарія (9,0%) [5].

На початку 2003 р., подолавши вето президента, був прийнятий Закон України «Про державну підтримку книговидавничої справи в Україні», який регламентував митне оподаткування товарів, що імпортуються в Україну для видавничої діяльності, враховуючи інтереси вітчизняних виробників. Цей Закон мав набрати чинності з 1 січня 2004 р., однак, бюджетом на 2004 р. на нього наклали мораторій. Одночасно Росія проводить демпінгову цінову політику, щоб втриматися на ринку України і не втратити свою частку, яка зменшилась з 64% у 2001 р. до 35% від усієї місткості українського ринку газетного паперу. Саме тому держава повинна впровадити низку заходів щодо захисту вітчизняних виробників від демпінгового імпорту, серед яких, на нашу думку, може бути введення режиму ліцензування і квотування імпорту та введення індикативних цін на газетний папір, що також дозволить додатково збільшити надходження до бюджету. Покращить стан справ у галузі паперового та картонного виробництва в Україні і вступ вітчизняних виробників до авторитетних міжнародних організацій у цій галузі, таких як FEFCO (Європейська асоціація виробників гофрованого картону).

Кожна держава світу створює свою особливу національну систему управління і регулювання вітчизняного бізнесу у високо конкурентному міжнародному середовищі. Невід'ємною ланкою такої системи є врахування інтересів регіонів та окремих важливих представників сфери зовнішньоторговельної діяльності. Підсумовуючи наведений вище аналіз діяльності окремих підприємств Львівщини, беручи до уваги її позитивні моменти та недоліки, можна виділити головні завдання у сфері управління зовнішньоторговельною діяльністю підприємств, які потребують першочергового вирішення на різних рівнях.

На рівні держави:

- вдосконалення механізмів податкового регулювання експортно-імпортних операцій, системи квотування та ліцензування, нормативного та організаційного забезпечення, враховуючи як інтереси національних виробників, так і вимоги міжнародних організацій, віддаючи перевагу тарифним методам регулювання зовнішньоторговельної діяльності;
- надання регіонам ширших повноважень у сфері зовнішньої торгівлі, покладання на органи місцевої влади функцій координації зовнішньоторговельної діяльності, врахування позицій місцевих експортерів та рекомендацій органів місцевої влади під час складання загальнодержавних програм та стратегій розвитку;
- підвищення конкурентоспроможності основних товарів українського експорту, на основі вдосконалення системи якості, адаптація вітчизняної системи сертифікації і стандартизації до міжнародних.

На рівні регіону:

- визначення експорту місцевими органами влади пріоритетним напрямом діяльності розвитку регіону, активна підтримка експортних можливостей підприємств регіону;
- створення належного рекламно-інформаційного забезпечення зовнішньоторговельної діяльності, основною формою якого, на нашу думку, можуть стати торговельні виставки і ярмарки, надання місцевим експортерам безкоштовних консультацій у сфері зовнішньо-

торговельної діяльності;

- розробка програм розвитку тих галузей народногосподарського комплексу регіону, які мають найбільший експортний потенціал.

На рівні підприємств:

- звуження підприємствами номенклатури товарів, що експортуються, і зосередження на створенні позитивної репутації у певному напрямі, а також підтримка власної ніші на зовнішньому ринку;
- проведення фінансово-економічних розрахунків щодо кожної зовнішньоторговельної угоди, оцінка впливу на неї митно-тарифних засобів регулювання, підвищення ефективності зовнішньоторговельних контрактів, адже процеси стандартизації охоплюють не лише сферу матеріального виробництва, а й сферу документообігу;
- скорочення операцій за бартерними угодами в експортно-імпортній діяльності підприємств, операцій на основі давальницької сировини, налагодження безпосередніх зв'язків із кінцевими споживачами на іноземних ринках;
- впровадження на підприємствах новітніх технологій, модернізація виробництв, стимулювання виробничої кооперації та технологічного обміну;
- створення на взаємовигідних умовах транснаціональних і міжнаціональних корпорацій у пріоритетних галузях виробництва та експорту, трансформація організаційної структури підприємств у форми, які вимагає міжнародний бізнес.

Інтеграція України до міжнародного співтовариства потребує вироблення та реалізації такої моделі управління зовнішньоторговельною діяльністю, яка б відповідала інтересам держави, з одного боку, та інтересам приватного, в тому числі, іноземного бізнесу, і сприяла становленню нових форм співпраці у цій сфері. Тому впровадження нових тенденцій в організацію управління зовнішньоторговельною діяльністю підприємств і здійснення практичних кроків до розширення їх експортних операцій через розвиток зовнішньоекономічної діяльності регіонів сприятимуть економічним перетворенням у нашій країні, створенню конкурентоспроможного виробничого потенціалу.

Література

1. Бачинський Б. У СОТ треба поспішати повільно // Поступ. – 2003. – № 103. – с. 4.
2. Зовнішня торгівля Львівщини: статистичний збірник / Держкомстат України, Львівське обласне управління статистики. – Львів, 2003.
3. Костянтинів Т. «In coffea veritas» – істина в зерні // Зовнішньоекономічний кур'єр. – 2003. – № 1-2. – с. 10.
4. Львівська «Іскра» 50% жарівок експортуватиме // Галицькі контракти. – 2003. – №7. – с.25.
5. Матеріали аналітичного звіту ВАТ «Жидачівський ЦПК».
6. Скибньовська Г. Легка промисловість на експорт // Поступ. – 2003. – № 140. – с.3.
7. Смертига І. Жидачівський ЦПК(о) // Поступ. – 2003. – № 214. – с.7.

Поплавська Ж.В.
доктор економ. наук, професор
Станько Н.Л.

Національний університет «Львівська політехніка»

КАТЕГОРІАЛЬНИЙ АПАРАТ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ

В статті уточнено поняття монополія та монопольне утворення. Авторами розмежовано поняття монопольне та домінуюче становище. Запропоновано класифікацію Переліку суб'єктів господарювання, внесення коректив у законодавчу базу України.

In the article conceptions of monopoly and form of monopoly are specitied. Authors marked off conceptions of monopoly and predominant positions. Classification of the list of economic persons, inserting amendments in legislative base of Ukraine are proposed.

Ключові слова: монополія, монопольне утворення, монопольне становище, домінуюче становище, суб'єкт господарювання.

Вступ

Переважна більшість урядів країн світу оперує законодавчими нормами, які спрямовані на створення, захист та підтримку конкурентного середовища в сферах діяльності суб'єктів господарювання. Україна не є винятком. Прийняті за останні п'ять років законодавчі акти забезпечили економічні відносини належним правовим полем. Проте з огляду на останні публікації не можна стверджувати, що таке законодавчо-нормативне забезпечення є досконалим. Неодноразово наголошувалось на оцінковому характері ряду понять у законодавстві, наприклад, економічна концентрація. Бажає кращого і організація роботи органів, що покликані виконувати і дотримуватись конкурентної політики прийнятої в Україні.

Крім окреслених вище проблем серйозної уваги потребують базові поняття, до яких можна віднести антимонопольну та конкурентну політику, монополію, монопольне утворення, монопольне та домінуюче становище.

Фундамент понятійного апарату був закладений раніше, зокрема, Е. Чемберліном, Дж. Робінсон. Останнім часом питання правового регулювання конкуренції вивчав К.Ю. Тотьєв, монопольного (домінуючого) становища суб'єкта господарювання на ринку – С. Мельник, домінуючого становища – Ю.І. Свядосц, С.Б. Авдашева, Н.М. Розанова. Але, незважаючи на результати останніх досліджень, не було розглянуто проблеми вживання терміну монополія та монопольне утворення, а також монопольне та домінуюче становище. Не приділялось належної уваги концепції складання Переліку суб'єктів господарювання, що займають монопольне становище на ринку (далі – Перелік). Для ефективного застосування на практиці норм чинного законодавства необхідно гармонізувати понятійний апарат з метою поділу на конкретніші напрями складання Переліку, уникнення підміни понять, а також активізації моніторингової і контролюючої функції антимонопольних органів.

Постановка задачі

Основними цілями дослідження є уточнення поняття монополія та монопольне утворення; розмежування значення поняття монопольне та домінуюче становище; відкорегування процедури складання та ведення Переліку. Для досягнення цілей дослідження використовуватимуться аналіз останніх досліджень та законодавчої бази, порівняння законодавчих норм з теоретичними аспектами, узагальнення отриманих результатів.

Результати дослідження. Серед базових понять, яким надається увага в даному дослідженні, варто виділити антимонопольну та конкурентну політики. Внаслідок проведеного аналізу було зроблено висновок про те, що в Україні доцільно дотримуватись терміну конкурентна політика, який не несе в собі жодної заборони, що може означати дозвіл на здійснення діяльності тими суб'єктами господарювання, які з огляду на чинне законодавство відносяться до монополій.

Не менш важливе значення має уточнення термінів монополія (як суб'єкта господарювання) та монопольне утворення. Законом України «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності» (далі – Закон України «Про обмеження...»)[1] визначено, що монопольне утворення – підприємство, об'єднання чи господарське товариство та інше утворення, що займає монопольне становище на ринку. З прийняттям Закону України «Про захист економічної конкуренції» (далі Закон України «Про захист..»)[2] втрачає чинність Закон України «Про обмеження...», одночасно і втрачає чинність визначення монопольного утворення, яке не було ані уточнено, ані продубльовано в новозатвердженому законі.

Такий стан справ викликає труднощі у практичному застосуванні положень інших законодавчих актів, зокрема, Положення про державне регулювання цін (тарифів) на продукцію виробничо-технічного призначення, товари народного споживання, роботи і послуги монопольних утворень[1]; Державної програми демонополізації економіки і розвитку конкуренції[1], в яких вживається термін монопольне утворення.

Відповідно вимагає уточнення термін монополія. Порівнявши визначення «монопольне утворення» та «монопольне становище», наведене у Законі України «Про обмеження...» та визначення монополії як окремих наймогутніших підприємств та об'єднання кількох підприємств, які виробляють переважну кількість продукції певного виду і тому впливають на процес ціноутворення і привласнюють високі (монопольні) прибутки [3, с.479] доходимо висновку, що є достатньо підстав ототожнювати терміни монополія та монопольне утворення, і тому є доцільним внести зміни у Державну програму демонополізації економіки і розвитку конкуренції – зазначення серед термінів термін «монополія (монопольне утворення)» – суб'єкт господарювання або об'єднання кількох суб'єктів господарювання, які виробляють переважну кількість продукції певного виду і здійснюють значний вплив на встановлення ринкової ціни та перерозподіл доходів на певному ринку.

Ще Дж. Робінсон у своїй теорії зазначала, що потрібно використовувати поняття монополії лише в її буквальному значенні, маючи на увазі одного-єдиного продавця, бо в іншому випадку аналіз досконалої конкуренції «розчиниться» в аналізі монополії [4, с.42].

Аналіз чинного законодавства та аспектів теорії організації галузевих ринків привів нас до висновку про те, що потребує уточнення термін монопольне становище, зокрема, монопольне (домінуюче) становище, яке не міститься в переліку термінів, хоч і вживається у Законі України «Про захист...».

У ст.12 Закону України «Про захист...» наводяться випадки, в яких вважається, що суб'єкт господарювання (далі СГ) займає монопольне (домінуюче) становище. Звідси випливає, що в законі ототожнюються поняття монопольне та домінуюче становище. Враховуючи теорію організації галузевих ринків [5], зазначимо, що домінуюче становище займає домінуючий СГ, а монопольне становище – монополіст (монопольне утворення). Вищезазначене не заперечує того факту, що за певних обставин домінуюча фірма може повести себе як монополіст (це, зокрема, стосується встановлення ціни), але домінуюча фірма, займаючи домінуюче становище, не завжди має монопольне становище. Підтвердженням цього є те, що фірма-лідер (тобто домінуюча фірма), яка має можливість впливати на ринкову ціну володіє ринковою владою та здатна використовувати стратегічні переваги свого становища в порівнянні з конкурентами, що проявляється в її великій ринковій частці, діє на ринках паралельно з великою кількістю конкурентних фірм-аутсайдерів.

З ототожнення монопольного та домінуючого становища згідно із ст.12 Закону України «Про захист...» напрошується висновок про те, що домінуюче становище на ринку товару СГ займає тоді, коли на цьому ринку у нього нема жодного конкурента і він не зазнає значної конкуренції. Як бачимо, законодавчі положення прямо суперечать теоретичним засадам конкурентної політики.

Зважаючи на останнє зазначимо, що у законодавстві варто розмежувати поняття монопольного та домінуючого становища. Якщо мова ітиме про монопольне становище, то розумітиметься становище СГ, в якого нема жодного конкурента, і такий СГ може належати до монополії. Якщо ж йдеться про домінуюче становище, то в цьому випадку можна вести мову про незначну конкуренцію. Звідси випливає, що, згідно з теорією галузевих ринків, є недопустимим вживання у чинному законодавстві терміну «монопольне (домінуюче)» становище в такому трактуванні, як воно вживається на даний момент.

Для порівняння закордонні законодавці описують домінуюче становище як:

1) повне або часткове монопольне становище підприємства на ринку, що характеризується відсутністю конкуренції або її незначною часткою;

2) пануюче становище підприємства, яке визначається з використанням конкретних економічних показників (інколи вони зазначаються в законі, як, наприклад, в антимонопольних законах Німеччини, Великобританії і Японії) і яке не виключає конкуренції;

3) олігополія – стан ринку, при якому два чи більше майново і організаційно непов'язані великі підприємства при відсутності між ними серйозної конкуренції можуть спільно реалізовувати монопольне становище на ринку [6].

К.Ю. Тотьєв теж вказує, що домінуюче підприємство діє на ринку не саме, а в оточенні дрібних конкурентів (в умовах олігополії). СГ з домінуючим становищем при встановленні ціни та визначенні обсягу випуску товару бере до уваги діяльність таких конкурентів. У цьому полягає корінна відмінність тієї ситуації від монополії. Таким чином, неправомірно вважати, що поняття «монополія» і «домінуючий на ринку суб'єкт» повністю співпадають [7, с.57].

Вищезазначене ще раз підтверджує той факт, що для ефективного застосування конкуренційного законодавства необхідно розмежувати термін «монопольне становище» та «домінуюче становище». Вказане уточнення монопольного і домінуючого становища вимагає і внесення відповідних коректив до Методики визначення монопольного (домінуючого) становища СГ на ринку.

Відповідні зміни у законодавчі акти заторкнуть також Положення про складання та ведення Переліку[1]. Проведений аналіз нормативно-законодавчих та теоретичних положень приводить до висновку, що у Перелік вносяться як підприємства-монополісти, так і домінуючі підприємства. З огляду на розмежування термінів монополіст і домінуюче підприємство вважаємо за доцільне внести і відповідні корективи у складання та ведення Переліку. Варто вести Перелік СГ, які займають монопольне становище – тобто є монополістами на певних ринках і не мають жодного конкурента на цих ринках (згідно з п.1 ч.1 ст.12 Закону України «Про захист...») і відповідно вести перелік СГ, які займають домінуюче становище на ринку – тобто є домінуючими підприємствами, які діють на певних ринках паралельно з дрібними конкурентами і відповідно не зазнають значної конкуренції (згідно з п.2 ч.1, ч.2, ч.3, ч.4, ч.5 ст. 12 Закону України «Про захист...»).

СГ, які за структурою (тобто часткою ринку) займають монопольне або домінуюче становище, не у всіх випадках порушують умови конкуренції на певному ринку. З огляду на переваги монополії (наприклад, розвиток високотехнологічного виробництва та підтримки розвитку НДДКР), які можуть стосуватись і домінуючих підприємств, не варто забороняти існування СГ, беручи до уваги структурний підхід. З огляду на це в один з розділів Переліку можна вносити СГ, на основі структурного підходу з метою здійснення постійного моніторингу їх діяльності на предмет виявлення, чи даний СГ не загрожує розвитку конкуренції на певних ринках.

Зовсім по-іншому виглядає стан справ зі СГ, які з біхевіористичної позиції займають монопольне чи домінуюче становище з метою отримання великих прибутків. У чинному законодавстві України зазначено ряд таких типових порушень[2], основні з яких:

1) антиконкурентні узгоджені дії СГ;
2) зловживання монопольним (домінуючим) становищем на ринку;
3) антиконкурентні дії органів влади, органів місцевого самоврядування, органів адміністративно-господарського управління та контролю;
4) здійснення учасниками певних узгоджених дій;
5) обмежувальна та дискримінаційна діяльність СГ, об'єднань;
6) окремі випадки концентрації СГ тощо.

Враховуючи біхевіористичний підхід, доцільно вести і відповідний розділ Переліку, що забезпечить постійний контроль за діяльністю порушників законодавства і дозволить оцінювати ефективність роботи антимонопольних органів.

На даний час в Україні ведеться Перелік, який містить в собі дві частини: природні монополії та інші монопольні утворення. Здійснюючи запропоновану класифікацію Переліку можна буде забезпечити ефективну діяльність підприємств, які завдяки своєму значному становищу на ринку дозволять отримувати для суспільства блага, які не здатні виробити інші підприємства. Оскільки конкуренційне законодавство України націлене на підтримку конкуренції, а не на боротьбу з монополіями, як було зазначено в антимонопольному законодавстві, то відповідно перешкоджати роботі СГ, що займають монопольне чи доміну-

юче становище, з огляду на структурний підхід не варто.

Щодо біхевіористичної точки зору, то такі СГ підлягають особливій увазі та постійному моніторингу їх діяльності, оскільки неконкурентна поведінка є основною перешкодою для створення конкурентного середовища і відповідно дотримання засад конкурентної політики. Важливість розмежування СГ за структурним і біхевіористичним підходом підтверджують результати дослідження, проведені С. Мельником. Було зазначено, що «... кількісні характеристики становища СГ не повинні бути переважними при оцінці цього становища в якості домінуючого. Вони повинні бути лише основою для індивідуальної оцінки цього становища за сутністю із врахуванням його якісних характеристик (можливості впливати на конкуренцію в цілому і (або) на окремих учасників ринкових відносин). При цьому повинні оцінюватися реальна ринкова влада суб'єкта і його ринковий потенціал (можливість здійснювати вирішальний вплив на інших учасників певного ринку або утрудняти доступ на нього)...» [8, с.366].

Здійснення складання Переліку за запропонованою схемою дозволить покращити роботу антимонопольних органів, яка спрямована на встановлення постійного державного контролю за діяльністю підприємців-монополістів та адресного антимонопольного регулювання. Окрім цього можна забезпечити належне інформування СГ про віднесення останніх до Переліку з метою запобігання скоєння порушень, оскільки такі СГ будуть знати, що їх господарська діяльність підлягає постійному моніторингу, а також і перевіркам антимонопольних органів. Це достатньо актуально, оскільки часом суб'єкта господарювання не повідомляють про його включення до Переліку [9].

Висновки

Базові поняття в нормативно-законодавчій та теоретичній базі завжди вимагали єдиного трактування і розуміння. Оперування терміном монополія паралельно з терміном монопольне утворення може викликати певне непорозуміння і тому на практиці необхідно чітко окреслити їх тотожність або відмінність. Внаслідок проведеного дослідження було встановлено, що термін монополія можна вважати синонімом терміну монопольне утворення. З іншого боку важливим є поняття монопольного становища, оскільки його визначення може викликати з боку антимонопольних органів застосування до певних СГ відповідних санкцій. Необхідним виявилось встановлення різниці між поняттями монопольне та домінуюче становище з огляду на законодавчу і теоретичну базу; визначено, що домінуюче становище може стати монопольним, але вживати термін «монопольне (домінуюче) становище» є неприпустимим, оскільки свідчить про їх тотожність. Використовувати у контексті ці два поняття можна у формі монопольне та/або домінуюче становище, що не свідчить про їх тотожність. Зроблені висновки наштовхнули на необхідність внесення коректив у складання Переліку.

Застосування отриманих результатів на практиці дозволить зосередити увагу на моніторингу діяльності СГ, які займають монопольне становище і є єдиними на певному ринку, тобто монополістами, і на ретельному відслідковуванні діяльності СГ, які займають домінуюче становище паралельно з існуванням малих конкурентів, оскільки такі СГ мають більші можливості здійснювати порушення конкуренційного законодавства. Необхідно розглянути механізми отримання відповідної інформації з метою забезпечення складання Переліку, схему якого було запропоновано у даному дослідженні.

Література

1. Бюлетень законодавства і юридичної практики України – 2001 – №1: Антимонопольне законодавство України – 416 с.;

2. Конкуренційне законодавство України: Юридичний збірник -К., 2002 -296 с.;

3. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.2/ Редкол.: С.В. Мочерний (відп.ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2001 – 848 с;

4. Робинсон Джоан. Экономическая теория несовершенной конкуренции: для научных библиотек// Пер. с англ. Фонотова А.Г.; Вст. ст. и общ. ред. Осадчей И.М. – М.: Прогресс,

1986 – 471 с.
5. Авдашева С.Б., Розанова Н.М. Теория организации отраслевых рынков: учебник. – М.: ИЧП «Издательство Магистр», 1998 – 320 с.;
6. Свядосц Ю.И. Регулирование ограничительной хозяйственной практики в буржуазном праве – М.; 1988 – с.34-35;
7. Тотьєв К.Ю. Конкурентное право (правовое регулирование конкуренции). Учебник – М.: Издательство РДЛ, 2000 – 352 с.;
8. Мельник С. Монопольне (домінуюче) становище суб'єкта господарювання на ринку// актуальні проблеми держави і права; Збірник наукових праць, Випуск 12 – Одеса, «Юридична література», 2001 – с.363-366;
9. Звягільцев І. Як стають монополістами// Бухгалтерія №15/2, 2001 р. – с.65-68.

Селюк І.В.
Національний технічний університет України «КПІ»

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В ПРОЦЕСІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

Анотація

Досліджено проблеми в системі управління персоналом та причини їх виникнення під час реалізації стратегії організації, запропоновано шляхи вирішення цих проблем.

Ключові слова. Стратегія, стратегічне управління персоналом, реалізація стратегії.

Вступ

На початку XXI сторіччя світ опинився в умовах стрімких змін та певної невизначеності. Для забезпечення можливості досягнення бажаних результатів у цьому невизначеному середовищі кожна організація діє на основі ряду припущень про те, в чому полягає її бізнес, які цілі бажає досягти, як визначаються результати, хто є її клієнтами, що ці клієнти цінують, тобто діє на основі власного бачення бізнесу. Способом реалізації такого бачення в практичній діяльності є стратегія, яка дозволяє «свідомо шукати та використовувати собі на користь будь-який сприятливий збіг обставин» [1, с. 67]. Очевидно, що потреба в стратегічному управлінні прямо пропорційна ступеню непередбачуваності та невизначеності зовнішнього середовища.

Постановка завдання

Серед внутрішніх факторів, які сприяють реалізації обраної стратегії, окрім наявності ноу-хау, унікальних розробок, логістики, ефективної системи автоматизованого управління, не останню роль відіграє людський фактор. Наявність висококваліфікованого персоналу, ефективної системи його перепідготовки та системи мотивації забезпечують процес реалізації обраної стратегії. Саме у сфері управління персоналом найчастіше виникають проблеми.

Результати дослідження

Дослідження діяльності ряду вітчизняних промислових підприємств дозволив сформулювати наступні проблеми з управління персоналом в процесі реалізації обраної стратегії:

- проблеми в суб'єкті управління персоналом – розуміння ролі та місця суб'єкта управління персоналом в системі господарювання не відповідає реальному обсягу та стратегічному характеру задач, що потребують рішення;
- проблеми в об'єкті управління персоналом – старіння знань спеціалістів високої

кваліфікації, проблеми соціального середовища (відсутність аналізу та обліку змін в соціальному середовищі та їх впливу на рішення в сфері управління персоналом; механістичний підхід до управління персоналом);

- проблеми у структурі ринку праці – відсутність методичної бази по формуванню внутрішнього ринку праці; недостатньо інформації щодо стану зовнішнього ринку праці, поява дефіцитних категорій персоналу, вікові «провали» у структурах ринку праці по окремим категоріям робітників, професійна вузькопрофільність молоді, відсутність спеціалістів в області стратегічного управління;
- проблеми в організації в цілому – відсутність системи стратегічного управління організацією.

Найбільш важливі з точки зору стратегічного управління причини виникнення цих проблем наступні:

- зміст діяльності деяких підсистем системи управління персоналом не відповідає вимогам зовнішнього середовища. Концентрація функцій стратегічного характеру щодо управління персоналом супроводжується слабким розвитком стратегічних аспектів управління;
- існуюче розуміння ролі та процесів оновлення персоналу не враховує «інвестиційного» характеру вкладень в персонал;
- відсутні розробки щодо застосування технологій стратегічного управління в сфері управління персоналом. Ситуація, що склалася в цій сфері управлінської діяльності, може бути охарактеризована як інтуїтивний пошук вдалих рішень по вирішенню проблем [3, с. 204-205].

Серед керівників вітчизняних промислових підприємств також проводилося опитування щодо того, людей з якими якостями вони бажають бачити серед своїх працівників.

У відповіді на це запитання пропонувалося назвати риси працівників, яких вони потребують, виходячи з їхніх знань, навичок та ставлень.

Серед ставлень найчастіше зустрічалися:

- енергія, динамізм та бажання працювати;
- ініціативність та прагнення ризикувати, беручи на себе відповідальність;
- відданість підприємству;
- відкритість, відсутність професійних стереотипів;
- чесність і порядність;
- зорієнтованість на клієнта і відданість йому;
- творчість та інноваційність.

Окрім професійних навичок у своїй спеціалізованій ділянці бізнесу, було виділено навички, важливі для працівника підприємства незалежно від його спеціалізації. Такими виявилися:

- навички спілкування;
- уміння ефективно взаємодіяти з іншими, включаючи роботу в команді;
- вміння аналізувати й узагальнювати, розуміючи зв'язки між фактами;
- постійно вчитися і розвиватися;
- працювати незалежно і самостійно;
- моделювати і прогнозувати;
- приймати рішення.

Знання. Важливим фактором було названо:

- наявність професійних спеціалізованих знань, відповідних функції, яку працівник виконуватиме на підприємстві;
- розуміння бізнесу як системи з її взаємозв'язками й залежностями;
- «важливим є знання про те, де які знання можна знайти»;
- «важливим є не стільки обсяг знань, скільки вміння мислити»;
- основи управління людьми;
- поняття делегування;
- знання того, як отримати результат.

Співвідношення відповідей про знання, навички та ставлення, потрібні працівникам підприємств подано на рис. 1.

Найбільша кількість керівників підприємств бажають бачити серед своїх працівників людей із відповідним ставленням до роботи (65%), а також із навичками (19%) та знаннями (16%) (рис. 1).

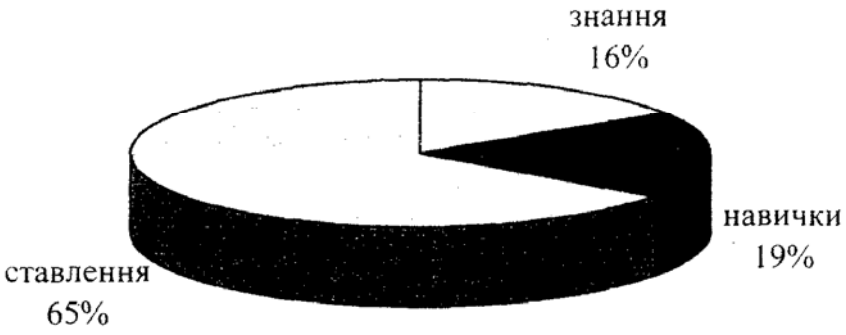


Рис. 1. Співвідношення відповідей про знання, навички і ставлення, які потрібні працівникам компаній

Для вирішення проблем управління персоналом в процесі реалізації стратегії можна запропонувати наступні заходи:

- навчання персоналу, його перепідготовка в школах бізнесу, спеціалізованих навчальних закладах;
- вивчення та використання підходів до персоналу, які враховують довгостроковий характер його використання та відтворення;
- застосування систем управління персоналом з урахуванням багатофакторних залежностей та орієнтування на стратегічне управління;
- підготовка внутрішнього ринку робочої сили, впровадження функцій маркетингу персоналу;
- створення фінансового резерву для термінового придбання, навчання та підготовки необхідного персоналу;
- розробка або придбання пакету документації щодо формування системи стратегічного управління підприємством;
- формування «стратегічного мислення», відповідної корпоративної культури.

Варто пам'ятати, що причиною більш активного застосування методів стратегічного управління на сучасному етапі є внесок цих методів у підвищення довгострокової ефективності та прибутковості.

Серед безлічі аспектів позитивного впливу стратегічного управління на результативність бізнесу можна виділити такі:

1. Стратегічне управління сприяє більшій комуникативності між фірмою та її середовищем, а також між різними організаційними елементами фірми. Стратегічне управління покращує внутрішню координацію, що є особливо важливим для великих фірм.
2. Охоплюючи менеджерів усіх ланок, процес стратегічного управління підвищує їх мотивацію й забезпечує чітке усвідомлення цілей. Водночас більш конкретними стають завдання кожного керуючого, а також підвищуються стимули до кооперативного (командного) підходу до вирішення проблем.
3. Стратегічне управління призводить до підвищення якості рішень, що приймаються у зв'язку з аналізом і врахуванням більшої кількості релевантних факторів і альтернативних варіантів розвитку.
4. Стратегічне управління забезпечує готовність до змін, а також стимулює позитивне ставлення менеджерів до різноманітних змін та інновацій. Воно передбачає також формування підходу, орієнтованого на пошук зисків від змін зовнішнього середовища на відміну від традиційної захисної реакції.
5. Стратегічне управління передбачає реалістичну модель майбутніх результатів і дає змогу адаптувати стратегії у процесі досягнення поставленої мети. Стратегічне управління забезпечує раціональне використання й дислокацію ресурсів, а також їх доступність у необхідний момент часу.
6. Стратегічне управління дозволяє інтегрувати поведінку індивідуумів і колективів у середині фірми [2, с. 79].

При реалізації стратегії організації слід пам'ятати, що людські ресурси організації, на відміну від інших видів ресурсів (матеріальних, фінансових, інформаційних), мають довгостроковий характер використання та можливість трансформацій в процесі управління ними. Але вони зношуються, тому виникає необхідність відтворення та поновлення.

Для запобігання виникнення проблем в процесі реалізації стратегії ще на етапі її розробки слід сформувати у всього персоналу організації нове стратегічне мислення шляхом обговорення та узгодження з керівним, лінійним апаратом концепції розвитку організації в цілому; розробити рекомендації щодо створення нових видів продукції, удосконалення продукції, яка вже виготовляється; сформулювати проекти цілей та підготувати директиви для довгострокового планування, а також налагодити контроль за їх виконанням.

Висновки

Загальна стратегія організації невід'ємно пов'язана зі стратегією управління персоналом, але саме в цій сфері виникає найбільше проблем при реалізації обраного напряму розвитку. Для уникнення таких проблем стратегія управління персоналом повинна сприяти посиленню можливостей організації (в області персоналу), протистояти конкурентам на відповідному ринку, ефективно використовувати свої сильні сторони у зовнішньому оточенні; поширенню конкурентних переваг організації за рахунок створення умов для розвитку та ефективного використання трудового потенціалу, формуванню кваліфікованого, компетентного персоналу; повному розкриттю здібностей персоналу до творчого, інноваційного розвитку, для досягнення як цілей організації, так і цілей робітників [3, с. 217].

Література

1. Друкер Питер Ф. Задачи менеджмента в XXI веке.: Пер. с англ..: Уч. пос. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 272 с.

2. Реструктуризація підприємства. Навч. посібн. для вищ. навч. закл./За ред. В.М. Заболотного. – К.: Міленіум, 2001. – 440 с.

3. Управление персоналом организации: Учебник/Под ред. А.Я. Кибанова. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2001 – 638 с.

4. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000.

5. Довгострокова програма управління людськими ресурсами. Модуль 3: розвиток персоналу. – К.: Міжнародний центр приватизації, інвестицій та менеджменту (МЦПІМ), 2001.

Е.М. Фриман

доктор эконом. наук., профессор

К.Ф. Ковальчук

НМетАУ г. Днепропетровск

СИСТЕМА ОЦЕНКИ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

В данной работе описана система комплексной оценки управленческого персонала корпорации, в основу которой положена модель системного анализа личного вклада менеджера в результативность управленческих решений.

У даній роботі описана система комплексної оцінки управлінського персоналу корпорації, в основу якої покладена модель системного аналізу особистого внеску менеджера у результативність управлінських рішень.

This research contains description of the Company Management Complex Evaluation based on the System Analysis Model of a manager's personal contribution in efficiency of management decisions.

Ключевые слова: модель, оценка, менеджеры, проекты, корпоративное управление

Современный период развития микроуровня мировой экономики характеризуется необходимостью деверсификации корпоративного бизнеса, т.е. участия предприятий в одновременной реализации комплекса проектов.

Широкое внедрение на современных предприятиях компьютерных сетей управления типа EPR-оболочек позволяет корпоративному менеджменту перейти от иерархической структуры управления к сетевой.

Именно сетевая структура обеспечивает участие менеджеров корпорации одновременно в управлении несколькими бизнесами посредством реализации соответствующих проектов и образование целевых виртуальных команд менеджеров для их реализации. В этой связи возникают проблемы: формирование виртуальных команд менеджеров для каждого бизнеса; мотивация каждого менеджера в одновременном участии в управлении соответствующими проектами; оценка результативности их управленческой деятельности и планирование карьеры. Оценка управленческого персонала предприятия имеет объект, предмет и субъект [6]. В качестве объекта отношения рассматривается процесс результативной деятельности управленца.

Субъектами оценивания являются: руководители, топ-менеджеры, менеджеры, координаторы и специалисты предприятия. Предмет оценки выражается в алгоритме измерения значений количественных критериев, которые оценивают различные качественные стороны деятельности управленческого персонала предприятия.

Современные методы оценки человеческих ресурсов управленческого персонала предприятия можно подразделить на качественные и количественные (аналитические) [2].

Качественные методы менее затратны и, как правило, не требуют адаптации при изменении кадровой политики предприятия или при принятии решений от реализации перспективных проектов. Их применение позволяет провести оценку эффективности труда работников и руководителей, сделать вывод об уровне соответствия их занимаемой должности и осуществить обоснованные горизонтально-вертикальные кадровые перемещения.

К настоящему времени в теории управления персоналом разработан целый ряд классификаций качественных методов оценки деятельности управленческого персонала по различным признакам. Прежде всего, это разделение субъекта оценивания на руководителей и работников.

К качественным методам с помощью которых оцениваются руководители относятся [4]: метод оценки черт, определяющий влияние психологических свойств человека на характеристику его деятельности; метод функциональной оценки, основанный на анализе результатов процесса труда; метод оценки по результатам деятельности коллектива, базирующийся на анализе производственных и экономических показателей и другие.

Работники оцениваются с помощью следующих качественных методов: метод анкетирования, который представляет собой определенный набор вопросов и описаний; метод сравнений по парам, при котором сравнивается компетентность сотрудников, находящихся на одной должности; рейтинговый метод, основанный на оценке соответствия работника занимаемой должности; модель компетентности, базирующаяся на описании деловых и интеллектуальных качествах работника.

Также к качественным методам оценки можно отнести: матричный (описательный) метод, заключающийся в сравнении фактических качеств работников, с совокупностью предъявляемых к ним требований; метод эталона, сравнивающий фактические данные работника с характеристиками наиболее успешных работников данного направления; метод оценки выполнения, оценивающий всю работу сотрудников за определенный период; метод групповой дискуссии позволяющий по определенным критериям выбирать сотрудни-

ков, принимающих наиболее логичные решения; метод «360 аттестация», оценивающий сотрудника руководителем и коллегами и др.

Однако данные методы оценки направлены на сопоставление достигнутых, постфактумных показателей результатов труда с планируемыми значениями. Они не позволяют точно определить степень подготовленности работника к выполнению того или иного вида деятельности и объективно выявить уровень его потенциальных возможностей, а значит и осуществить прогноз возможности использования ресурсов сотрудника в других проектах предприятия.

С помощью количественных методов оценивается качество деятельности управленцев, чьи опыт, навыки и умения поддаются измерению определенными показателями.

Так, в работе [5] предлагается количественный метод оценки деловых и организаторских качеств работников с помощью критериев, значения которых определяются экспертным путем. В роли оценочных критериев предлагается использовать следующие показатели: способность организовать и планировать труд; сознание ответственности за выполняемую работу; коммуникабельность; способность адаптации к нововведениям; трудолюбие и работоспособность.

По-нашему мнению, данные критерии носят статичный характер, непосредственно не отражают экономическую сущность оценки деятельности управленческого персонала и поэтому достаточно сложны для экспертной интерпретации.

Применяя эти критерии невозможно проследить динамику изменения профессионального и интеллектуального уровня управленца. Результатом этого является сохранение неопределенности возможного использования менеджера при реализации необходимых проектов.

В работе предлагается комплексная система оценки кадрового обеспечения управленческими работниками проектов корпоративного предприятия. Такая система относится к открытому типу и характеризуется адаптацией предприятия к условиям внешней среды. В качестве внешней среды рассматривается рынок товаров, работ и услуг, а также конкурирующие предприятия и государственные органы, определяющие экономическую политику.

Системный анализ персонала корпорации позволяет обосновать ромбовидную структуру модели оценки (см. рис.1), которая включает этапы анализа (блоки верхнего треугольника) и этапы синтеза (блоки нижнего треугольника).

Алгоритм работы модели оценки реализуется в следующей последовательности:

1. Этап анализа. На этом этапе выделяются качественные стороны профессионализма и направления результативной деятельности менеджера. Здесь каждому качеству соответствует оценочный показатель-критерий, который количественно идентифицирует уровень наличия этого качества у менеджера. При формировании системы критериев необходимо учитывать их независимость (отсутствие функциональной либо тесной корреляционной зависимости между критериями), полноту (учет всех качественных сторон субъекта), информативность (изменчивость значений критериев во времени и пространстве), измеримость (определение типов шкал измерения критериев) и стабильность (неизменность состава системы критериев для сравнимости оценок менеджера в стратегическом плане). Этот этап является наиболее затратным, т.к. практически требует проектирования информационной базы системы оценки персонала, однако он имеет разовый характер. Он состоит из следующих шагов:

1.1. Оценка профессиональных качеств менеджеров корпорации которая определяется методами тестирования, анкетного опроса, мониторинга управленческой деятельности и формально представлена в виде матрицы:

$$F = \|f_{ij}\|_{n;m}, \quad (1)$$

где $i = \overline{1,n}$ – индекс менеджера;

$j = 1,m$ – индекс профессионального качества;

f_{ij} – оценка i-го менеджера по j-му профессиональному качеству в нормированном виде.

Перечень профессиональных качеств для промышленных корпораций и операции нормирования оценок представлены в работе [1].

1.2. Требования к профессиональным качествам менеджеров, участвующих в реализации

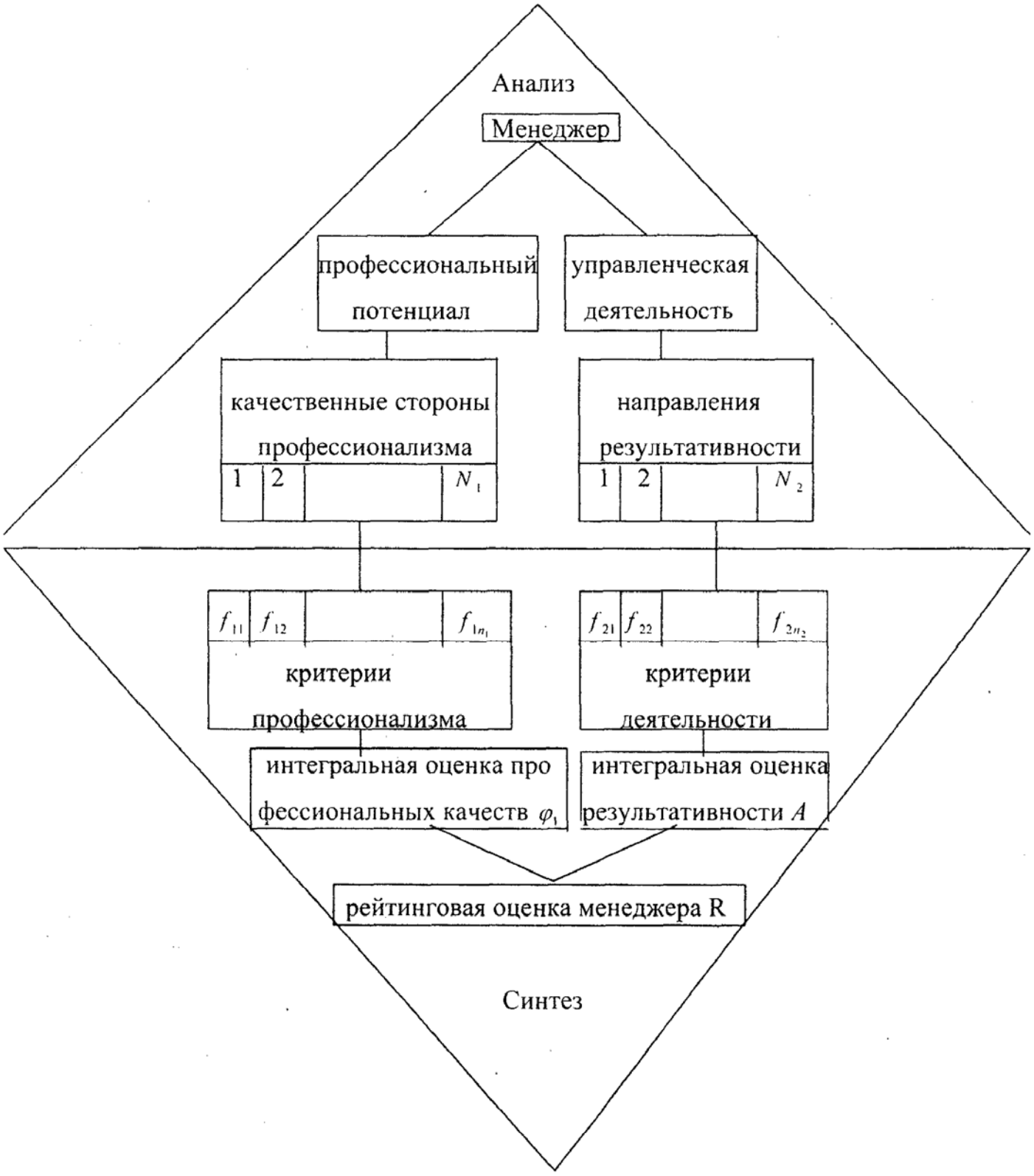


Рис.1 Ромбовидная структура системы оценки управленческого персонала предприятия

проектов (бизнесов) корпорации, формально представляются в виде матрицы коэффициентов относительной их значимости в зависимости от особенностей каждого из проектов:

$L = \lambda_{jk}\|_{m,k}$ (2)

где k = 1,k – индекс проекта;

λ_{jk} – относительный коэффициент значимости j – го профессионального качества для управления k-м проектом (бизнесом) корпорации; $\sum_{j=1}^{m} \lambda_{jk} = 1$

Значения матрицы (2) определяются экспертным путем на этапе анализа соответствующего проектного решения [2].

1.3. Фактическое участие менеджеров в управлении проектами формализуется в виде матрицы:

$$A = \| \alpha_{ik} \|_{n,k}, \qquad (3)$$

где $0 \le \alpha_{ik} \le 1$ – степень участия i – го менеджера в реализации k-го проекта.

1.4. Прибыльность бизнесов (проектов) определяется на этапе принятия проектных решений топ – менеджерами корпорации с использованием известных технологий инвестиционного управления (исчисление показателей *NPV, IRR* и др.) и представлена вектором:

$$\vec{\pi} = (\pi_1, \pi_2, ...\pi_k)^T \quad , (4)$$

где π_k прибыльность k-го проекта (бизнеса) корпорации;

$\pi = \sum_{k=1}^{K} \pi_k$ – общая прибыльность корпоративного предприятия

2. Этап синтеза. На этом этапе производится собственно интегральная оценка профессиональных качеств φ_l и результативности деятельности A менеджера, на основании которых формируется их рейтинг R. Для определения интегральных оценок φ_l и A, а также рейтинга R (φ_l;A) могут быть использованы различные методы свертки критериев [1]. Этот этап обеспечивает мониторинг изменения уровня профессионализма (накопление опыта, повышение квалификации) и результативности (качество принимаемых управленческих решений) менеджера. Он состоит из следующих шагов:

2.1. Определение матрицы оценки менеджерского потенциала посредством операции композиции матриц F и L:

$$\Psi = F \circ L \qquad , (5)$$

где $\Psi = \| \varphi_{ik} \|_{n,k}$ – матрица оценки менеджерского потенциала;

относительная оценка потенциала *i*-го менеджера в реализации *k*-го проекта, которая определяется по формуле композиции матриц:

$$\varphi_{ik} = \sum_{j=1}^{m} f_{ij} \times \lambda_{jk} \qquad (6)$$

2.2. Определение фактической результативности менеджеров по проектам:

$$U_{ik} = \alpha_{ik} \times \varphi_{ik}, \qquad i=1,n;\ k=1,K \ (7)$$

2.3. Определение относительной фактической результативности менеджеров по проектам, т.е. нормирование показателей участия в реализации проектов:

$$\hat{U}_{ik} = \frac{U_{ik}}{\sum_{i=1}^{n} U_{ik}} \qquad i = 1,n;\ k = 1,K, \ (8)$$

где $\hat{U}_{ik} \in [0,1]$ – фактическая относительная результативность i – го менеджера в реализации k – го проекта.

2.4. Определение матрицы участия менеджеров в прибыльности бизнесов (проектов):

$$\pi_{ik} = \hat{U}_{ik} \times \pi_k, \quad i = 1,n;\ k = 1,K \ (9)$$

2.5. Расчет прибыльности корпоративного управления для каждого менеджера осуществляется путем суммирования его вкладов в прибыльность каждого из проектов:

$$\Pi_i = \sum_{k=1}^{K} \pi_{ik}, \quad i = 1,n; \ (10)$$

2.6. Определение рейтинга менеджеров корпорации R_i, $i = 1,n$, посредством их упорядочения в соответствии с достигнутой ими общей прибыльностью.

Использование данной модели позволяет оценить кадровое обеспечение реализуемых проектов и потребность в управленческих кадрах для планируемых проектов корпоративного предприятия. Кроме этого эта система осуществляет процесс оценки профессиональных качеств менеджеров предприятия при выполнении ими нестандартных или вспомогательных заданий, что особенно важно для оптимального и устойчивого функционирования корпоративного предприятия. У руководителя корпорации появляется возможность осуществлять перспективный кадровый анализ человеческого капитала сотрудников, то-есть формировать, прогнозировать и корректировать будущую кадровую политику.

Литература

1. К.Ф. Ковальчук; Е.М. Фриман «Модель оценки рейтинговой результативности управленческих решений менеджеров предприятия.»// Вісник Тернопільської академії народного господарства. Випуск 7/3 2002г.

2. К.Ф. Ковальчук Методы интеллектуальной поддержки принятия эконо мических решений. Донецк: ИЭП НАНУ, 1996.

3. К.Ф. Ковальчук; Е.М. Фриман «Оценка человеческих ресурсов предприятия как основного фактора его конкурентоспособности». Материалы международной научно-практической конференции «Економічні та соціальні проблеми мотивації праці в умовах ринкової економіки».

4. П.С. Малиновский Методы оценки персонала// «Персонал» № 5 2001г.

5. Е.В. Осипова Количественные методы оценки персонала// «Управление персоналом» № 4 2002г.

6. И.Б. Яковенко Оценка персонала как основа успешного бизнеса// «Управление персоналом» № 6 2002г.

Georgi Tzvetkov

Prof. Dr.

Technical University-Sofia, Faculty of Management, Department of economics, industrial engineering and management

Kiril Anguelov

Assistant Dr.

Technical University-Sofia, Faculty of Management, Department of economics, industrial engineering and management, kiril_anguelov@mail.bg

ANALYSIS OF THE POSSIBILITIES FOR OPTIMIZATION OF THE OFFERED SERVICES FROM THE PUBLIC ADMINISTRATION BY RE-ENGINEERING APPLICATION

Abstract

In the given article, the experience of the public administration in Bulgaria in optimization of the offered to the citizens' services has been analyzed through the application of re-engineering

principles. The analysis is based on the results of a pilot project, done in five different units of the public administration and includes application of the 'one-desk' principle. In the article are shown the phases through which the pilot project has gone, the difficulties connected to the implementation, the results for the citizens of Bulgaria and there are given some recommendations for future implementation of the 'one-desk' principle in the public administration.

Keywords: process re-engineering, management, engineering, public administration

Process re-engineering in Bulgaria

The process re-engineering is a modern method for restructuring the organization and the management of organizations. It was applied for the first time in the 90ies of the last century. In the beginning the method is used basically for restructuring of business organizations, where comes its popular name – business process re-engineering. Thanks to the method application, a lot of business organizations increase their compatibility and from drop-behind or ceased-payment, they gain leadership positions on the market. The flexibility and the range of the method predetermine its wide application in various market areas. At first business process re-engineering is applied mainly in finance-credit and insurance institutions. As example can be given the reconstruction of Corporate Financial Corp, First Security Bancorp, Star Bank Corporation [1], City Bank, Chemical Bank [4], Capital Holding [5], etc. Later it is applied in different industry sectors. Leading multi-national companies /MNC/ develop and implement re-engineering projects that have great impact on the reduction of production prime-cost. Among these MNC the experience of IBM, 3M, [4], Bel Atlantic, Kodak, SAS [5], Boeing, Ford Motor [6], etc. can be outlined. After the big, the small and medium enterprises start effective use of the advantages, which the method gives. The different stages which the business process re-engineering has passed are analyzed in details [3]. One of the stages in the diversification of application areas of the re-engineering is the provision of more effective processes in public administration.

The method is applied in Bulgaria in the recent years mainly in companies based on foreign capitals or branches of MNC. Indicative here are two applications of re-engineering – in «Balgarska roza» and in «Vidima» LTD.

In the first case [8] the processes of taking the orders, customer information, expedition control, the finalization of customers' bills and sum incaso are revised. The organization and management of sales are improved. All changes lead to improving of effectiveness and efficiency.

In Vidima, which is a filial of MNC American standard a reconstruction of production and administrative processes has been applied and one of the results is the implementation of Demand Flow Technology. Due to the re-engineering [7] the following is achieved:

- by the reductions in the storehouse and removal of the unnecessary operations, an increase of the production capacity is reached by 2,1 in increase of the production areas only by 12% or 5 times less than if the processes were constructed without re-engineering;
- the store turnover is increased from 8,9 to 25 in 2002;
- the production quality is improved;
- the quality support expenses decrease from 2,5% in the beginning of method implementation to 0,6% currently;
- the order fulfillment in time is increased with 12 points (form 82% to 94%).

In these approbations of the method the author has personal views.

The application of the re-engineering in the public administration is a new field for Bulgaria. By the implementation of the strategy for Electronic government [9] approved by decision of the Council of Ministers № 866/28.12.2002, a new beginning is given to the change in organization and management of the processes of providing administrative services to the citizens. With regard to this is the opportunity to effective restructuring of public administration processes by using re-engineering. In December 2001 in Bulgaria started a pilot-project «Improvement of the administrative servicing on the principle 'one desk'». The project is based on a contract signed by the Ministry of international development of the UK and the Council of Minster of Bulgaria. For pilot-units are selected:

- Ministry of Labor and Social Policy;
- department for national civil engineering control;
- Main inspectorate for labor;
- Agency for social support;
- Agency for employment, Bureau of labor-Montana;
- National service for social support, Bureau for social support-Montana.

The project is developed with the support of KPMG-Bulgaria, which is a filial of KPMG International, Switzerland.

The publication analyzes the stages, difficulties and mistakes, and the results of the implementation of the re-engineering principle 'one-desk' in Bulgaria, on the basis of the pilot-project results.

Possibilities for re-engineering application in public administration

The characteristic features of the transformed from the re-engineering processes are given in [2]. They are:

1. Combination of several operations in one.
2. Multidisciplinary teams.
3. Responsibility of performers in decision taking.
4. Operations fulfillment in their logical sequence.
5. Polyvalence of the business processes
6. Spreading of the labor process among separate functional units.
7. Reduction of check-ups and control.
8. Reduction of co-ordinations.
9. Accountable manager – the only one for contact.
10. Domination of hybrid centralized-decentralized operations.

The principle of «Accountable manager – the only one for contact» is applied when the operations of a business process are too complex or spread and the unification of only one performer or separate unit is not possible. The Accountable manager is a buffer between the remained too complex process after re-engineering and the customer. For the customer, the Accountable manager is a performer of the whole process though in practice he/she is not.

In order to fulfill the role (i.e. to respond to questions and solve customers' problems) the Accountable manager should have access to all information channels and systems, which use the performers of the process as well as to be able to communicate with them. The Accountable managers are called «Representatives (proxy)». They come from the Customer service department. But they differ from the traditional reps of this department who are rarely informed and have fewer proxies. The Accountable managers create for the customers' useful feeling for integrated service process through assumption of all their problems without occupying them with the real complexity of the process.

In the sphere of the public administration there are lots of complex processes, the operations of which are performed not simply by different specialists but from different units in one institution or even in different institution. Most frequently the performance of administrative service in this sense is connected to loose of time of the citizens. On the other hand on the general opinion of many experts of EU-countries, who have been in Bulgaria, the administrative processes are going slow and without effectiveness and efficiency. Here it should be mentioned the possibility for exerting corruption pressure on the citizens when passing through the different administrative departments. In relation to that, using the analogy of the business organizations in public administration, the principle «Accountable manager – the only one for contact» can be applied, which according to the accepted practice is called 'one- desk'. Two are the main behavioral forms of that principle:

- one place for access in one administrative structure. From this place the necessary documents are accepted from the citizens and here the final result is given;
- one place form access to several administrations. This is in power when the process of giving an administrative service is going through different ministries or agencies.

In the case of Bulgaria, the first form of 'one-desk' is more realistic.

In case of administrative service realization through 'one-desk', it is necessary the only contact point to generalize and co-ordinate the following major processes:

- giving information
- acceptance of applications
- processing of applications
- payment of taxes and duties, etc.
- management of proposals and grievances.

In order to fulfill these major processes, it is necessary to use competences from different subject areas:

- operations management;
- human resource management;
- finance management;
- law;
- information technologies;
- public administration;
- other specialized areas characteristic for the respective process.

In the EU four models characteristic for the different stages of development of 'one-desk' principle are accepted. These four stages correspond to four states in fulfilling the operations.

In the base model (conventional model) the servicing of the client is only personal; he/she passes through many different administrative units.

In the second model, the process is structured in such away that exists only one way for access to administration but sometimes contact with experts is necessitated. The service channels with the clients are two: personally or by phone.

The third model offers three channels for client servicing: personally, by phone or receiving primary information through Internet. In this model exists one place for access but limited number of services are offered (mainly easier to manage cases).

The model which fully answers to the principles of 'one-desk' is the forth one, where exist one place for access and offers all admissible administrative services. The access channels are various – except personally or by phone, Internet access is possible. This could be applied if the Bulgarian legislation answers to the EU requirements for 'electronic signature' recognition.

Analysis of the achieved results in the pilot-project

In order to reach maximal reliability of the conclusions made, the analysis of the achieved results in the project is based on the following basic sources;

- reports on project realization made by the five pilot organizations;
- reports on the offers and grievances of the clients, accepted in the five pilot organizations;
- inquiries, made by the authors among the project performers;
- inquiries, made by the authors among the service clients.

The analysis of the results achieved is based on the following criteria:

1. Improvement of the processes after re-engineering;
2. State of the human resources after re-engineering;
3. The implemented information and communication technology after re-engineering;
4. Activities management after re-engineering.

The pilot-project according to the project documentation is divided into five phases:

1. Co-ordination of vision and choice of «services», which will be examined in details in the project.
2. Analysis of the current situation in the pilot organizations in regard to the processes, human resources, technologies and activities management.
3. Development of future model and priority areas for activity refinement.
4. Implementation of some changes which do not necessitate large expenses as well as planning of implementation of larger changes.
5. Introduction of stable mechanisms for continuous improvement.

Till now the first four points of the project are fulfilled. Its' final introduction is expected in 2004. The final implementation of the 'one-desk' model is planned to finish in 2005.

The introduced phases, connected to them activities and achieved results permit the draw of reasoned conclusions and proposals which can be used in the final stage of the project as well as the

final implementation of the model for the whole administration of Republic of Bulgaria.

By criterion «The implemented information and communication technology after re-engineering» the following activities are carried out:

1. Electronic pages of the pilot organizations are created [12, 13, 14, 15, and 16]. Through them a 24-hour access to part of the services of the five organizations is accomplished. The given services are mainly communication and to less extent consultative.

2. The necessary information and communication equipment for virtual-teams development has been implemented.

On the basis of the authors research it has been noted that the level of the implemented information and communication technology is on a very high level. So the 'one-desk' principle can be fully implemented with all its' advantages.

The level of the implemented information and communication equipment allows exchange of documents (reports, requests, expert standpoints, etc.) and taking decisions on them using electronic devices.

By the electronic pages it is possible to give inquiries, requests, etc. but a serious problem is the mistimed actualization and the volume of the given information. Most of the questioned clients on the pages declare they do not always find the newest and necessary information

By criterion «State of the human resources after re-engineering» the following activities are carried out:

1. Courses are held, on which the personnel of the pilot organizations have increased their qualifications in regard to the principle «one-desk». The courses are held with the help of KPMG.

2. With a view to the necessities of the internal clients of the project (the personnel of the pilot organizations) an inquiry is made, which should report their attitude towards the project, the priority areas of changes according to them and their personal opinion for availability of improvement. The results of the inquiry show the reform necessity according to the personnel, their desire to co-operate in the implementation of the project and the great meaning they give to the communications and effective team work.

Research of the authors states high motivation in the personnel included in the project. At the same time the process concerning the management of human resources can not be counted as completed. Negative effect is that the previous permanently appointed staff has been kept. After re-engineering when introducing new processes, connected to them operations and automation of the activities, it is necessary to optimize the number of the employed staff. One can see even the paradox of asking the Council of Ministers for extra personnel positions for the electronic pages. Thus one of the major results is ignored which should be expected after the re-engineering of the processes – occupied in the field should be less in number but more qualified, competent and motivated staff.

By criterion «Improvement of the processes after re-engineering» the following activities are carried out:

1. It has been created and is functioning internal team for re-engineering in each and every of the pilot organizations.

2. In the administrative buildings of the pilot organizations are created centers for client servicing. In these centers it is possible to present requests and grievances on different cases which are connected to the activities of the respective organization. For example the Department for national civil engineering control for the period January – August 2003 through their center for client servicing has carried the following administrative services:

- requests for publication of use permissions – 186 copies
- grievances and requests from citizens, etc. instance – 1148 copies
- requests for certificates on Regulation № 9 and № 10 – 348 copies
- requests for work – 103 copies
- requests for 72-hour samples – 36 copies
- requests for Regulation DPK – 192 copies
- requests for copy-documents publication – 18 copies
- requests for certification of construction registers – 20 copies.

The following conclusions can be made on the research for going of the operations process in

the pilot organizations:

- despite the possibilities that the implemented information and communication equipment gives, documentation-flow is still running in the classical way on hard copy;
- the processes of organization, co-ordination, report and control are rarely done in electronic way despite the existing conditions;
- the processes are not changed in a way where the documentation-flow to answer the requirements of a modern re-engineering;
- as a result of the above conclusions, the processes inside the organization are going approximately with the same effectiveness as before the start of the project.

The conclusion that desire for restructuring of the processes inside the organization and from there and change in the number of employed with concrete activities can be made.

By criterion «Activities management after re-engineering» the following activities are carried out:

1. An inquiry was developed in order to assure feedback information for the satisfaction of the consumers from the offered administrative services by the pilot organizations.

2. In the electronic pages are included mechanisms for receiving feedback information for the satisfaction of the consumers from the given services. For example in the Department for national civil engineering control for the period December 2002 – September 2003 are received 67 copies of comments, opinions about the page, questions and grievances

In regard to the change of process flow there are lots of reserves. First of all, the inclusion of virtual team in the work through the built internal information and communication networks. On the second place this is the enlargement of some operations with the possibility for optimization of processes. These and other comments and analysis of the possibility to apply the re-engineering in the public administration in Bulgaria is the subject of research of the authors and will be in the future articles.

Conclusions for the application of the 'one-desk' principle in the public administration in Bulgaria

On the basis of the analysis of the results achieved from the pilot project, the following conclusions can be made:

– the application of re-engineering of the processes in the public administration is useful and well-timed, in connection to EU accession;

- the application of 'one-desk' principle makes easier the administrative services for the citizens in Bulgaria;
- there are a lot of qualified and motivated staff members who can use the 'one-desk' principle;
- there is a strong opposition against the way the processes in the administration servicing are going. This opposition holds back the optimization of the number of employees in a respective area as well as the assuring of the process efficiency;
- the experience which is created and is developing continuously gives good reason to say that the 'one-desk' principle is yet to being developing.

LITERATURE

1. Allen, Paul H., Reengineering the Bank, A Blueprint for Survival and Success, McGraw-Hill, New York, 1997

2. Anguelov Kiril, «Re-engineering of business processes of small and medium enterprises», Management and stable development, ISSN 1311-4506, Year 4, Volume 1-2, pp. 82-86, Sofia, 2002.

3. Dakov Ivan S., Kiril P. Anguelov, «Stages and tendencies of re-engineering», 6th International conference on machine building techniques and technologies AMTEX 2001, Scientific articles collection, ISBN 954-438-303-9, Volume 4, p. 115-120, Sozopol, October 2001.

4. Drew S. A. W., Re-engineering in Financial Services, Pitman Publishing, London, 1994

5. Hammer M., Champy J., Re-engineering the Corporation: Manifesto for Business Revolution, N.-Y. Harper Collins, 1993

6. Hammer M., «Re-engineering Work: Don't Automate, Obliterate», Harward Business Review, July-August 1990, pp.104-112

7. Kiril Anguelov, Goran Milovanovic, «Possibilities for improving the competitive power of the

industrial companies in the Balkan countries through implementation of demand flow technology», Facta universitatis, November 2003
8. Tashev, Atanas Iv., The re-engineering -a way to positive change, TU-Sofia, Plovdiv, 2003
9. Strategy for electronic government, Decision of CoM №866 from 28.12.2002
10. Project «Improvement of administrative servicing on the principle 'one-desk'»KPMG, 2002
11. Interstitial reports on project «Improvement of administrative servicing on the principle 'one-desk'»
12. http://www.mlsp.government.bg/
13. www.dnsk.mrrb.government.bg
14. http://git1.mlsp.government.bg/
15. http://www.nsz.government.bg/
16. http://www.mlsp.government.bg/nsspweb/

Юринець З.В.
канд. економ. наук, доцент
Львівський національний університет імені Івана Франка
Іванішин М.В.

Інститут регіональних досліджень НАН України

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація

Використання сучасного математичного апарату, що базується на економіко-математичних моделях – важливий аспект у процесі управління та вдосконалення діяльності підприємств. На основі розробленої економіко-математичної моделі, визначено оптимальні стратегії діяльності малих та середніх підприємств. Зроблено висновки щодо ефективності їх функціонування.

Ключові слова: малі та середні підприємства, економіко-математичне моделювання, стратегія.

Вступ

Мале та середнє підприємництво є невід'ємним елементом ринкової системи, що сприяє структурній перебудові економіки, зміцненню економічної бази країни, швидкому насиченню ринку товарами та послугами, а також послабленню монополізму, розвитку конкуренції та впровадженню досягнень науково-технічного прогресу. Його діяльність спрямована на збільшення експортного потенціалу країни, покращання інвестиційної привабливості, а також покращання матеріального становища певної частини населення, що особливо важливо в умовах структурної перебудови економіки.

Незважаючи на окремі успіхи у реформуванні економічний стан у державі й надалі характеризується відчутними кризовими явищами у функціонуванні малого та середнього бізнесу [1]. Розвиток підприємництва пов'язаний із рядом проблем: обмеженістю ресурсів, великою залежністю від ринкової кон'юнктури, слабкими кредитними можливостями, недостатньою соціальною захищеністю працівників і т.д. На сьогодні єдино правильним шляхом поступу залишається розвиток внутрішньої сфери виробництва, що полягає у покращанні діяльності існуючих малих підприємств, створенні нових форм виробничих фірм і забезпеченні належних умов їх діяльності. Вдосконалення виробничого процесу функціонуючих підприємств, зокрема малих та середніх, безумовно передбачає певну зміну умов їх діяльності, які визначаються комплексом організаційно-планових заходів, спрямованих на формування стратегії діяльності малаго підприємництва [4]. При цьому неможливо обійти-

ся без використання системного підходу до встановлення напрямків розвитку, що вимагає глибокого вивчення різних засобів управління із застосуванням математичного апарату та сучасних комп'ютерних систем підтримки прийняття рішень [5]. Досягнення поставленої мети розвитку діяльності малого та середнього підприємництва зумовлює визначення конкретних стратегій, які б враховували виробничий та ресурсний потенціали, забезпеченість фінансовими та виробничими технологіями, макроекономічний стан у країні і ситуацію на споживчому ринку.

Зупинимося на питанні формування стратегії діяльності малого підприємства, що характеризує ефективність їх функціонування. Встановлення таких стратегій набуває великої ваги для малого та середнього бізнесу саме в умовах невизначеності ринку, що є особливою характерною рисою сучасної економіки України, і дозволяє знизити ризик прийняття помилкових рішень.

Постановка задачі

Нехай на ринку діє n типів малих підприємств. Позначимо через $c_i^{(k)}$ виручку, яку отримують i -ті підприємства від реалізації k -ої одиниці продукції, а через $s_i^{(k)}$ – чистий прибуток, який одержують підприємства від випуску одиниці цієї ж продукції. Будемо вважати що всі малі підприємства здійснюють реалізацію однакового виду продукції. Тоді матриця виграшів T буде мати вигляд [3]:

$$T = \begin{pmatrix} c_1^{(k)} & -s_1^{(k)} & \dots & -s_1^{(k)} \\ -s_2^{(k)} & c_2^{(k)} & \dots & -s_2^{(k)} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ -s_n^{(k)} & -s_n^{(k)} & \dots & c_n^{(k)} \end{pmatrix}, \quad (1)$$

Здійснимо деяке спрощення матриці (1) для знаходження стратегій. Помножимо перший рядок цієї матриці на число z_1, другий – на z_2 і так далі, щоб виконувалася умова

$$z_1 c_1^{(k)} = z_2 c_2^{(k)} = \dots = z_n c_n^{(k)} = c, \quad (2)$$

і віднімемо число c від усіх елементів матриці (1). Отримаємо матрицю T^*:

$$T^* = \begin{pmatrix} 0 & -r_1 & \dots & -r_1 \\ -r_2 & 0 & \dots & -r_2 \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ -r_n & -r_n & \dots & 0 \end{pmatrix}, \quad (3)$$

де

$$r_i = z_i s_i^{(k)} + c \quad (4)$$

Слід відмітити, що рядки матриці (4) потрібно розташовувати таким чином, щоб

внаслідок перетворення до матриці (6) виконувалася умова

$$r_1 > r_2 > \ldots > r_n > 0 \quad (5)$$

Матриця T^* еквівалентна матриці T і дії, виконані для перетворення матриці (1), не змінюють множини оптимальних стратегій малого підприємства і ринку [2].

Нехай $Y=(y_1,y_2,\ldots,y_n)$ – оптимальна стратегія ринку. Тоді формула для розрахунку компонент стратегії ринку будуть мати вигляд:

$$y_j = \frac{1-n+r_j\sum_{i=1}^{n}\frac{1}{r_i}}{r_j\sum_{i=1}^{n}\frac{1}{r_i}}, \quad 1 \le j \le n \quad ,(6)$$

Стратегію малого підприємства $X=(x_1,x_2,\ldots,x_n)$ визначають за формулою [5]

$$x_j = \frac{1}{r_j\sum_{i=1}^{n}\frac{1}{r_i}}, \quad 1 \le j \le n \quad (7)$$

Як уже зазначено вище, ці стратегії будуть також оптимальними і в грі, яка визначається матрицею (1). Значення цієї гри V^* буде розраховуватись так:

$$T^* = \frac{1-n+\sum_{i=1}^{n}\frac{c_i^{(k)}}{s_i^{(i)}+c_i^{(k)}}}{\sum_{i=1}^{n}\frac{1}{z_i\left(s_i^{(i)}+c_i^{(k)}\right)}} \quad (8)$$

Залежно від значення n величина V^* може бути додатною чи від'ємною, що свідчить про наявність змішаних стратегій для учасників гри даної моделі, тобто мінімізація від'ємних значень V^* дає змогу встановити стратегію фінансово-господарської діяльності малого підприємства, притримуючись якої воно зазнає найменших втрат.

Результати дослідження

Знайдемо оптимальні стратегії учасників скінченої антагоністичної гри, яка задається матрицею T*. Використовуючи методику розрахунку оптимальної стратегії діяльності малих підприємств [5], проведемо розрахунки компонент змішаної стратегії (див. табл. 1).

На підставі проведених розрахунків зробимо висновки щодо шляхів розвитку малих підприємств, тобто їх ефективної діяльності. Згідно розрахунків впродовж вказаного періоду найефективнішими були такі підприємства (розрахункові дані представлені у відсотковому співвідношенні щодо їх загальної кількості функціонуючих підприємств на ринку):

- 1 квартал 2001 року: «Талісман» – 10,56%; «Крок» – 10,28%;
- 2 квартал 2001 року: «Талісман» – 10,56%; «Аляска» – 10,51%;
- 3 квартал 2001 року: «Галич» – 10,69; «Любава» – 10,51%;
- 4 квартал 2001 року: «БІМ» – 11,11%; «Багіра» – 10,86%;
- 1 квартал 2002 року: «Свіча» – 11,11%; «Крок» – 11,09%;
- 2 квартал 2002 року: «Інформсервіс» – 11,06%; «Аляска» – 10,36%;
- 3 квартал 2002 року: «Інформсервіс» – 10,59%; «Багіра» – 10,32%;

		1 кв.2001	2 кв.2001	3 кв.2001	4 кв.2001	1 кв.2002	2 кв.2002
1	"Інформсервіс"	0,09426	0,1005	0,0971	0,08656	0,10568	0,1106
2	"Талісман"	0,10558	0,10559	0,10009	0,0999	0,11032	0,10209
3	"Крок"	0,10284	0,10068	0,1048	0,10635	0,11092	0,09272
4	"Реал"	0,09763	0,0969	0,1038	0,0962	0,05879	0,09574
5	"Багіра"	0,10012	0,09027	0,08741	0,10857	0,1011	0,09822
6	"Галич"	0,09719	0,09833	0,10689	0,09397	0,10383	0,10211
7	"Любава"	0,09994	0,10332	0,10511	0,09953	0,1064	0,10136
8	"БІМ"	0,10094	0,09872	0,1003	0,11109	0,08102	0,09666
9	"Аляска"	0,10012	0,10511	0,10297	0,09159	0,11087	0,10356
10	"Свіча"	0,10139	0,10059	0,09153	0,10623	0,11106	0,09694

Таблиця 1. Напрями оптимального розвитку малих підприємств

		3 кв.2002	4 кв.2002	1 кв.2003	2 кв.2003	3 кв.2003
1	"Інформсервіс"	0,10586	0,09014	0,09836	0,10255	0,09747
2	"Талісман"	0,10052	0,108	0,10838	0,10616	0,10121
3	"Крок"	0,09965	0,08981	0,11069	0,09835	0,10337
4	"Реал"	0,09495	0,098	0,0638	0,09611	0,09926
5	"Багіра"	0,10321	0,09992	0,11057	0,09323	0,09368
6	"Галич"	0,09716	0,10311	0,10046	0,10065	0,10071
7	"Любава"	0,09919	0,08807	0,09243	0,09825	0,1004
8	"БІМ"	0,09953	0,11055	0,10593	0,10355	0,10278
9	"Аляска"	0,10257	0,11071	0,1024	0,09878	0,09754
10	"Свіча"	0,09735	0,10169	0,10699	0,10238	0,10359

Продовження таблиці 1

- 4 квартал 2002 року: «Аляска» – 11,07%; «БІМ» – 11,06%;
- 1 квартал 2003 року: «Крок» – 11,07%; «Багіра» – 11,06%;
- 2 квартал 2003 року: «Талісман» – 10,61%; «БІМ» – 10,36%;
- 3 квартал 2003 року: «Свіча» – 10,36%; «Крок» – 10,33%.

Відповідно найменш ефективнішими були такі підприємства:

- 1 квартал 2001 року: «Інформсервіс»- 9,43%; «Галич» – 9,72%;
- 2 квартал 2001 року: «Реал» – 9,69%; «Галич» – 9,83%;
- 3 квартал 2001 року: «Багіра» – 8,74%; «Свіча» – 9,15%;
- 4 квартал 2001 року: «Інформсервіс» – 8,65%; «Аляска» – 9,16%;
- 1 квартал 2002 року: «Реал» – 5,88%; «БІМ» – 8,10%;
- 2 квартал 2002 року: «Крок» – 9,27%; «Реал» – 9,57%;
- 3 квартал 2002 року: «Реал» – 9,49%; «Галич» – 9,72%;
- 4 квартал 2002 року: «Любава» – 8,81%; «Крок» – 8,98%;
- 1 квартал 2003 року: «Реал» – 6,4%; «Любава» – 9,24%;
- 2 квартал 2003 року: «Багіра» – 9,32%; «Реал» – 9,61%;
- 3 квартал 2003 року: «Багіра» – 9,36%; «Аляска» – 9,75%.

Аналізуючи одержані результати, необхідно відзначити, що ситуація, яка спостерігається протягом 2000-2003 років щодо формування стратегії діяльності малих підприємств, є неоднозначною. Їх напрями розвитку протягом досліджуваного періоду коливаються в межах 6-11%

щодо загальної кількості функціонуючих підприємств на ринку. Неодноразово підприємства, які протягом тривалого часу працювали на досить високому рівні, через незначний інтервал часу втрачали свої позиції. Це свідчить про певні труднощі у визначенні стратегії поведінки малих підприємств щодо вибору найефективніших методів управління їх діяльністю.

Майже стабільною протягом досліджуваного періоду є діяльність таких підприємств як «Інформсервіс», «Крок», «Любава», «Аляска», «Свіча», «БІМ», «Багіра». Тому варто окремо відзначити шляхи розвитку таких підприємств як «Галич», «Реал» і «Талісман». Для цих підприємств спостерігається тенденція до періодичного зростання чи падіння рівня їх ефективності.

Так, наприклад, для малих підприємств «Талісман» (діяльність якого порівняно з іншими підприємствами є кращою) та «Галич», в останні квартали кожного року відбувався помітний спад їх активності. Це наглядно відображають розраховані стратегії для підприємства «Талісман» та «Галич» (див. рис. 1 і 2.). Аналогічна картина проглядається і для малого підприємства «Реал», в якого спад діяльності спостерігається в перші квартали кожного року (див. рис. 3.).

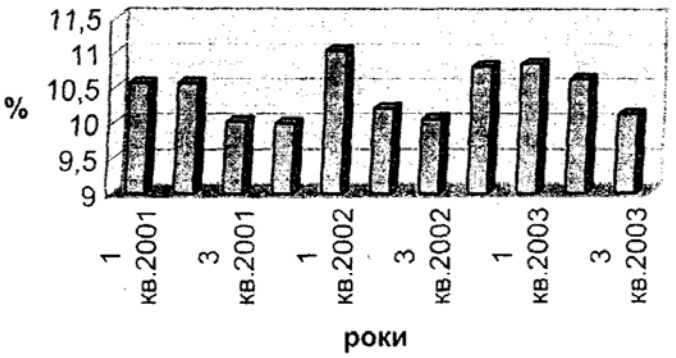


Рис. 1. Напрями оптимального розвитку малого підприємства «Талісман»

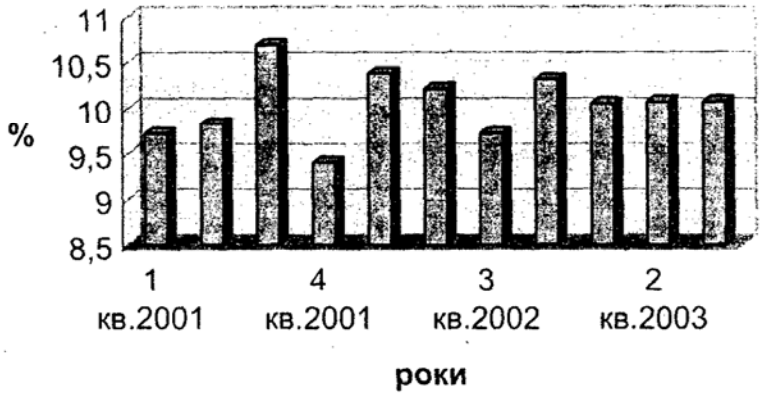


Рис. 2. Напрями оптимального розвитку малого підприємства «Галич»

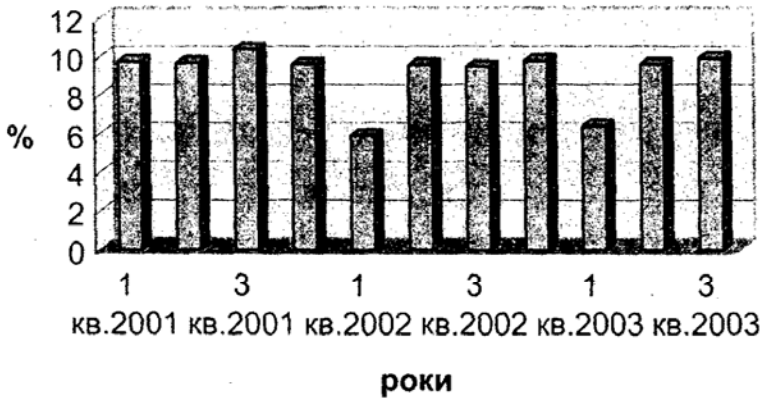


Рис. 3. Напрями оптимального розвитку малого підприємства «Реал»

Така ситуація викликана різноманітними причинами. У першу чергу, це пов'язано із закінченням року і проведенням ремонтних робіт, закупівлею необхідного обладнання. Як бачимо із таблиці 1, стратегії зазначених підприємств відображають низькі значення відсотків. Тому з впевненістю можна стверджувати про помітне розширення виробництва та оновлення основних засобів.

Однак проблема розширення виробництва та оновлення основних засобів залишається на сьогоднішній день дуже актуальною для більшості малих підприємств. Ці чинники зокрема, як і багато інших, гальмують розвиток малого бізнесу та знижують ефективність його функціонування. Не викликає сумніву той факт, що для створення сприятливого підприємницького клімату необхідні конкретні і чіткі заходи у цьому напрямі.

Підприємство «Реал» значно довгий проміжок часу перебуває на межі, коли прибутки ледь покривають витрати підприємства. Таку картину демонструють стратегії: за перший квартал 2002 та 2003 років ефективність підприємства складає 5,8% і 6,4% відповідно. Це може свідчити про нестачу вільних фінансових коштів, бо сьогодні малі підприємства обмежені у можливості отримання кредитів. Однак швидше усього ці підприємства їх взагалі й не використовують, адже працюють лише за рахунок власних внутрішніх можливостей. На діяльність малих підприємств впливають ще й такі чинники, як обмеженість внутрішнього попиту та наявність кризи збуту, недосконала система зв'язків із замовниками та не налагоджена мережа із постачальниками сировини і матеріалів, брак управлінських знань, неефективний менеджмент підприємств.

Крім того, для подолання проблемних ситуацій важливо здійснити ще й такі заходи, а саме: усунення адміністративних, законодавчих, податкових бар'єрів, які перешкоджають розвитку діючих і створенню нових малих підприємств; інформаційне забезпечення управління малим бізнесом; матеріально-фінансова підтримка; розвиток інфраструктури для малого бізнесу та інше.

Висновок

Розроблена економіко-математична модель визначення оптимальних шляхів розвитку малих та середніх підприємств, дає змогу повніше розглянути питання ефективності діючих підприємств. За основу вибрано математичний апарат, який розглядається у рамках теорії скінчених антагоністичних ігор. За допомогою моделі визначено оптимальні стратегії діяльності малих підприємств, тобто визначення критерію їх ефективності відносно загальної кількості підприємств на ринку.

Запропоновані у роботі рекомендації щодо визначення напрямків розвитку малих та середніх підприємств покликані сприяти підвищенню загальної ефективності їх діяльності, вдосконаленню виробничого процесу в умовах прискореного реформування відповідного сектора економіки.

Отримані результати дають можливість поєднати методи управління малими та середніми підприємствами із математичними розрахунками на основі моделювання для ухвалення управлінських рішень щодо ефективності їх діяльності.

Література

1. Іванішин М.В. Методичні підходи до врахування природного фактора у визначенні ефективного функціонування підприємств / Економіка пострадянських країн: стан та перспективи розвитку: Матеріали міжнародної наукової студентсько-аспірантської конференції, Львів, 7-8 травня 2003 р. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2003. – С. 115-116

2. Мулен Є. Теория игр с примерами из матемматической экономики. Пер. с франц. М.:Мир, 1985. – 150 с.

3. Смаль З. Теоретико-ігрова оцінка конкурентоспроможності автопідприємств на ринку послуг. Вісник Львівського університету. Серія економічна. 1999. Випуск 29. С 189 -191.

4. Смаль З. Стратегія управління розвитком сільськогосподарських підприємств в умовах формування ринку // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Фінансові механізми активізації підприємництва в Україні (Збірник наукових праць). Випуск 2(XXXIII)/ НАН України, Інститут регіональних досліджень. Частина 1 – Львів, 2002. – С.325-330.

5. Яцура В., Смаль З. Модель вибору стратегії діяльності сільськогосподарського підприємства // Економіст. – 2001. – № 2. – С. 40-42.

МАРКЕТИНГ

Гороховский О.В.,

Ковальчук К.Ф.

доктор эконом. наук, профессор

Яценко М.А.

Национальная металлургическая академия Украины,
г. Днепропетровск

ПРОЕКТЫ ЭЛЕКТРОННОЙ КОМЕРЦИИ: АНАЛИЗ И ОЦЕНКА С ПРИМЕНЕНИЕМ МЕТОДА АНАЛИЗА ИЕРАРХИЙ

Аннотация

Определены существенные факторы оценки проекта предприятия электронной коммерции как привлекательного для осуществления инвестиций и кредитования. Разработана иерархическая модель для поддержки принятия решений по кредитованию проектов предприятий электронной коммерции. На основе разработанной модели с помощью системы «Император 3.1» создана автоматизированная система поддержки принятие решений из кредитования проектов предприятий «новой» экономики.

Результаты работы могут быть использованы в банковской деятельности для ускорения процесса обработки кредитных предложений в сфере электронной коммерции, которая позволит расширить сектор банковского кредитования и сосредоточить внимание персонала кредитных отделов непосредственно на индивидуальных чертах проектов электронного бизнеса, а также повысить качество принимаемых решений.

Annotation

During the research work the most important factors of perspective electronic commerce projects were determined and became the base of hierarchy model for support investment decisions. The automated system was built on the base of this model was created in this degree work.

The results of the degree work can be used in bank activity for speedup work of the credit sections which analyze investment offers of electronic enterprises.

Ключевые слова: инвестиционный анализ, кредитование, «новая» экономика, электронная коммерция, методы принятия решений, метод анализа иерархий, системы поддержки принятие решений.

Key words: the investment analysis, lending, «new» economy, electronic commerce, decision making methods, analyse hierarchy process, support decision making systems.

Актуальность выбранной темы обусловлена бурным развитием в мировой экономике сектора электронной коммерции. По оценкам специалистов к 2005 году в экономически развитых странах он может составить до 10% [1].

Значительный интерес к предлагаемым проектам проявляют коммерческие банки. Это связано, в первую очередь, с тем, что банки как аккумуляторы ресурсов ищут наиболее рациональные варианты их размещения. Электронная сфера, без сомнения, является привлекательной. Поэтому проблема оценки проектов электронной коммерции является актуаль-

ной, а ее решение имеет теоретический интерес и реальную востребованность в прикладном аспекте.

Когда говорят об электронной коммерции, имеют в виду, как правило, не только электронную торговлю, а любой вид деятельности, связанный с производством и продажей товаров и услуг посредством использования электронных коммуникаций с целью получения прибыли. Поэтому сюда входят:

- электронные магазины, реализующие товары и услуги;
- корпоративные сайты, поддерживающие неэлектронный бизнес,
- контент-проекты, и информационные службы, продающие информацию,
- финансовые службы,
- торговые площадки,
- игорный бизнес,
- услуги связи и общения,
- каталоги, рейтинги и поисковые системы,
- услуги по разработке, поддержке и продвижению сайтов,
- дистанционное обучение и консультации.

Очевидно полагать, что функционирование предприятий электронного бизнеса отлично от неэлектронной сферы. Наиболее общая схема работы такого предприятия следующая (рисунок 1):

1. посетитель формирует заказ и выбирает способ оплаты;
2. параметры его платежной карты передаются платежной системе;
3. платежная система связывается с процессинговым центром;
4. происходит авторизация карты;
5. результат авторизации возвращается платежной системе;
6. магазин получает результат авторизации:
7. покупатель получает результат авторизации;
8. производится отгрузка товара и списание денег со счета покупателя.

Из приведенной схемы вытекают ключевые особенности электронного бизнеса: для посещения сайта необходимо узнать о его существовании, необходимо найти в нем интересующий товар или услугу, оплата должна произойти в срок и в режиме, защищающем интересы и продавца и покупателя, товар или услуга должны быть доставлены покупателю в том виде, в котором они ему необходимы. Все эти моменты должны обязательно учитываться при оценке проектов подобных предприятий.

Для оценки инвестиционных предложений коммерческие банки как структуры, имеющие дело с доверенными им средствами, большое внимание уделяют оценке не только самого проекта, но и заемщика, предлагающего его. Им важно знать, что выданные средства будут возвращены в срок и в оговоренном объеме.

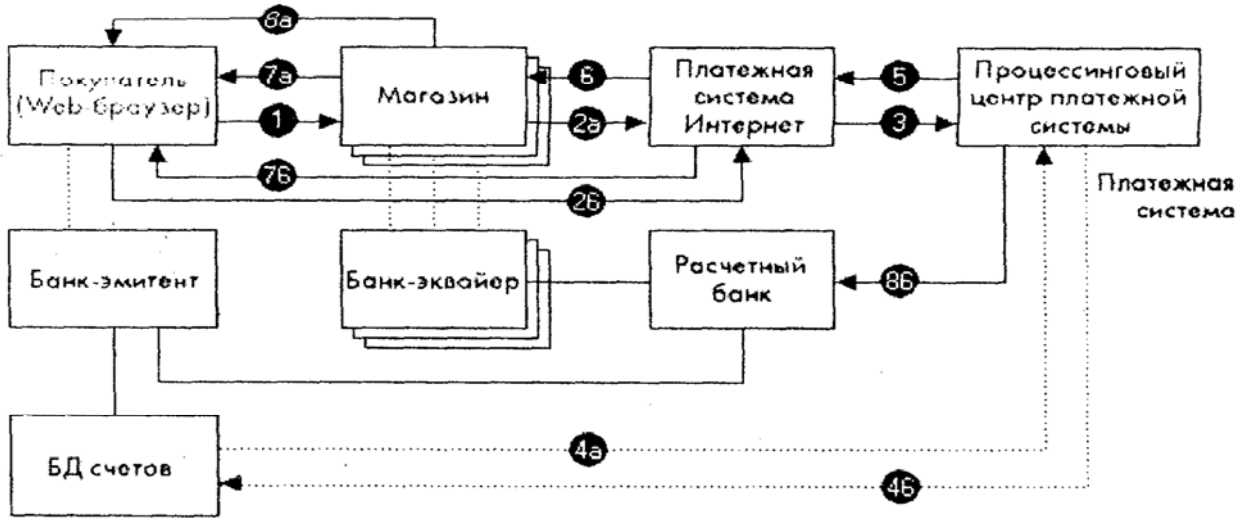


Рис. 1. Общая схема работы интернет-предприятия.

В процессе принятия инвестиционных решений для интернет-проектов банки используют, как правило, подходы, оправдавшие себя при решении задач в «традиционной» экономике которые предусматривают использование различных методов, количество которых может доходить до десятка [2].

Исследование и оценка инвестиционных предложений в сфере электронной коммерции осложняется тем, что электронная среда очень динамична и имеет множество взаимосвязей, которые сложно оценить точными математическими построениями. А растущие масштабы сектора экономики требуют применения эффективных механизмов для постановки оценки данного вида проектов на поток.

Использование традиционных методов в чистом виде в данном случае проблематично, т.к. применение отдельных из них может давать неточную оценку, а применение, для повышения точности, множества методов будет затягивать и удорожать процедуру проведения оценки проекта.

Поэтому для оценки таких инвестиционных предложений лучше всего подходят методы, позволяющие применить знания специалистов непосредственно к каждому проекту, согласовывая при этом оценку различных сторон предлагаемого проекта.

При этом используемый метода должен был соответствовать следующим требованиям:

- учитывать тот факт, что, как правило, имеется множество мнений, множество стилей принятия решения. В процессе выработки единого решения возможны конфликты. Поэтому нужны механизмы достижения согласия.
- позволять решать проблему принятия решений с учетом ее реальной сложности и других сопутствующих проблем.
- соответствовать естественному ходу человеческого мышления. Следует иметь в виду, что математика, положенная в основу метода, не должна заменять человеческий ум и опыт в интерпретации реального мира.
- предполагать обоснованный и понятный способ рейтингования возможных решений. Иначе процесс принятия решений может носить неопределенный характер, а потенциальные возможности могут оказаться нереализованными.
- служить универсальной систематической основой принятия решения, позволяющей по мере необходимости повторять процесс принятия инвестиционных решений.

Высказанным здесь пожеланиям во многом удовлетворяют возможности метода анализа иерархий – междисциплинарного раздела науки, созданного трудами американского ученого Томаса Саати и его учеников и последователей [3,4].

В основе использования метода лежит построение иерархических моделей с расположенными на нижнем уровне альтернативами. Иерархические модели строятся на основании матриц сравнений, информация для которых определяется экспертным путем. Сравнения, сделанные экспертами, должны быть непротиворечивы, иначе это приведет к искажению данных. Для преодоления несогласованности сравнений производится проверка. При недостаточном уровне согласованности принимают решение – пользоваться ли полученными данными, пренебрегая возможной недостоверностью расчета, или же организовать новый сбор данных.

Обоснование вычислительных процедур метода проводится с помощью теории неотрицательных матриц. Основным инструментом для сбора данных, благодаря которому метод практически не имеет аналогов при работе с качественной информацией, является процедура парных сравнений. Психологические обоснования шкал сравнений основаны на результатах исследований стимулов и реакций.

Анализ структуры модели, которой оперирует метод анализа иерархий, проводится с помощью процедур, разработанных в теории графов.

При анализе оценочной иерархии проекта производится заполнение ее данными экспертного опроса, при котором эксперты оценивают приоритетность каждого из подчиненных узлов данного кластера относительно других узлов, входящих в состав того же кластера. Сравнение производится для всех кластеров, составляющих иерархию.

Результатами сравнений по каждому кластеру является квадратная матрица А, элемента-

ми которой являются действительные числа, λ – число (действительное или комплексное), x – вектор, компонентами которого являются действительные числа и хотя бы одно из них не равно нулю.

Если выполняется равенство $A_x=\lambda_x$, то λ – собственное значение матрицы A, x – собственный вектор матрицы А, соответствующий собственному значению λ.

Спектральный радиус матрицы – число равное наибольшему из модулей собственных значений матрицы.

Главный собственный вектор неотрицательной матрицы – собственный вектор, соответствующий спектральному радиусу матрицы, сумма элементов которого равна единице. Вектор приоритета узлов в кластере и вектор приоритетов кластеров, подчиненных одному узлу, являются главными собственными векторами соответствующих матриц.

Матрицы сравнений, полученные при сравнениях узлов и кластеров, часто являются противоречивыми, поэтому требуют проверки согласованности результатов сравнений. Для проверки уровня согласованности значений матрицы попарных сравнений используют следующую последовательность действий:

1. Матрицу сравнений умножают на вектор приоритетов.
2. Компоненты полученного вектора делят на соответствующие компоненты вектора приоритетов.
3. Усредненное значение компоненты полученного вектора – максимальное собственное значение λ_{max}. Чем ближе к n значение максимального собственного значения, чем согласованнее мнение.
4. Определяется индекс согласованности ($ИС$):

$$ИС = \frac{\lambda_{\max} - n}{n-1} \quad (1)$$

где $ИС$ – индекс согласованности матрицы сравнений;

λ_{max} – спектральный радиус матрицы сравнений;

n – размерность матрицы сравнений.

5. Исследования показали, что даже в случайно сгенерированных, несогласованных матрицах $ИС$ иногда бывает таким же, как и у согласованных. Поэтому требуется поправка на случайность. Значения поправок, полученных учеными лаборатории Ок-Риджа (США), приведены в таблице 1.

Размерность матрицы, n	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
$СИ$	0,00	0,00	0,58	0,90	1,12	1,24	1,32	1,41	1,45	1,49	1,51	1,48	1,56	1,57	1,59

Таблица 1. Поправки на индекс согласованности (Случайный индекс – СИ)

6. Окончательная оценка согласованности производится путем нахождения отношения согласованности:

$$ОС = \frac{ИС}{СИ} \quad (2)$$

где $ОС$ – отношение согласованности;

$ИС$ – индекс согласованности;

$СИ$ – случайный индекс согласованности.

Результаты сравнений считаются достаточно согласованными, если отношение согласованности меньше 0,1.

Если осуществлены формирование структуры и подготовка данных, то возможен расчет

рейтинга альтернатив.

Перед расчетом рейтингов каждому узлу в структуре модели ставится в соответствие набор векторов приоритетов:

1) вектор приоритетов для подчиненных кластеров,
2) векторы приоритетов для узлов каждого из подчиненных кластеров.

Если в качестве исходных данных использовалась матрица сравнений, то для определения вектора приоритетов используется метод собственного вектора. Сумма компонент для каждого вектора приоритетов равна единице, т.е. векторы нормированы.

Итоговый вектор приоритетов для систем, векторы приоритетов для уровней представляют собой нормированные векторы с неотрицательными компонентами.

Расчеты рейтингов приоритетов для уровней сводятся к распространению и стабилизации сигнала на графе методом взвешенного суммирования.

Реализация метода обычно сводится к следующей итерационной процедуре. Если узлы сгруппированы в уровни, то в качестве вектора приоритетов этого уровня берется нормированный на единицу вектор «весов» этих узлов, полученных методом взвешенного суммирования. Допустим, $W=(w_{ij})$ – неотрицательная матрица «проводимостей» связей. Т.е. w_{ij} – «проводимость» связи от узла i к узлу j. Так как по условию сумма «проводимостей» всех связей, начинающихся в каждом узле, равна единице, то W – стохастическая матрица. Если w_0 – вектор начальных значений «весов», то процедура сводится к вычислению предельного значения вектора $W^n w_0$ при неограниченно возрастающих значениях n.

Метод анализа иерархий вполне подходит для оценки инвестиционных предложений в сфере электронного бизнеса, позволяя поставить принятие решений на поток, что очень важно в условиях расширения этого сектора экономики. Один раз созданная иерархическая модель, наполняемая новыми данными, позволяет осуществить поддержку принятия решений в сфере инвестирования.

В ходе научного исследования была создана сложная многоуровневая иерархическая модель. Основу ее составила базовая иерархия, отражающая естественный порядок оценки субъектом любого экономического предложения.

Вершину иерархии представляет цель рейтингования – интернет-проект. Узлами второго уровня являются этапы последовательного анализа проекта. В зависимости от направленности этапа, ему подчинены узлы уровней «группа риска проекта» и «группа риска заемщика». Итоговый уровень включает в себя альтернативы относительно рекомендаций по выдаче кредита под данное предложение (рисунок 2).

Каждому из узлов второго уровня базовой иерархии подчинены так называемые связанные, или подчиненные иерархии с более сложной структурой. Например, для узла «Финансовй анализ» уровня «Последовательность анализа проекта» подчиненая иерархия выглядит следующим образом (рисунок 3).

В свою очередь данная иерархия имеет вложенные иерархии для второго уровня.

В ходе выполнения работы данная иерархическая модель была реализовала в среде поддержки принятия управленческих решений «Император 3.1», позволяющей производить все процедуры, связанные с применением метода анализа иерархий для поддержки принятия решений [5].

При оценке инвестиционного предложения с использованием метода анализа иерархий и системы «Император 3.1» данные из пакета документов инвестиционного предложения, поступающего от заемщика, после проверки вводятся специалистом кредитного отдела в промежуточные оценочные формы-иерархии. После этого, производится расчет оценки с применением массива НСИ, или базы знаний экспертной системы, хранящейся в структуре иерархии. Затем происходит формирование интегральной оценочной формы с рекомендацией по кредитованию (рисунок 4).

Таким образом, в ходе данного исследования была создана иерархическая модель оценки проекта предприятия электронной коммерции с помощью метода анализа иерархий, разработанного американским ученым Томасом Саати. Разработанная модель была реали-

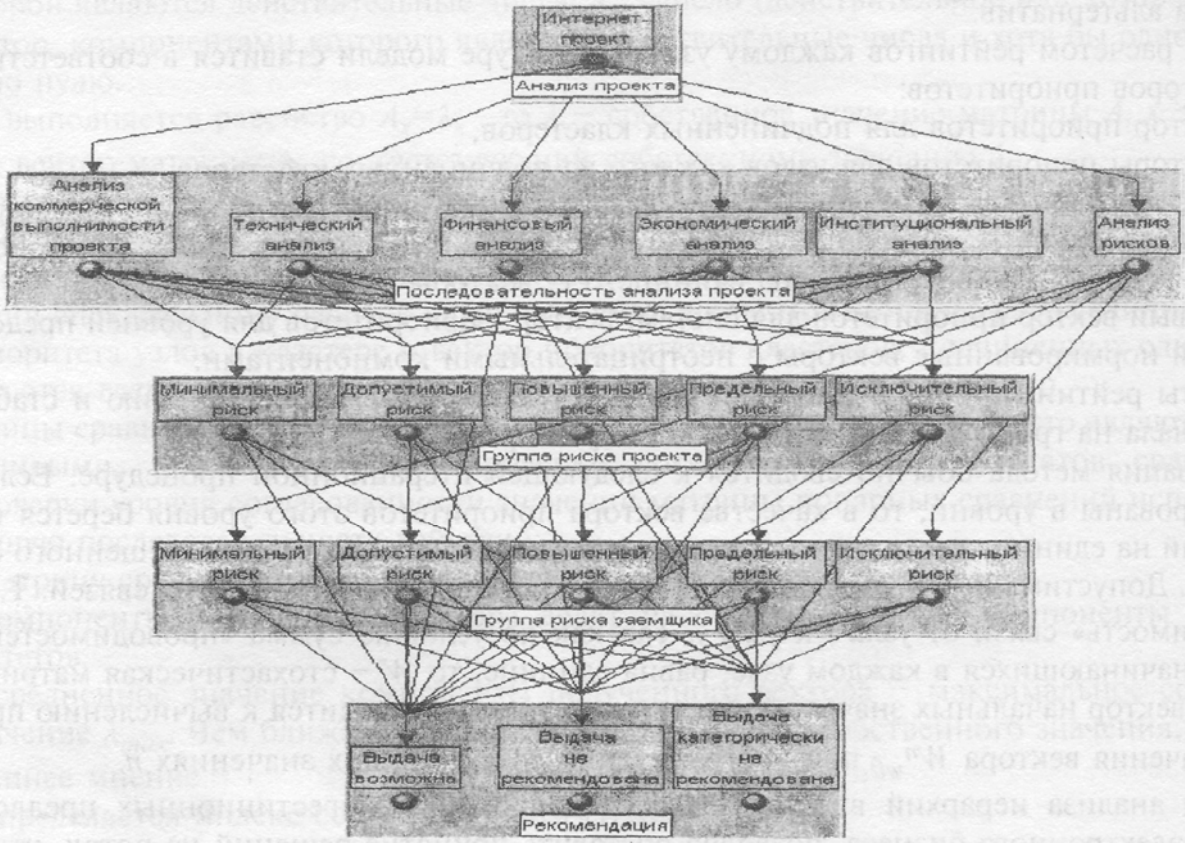


Рисунок 2. Структура иерархии «Анализ проекта»

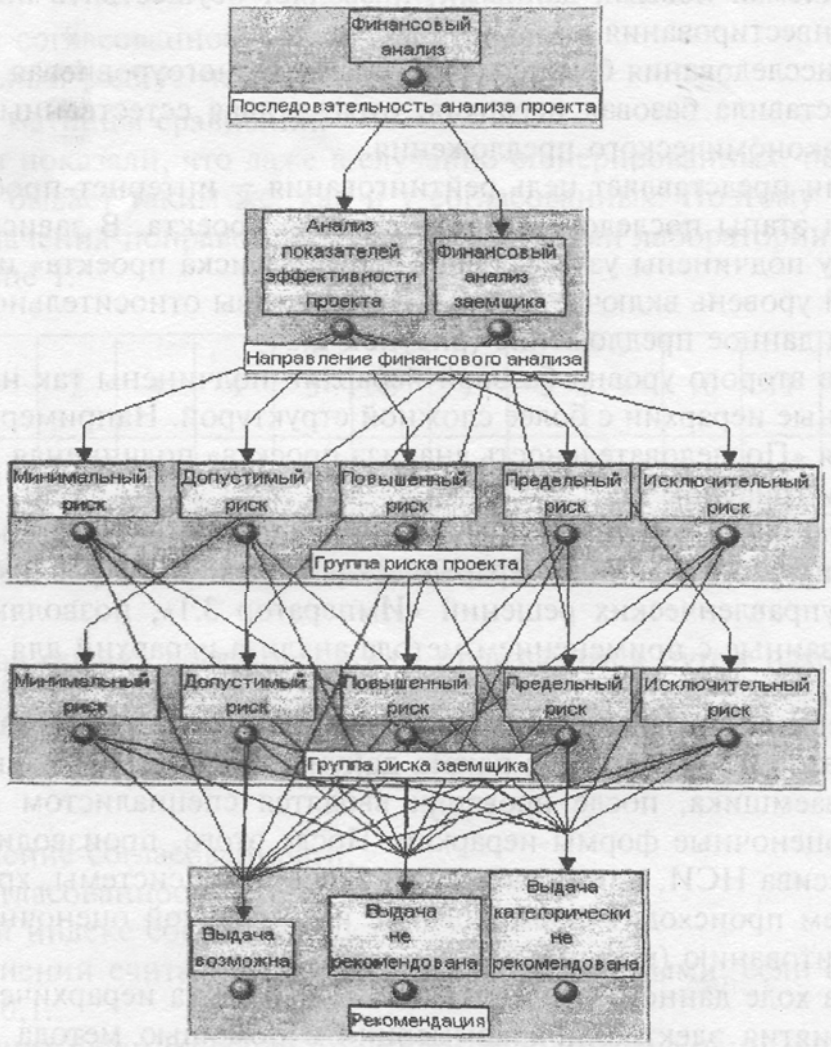


Рисунок 3. Вложенная иерархия «Финансовый анализ»

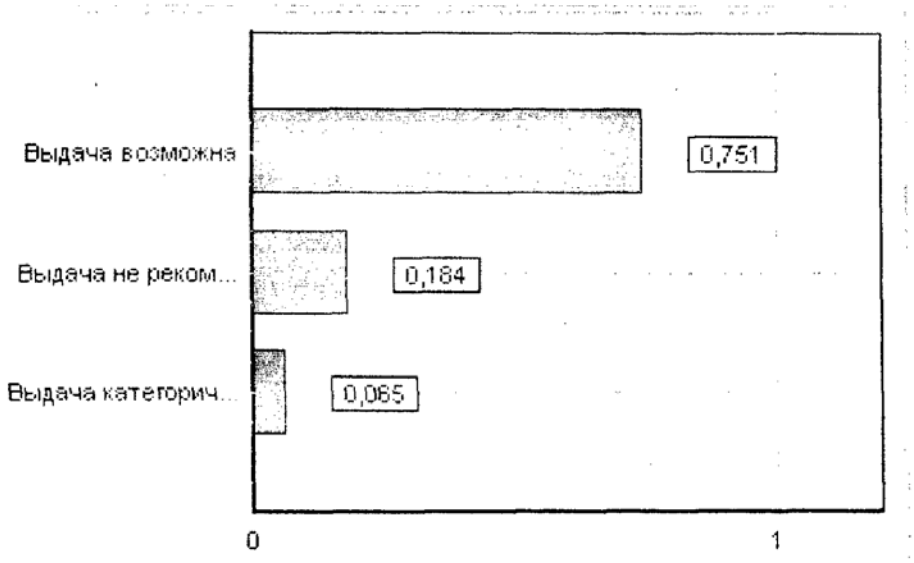


Рисунок 4. Эскиз интегральной оценочной формы с рекомендациями по кредитованию.

зована в программной среде «Император 3.1», созданной разработчиками компании «Нейросплав». Программная реализация модели была успешно опробована в КБ ПриватБанк при оценке проектов предприятий электронного бизнеса.

В дальнейшем в данном направлении планируется произвести модернизацию модели для прогнозирования изменения состояния оцениваемого объекта во времени с применением механизмов нечеткой логики, а также создание более удобного интерфейса разработанной в среде «Император 3.1» программной реализации модели.

Литература

1. Журнал «eCommerce World» // Издательство «Открытые Системы». http://www.osp.ru/
2. Павловец В.В. Введение в оценку стоимости бизнеса. http://www.cfin.ru/finanalysis/value/
3. Saaty T. L., «The anaiytic hierarchy process- what is it and how it is used», http://www.isahp2003.net/analytic_hierarchy_process.htm
4. Saaty T. L., «The seven pillars of the Analytic Hierarchy Process», 322 Mervis Hall, University of Pittsburgh, Pittsburgh, PA 15260 USA
5. Научно-производственное предприятие «Нейросплав» http://www.neirosplav.com.

Діброва Т.Г.

канд. економ. наук, доцент

Національний технічний університет України «КПІ»

ЗОВНІШНЯ РЕКЛАМА: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена дослідженню зовнішньої реклами як засобу реалізації рекламної стратегії підприємства. В основі дослідження лежить аналіз сучасних тенденцій розвитку ринку зовнішньої реклами. Виявляються особливості застосування зовнішньої реклами як специфічного медіа-носія реклами, а також його маркетингові можливості та переваги.

Ключові слова: зовнішня реклама, білборд, лайт-бокс, сіті-лайт, басшелтер, призмавіжн.

Масове застосування зовнішньої реклами (ЗР) в Україні вимагає ретельного аналізу та

врахування всіх факторів ринкового середовища при розробці медіа-стратегії підприємства-рекламодавця. З огляду на це у статті проаналізовано моніторинги цього ринку за 2003 рік з метою виявлення тенденцій його розвитку. Виявлені тенденції актуалізують необхідність розробки підходів до медіапланування ЗР. Дослідження побудоване на основі аналізу статистичних даних та застосування системного підходу.

Зовнішня реклама, яка використовує носії практично всіх типів та розмірів, за рівнем попиту займає третє місце на вітчизняному рекламному ринку. Витрати на неї за 2003 рік (січень – липень) становили близько 51 млн. дол., що значно перевищило аналогічний показник за минулий рік (табл.1). Таким чином, можна констатувати, що впродовж останнього року зберігалася тенденція до зростання цих витрат, обсяг їх збільшився порівнянно з 2002 роком на 27% [1].

Місяць	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Січень	*$ 1 972 995*	*$ 4 685 546*	*$ 4230935*	*$ 3386181*	*$ 4497958*	$ 5233380	$ 7 953
Лютий	$ 2 107 805	$ 5005698	$ 3 584 175	$ 3217667	$ 4 598 983	$ 5599009	$ 7 526
Березень	$2205 185	$ 5 236 960	$ 3438882	$ 3 554 069	$ 4655302	$ 6267 134	$ 8 204
Квітень	$ 2 290 320	$ 5 439 142	$ 3626094	$ 3 704 148	$ 4 768 529	$ 6024093	$ 8 520
Травень	$ 1 977 575	$ 4 696 422	$ 4 130948	$ 3896619	$ 5008739	$ 6 385 032	$8812479
Червень	$2 120280	$ 5035324	$ 4 356 883	$ 3 765 430	$ 5 138 360	$ 6586803	$9036410
Липень	$ 2 429 975	$ 4 344 640	$ 3 896 427	$ 4021 812	$ 5257843	$ 6864388	$9 137341
Серпень	$ 2 643 260	$ 4401331	$ 3934221	$ 4085216	$ 5435352	$6746681	
Вересень	$ 2 789 325	$ 4398 141	$ 3 932 094	$ 4249923	$ 5529626	$ 7 382 564	
Жовтень	$ 2 900 000	$ 4466332	$ 3 977 555	$ 4324 150	$ 5 766 152	$ 7 783 886	
Листопад	$ 3 433 085	$ 4212223	$ 4 308 149	$ 4 545 459	$ 5916848	$ 7 844 024	
Грудень	$ 4 500 000	$ 4 556 478	$ 4 537 652	$ 4668021	$ 6107581	$ 8 195 060	
	$31 369805	$56478236	$47954014	$47418695	$62681 272	$80912054	

Таблиця 1. Місячна динаміка витрат на зовнішню рекламу

Слід зазначити, що зовнішня реклама так і зосталась урбаністичним видом реклами (99% розміщено у містах). До 70% всіх носіїв розташовані в містах з населенням більш як 1 млн.: Київ (29%), Одеса (9%), Донецьк (9%), Дніпропетровськ (9%), Львів (6%), Харків (7%). Найбільш динамічно розвивається ЗР в Одесі, Донецьку і Харкові (рис. 1). Також спостерігається зростання рекламних площ ЗР (до 37%) і в інших містах (до 1 млн. мешканців) (рис. 1) [2]. Отже, основна кількість рекламних конструкцій і, відповідно, основний обсяг рекламних бюджетів розподіляються по містах-мільонерах, а третина грошей осідає в Києві.

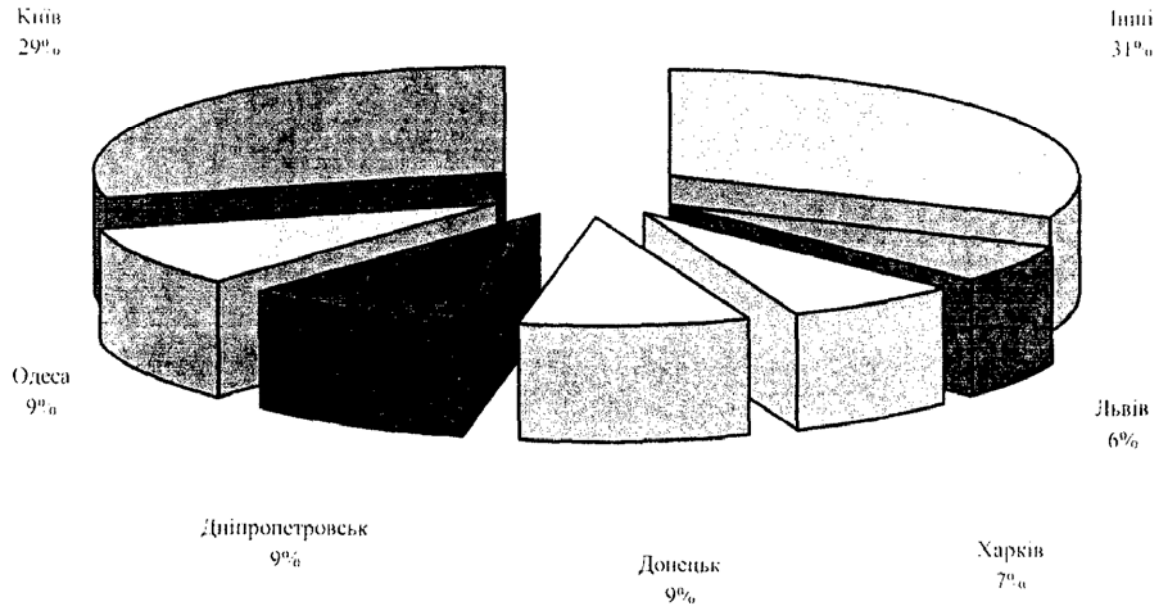


Рис. 1. Розподіл рекламних площ по містах України за 2003 р.

Ефективне використання носіїв зовнішньої реклами передбачає застосування різноманітних форматів, які пропонуються на даному ринку. Білборд – щит з плакатом рекламного змісту з підсвіткою (3х6, 4х10, 3х2, можливий інший формат), встановлюється на спеціально змонтованій конструкції. Брандмауер – плакат, який розміщується на торцевій стіні будинку чи зображення рекламного сюжету, нанесене безпосередньо на стіну.

Басшелтер – павільйон очікування (спеціальна конструкція) на зупинці громадського транспорту, на якому розміщується реклама. Лайт-бокс, сіті-лайт – прозорі паралелепіпеди, на яких розміщується напівпрозорий плакат рекламного змісту (1,2х1,8) із внутрішньою підсвіткою. Призмавіжн (призматрон, ротор) – конструкція типу білборду, тригранник, поверхні якого обертаються синхронно та мають три чітко фіксованих положення, тобто на рекламних площинах обертаються три рекламні плакати.

Даний перелік носіїв (форматів) можна продовжувати: годинники, кіоски, електронні табло, вітрини, вивіски тощо. Зовнішню рекламу можна розміщувати практично на будь-якій архітектурній формі. Справа за малим – узгодженням з боку муніципальних органів влади, місцевих архітектурних управлінь, Державтоінспекції і т. д. Специфічно українською проблемою є надмірно складна та забюрократизована процедура оформлення дозволу на встановлення зовнішньої реклами.

За результатами проведених досліджень [1] слід зазначити, що найбільш динамічно розвивався формат сіті-лайт (1.8х1.2), приріст у цьому форматі становив 25%, а в найбільш популярному форматі, – білборді (3х6) – 9,5%. Тенденція зростання кількості рекламних форматів не заторкнула басшелтерів (1.8х1.2). За 2003 рік тут нічого не змінилося, нові оператори не з'явились, а старі практично не збільшували кількість своїх рекламних носіїв (рис.2).

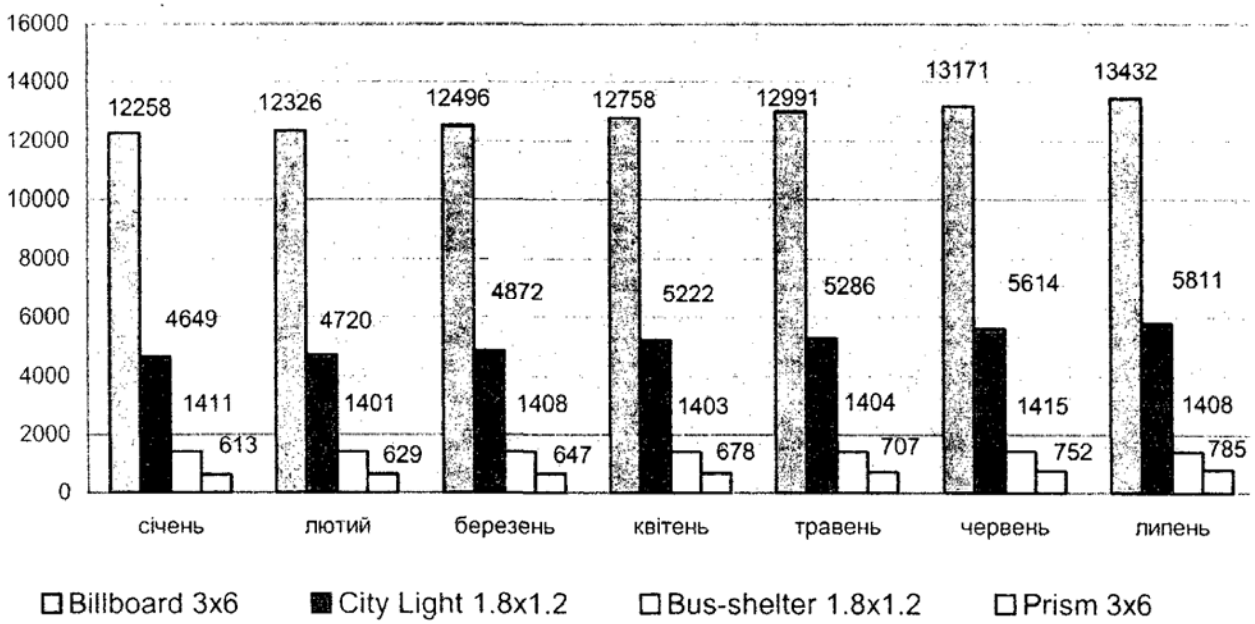


Рис. 2. Динаміка зростання кількості площин на носіях різних типів (січень – липень 2003 року)

За даними Моніторингу ЗМІ, сьогодні на українському рекламному ринку працює близько 50 фірм-власників рекламних конструкцій та інших носіїв зовнішньої реклами. Більшість із них є або дистриб'юторами, або представниками зарубіжних фірм-виробників витратних матеріалів та конструкцій для них. Лідирують такі оператори ринку як: «Big Board», «Poster», «Alter-V», «Луверс», «Українська Реклама». Однак зростання форматів за минулий рік відбувалось на ринку за рахунок не тільки підприємств-лідерів (табл.2). Так, у форматі 3х6 найбільший приріст був у компанії «Mallis» 13%.

Взагалі зростання рекламних площ (формат 3х6) першою чергою відбувалося за рахунок появи нових регіональних операторів, а також подальшого розвитку старих. А от серед власників сіті-лайтів з'явився новий оператор, який претендує на позицію лідера – це компанія «Екосвіт» (приріст становив 548%). На відміну від інших операторів, які працюють з

цим форматом, компанія продовжує активно розвивати мережу своїх конструкцій, правда поки тільки в Києві. Хоча, звичайно, такі лідери як «Українська Реклама» і «Alter-V», теж збільшили свою мережу – відповідно, на 14% і 5%. Варто відзначити також відчутне

Формат 3х6				Сіті-лайти 1.8х1.2			
Власник	Кіл-ть площ		Приріст	Власник	Кіл-ть площ		Приріст
	Грудень	Липень			Грудень	Липень	
BigBoard	1881	1975	5%	Alter-V	894	937	5%
Poster	830	883	6%	Українська Реклама	767	873	14%
Луверс	721	690	-5%	Екосвіт	100	648	548%
Плазма	566	606	7%	Star	310	352	13%
Octagon	563	599	6%	Плазма	182	196	8%
Perekhid Outdoor	331	306	-8%	Citi	148	152	1%
Mallis	276	312	13%	РТМ	71	188	150%
Star	280	297	6%	Інформ	76	76	0%

Таблиця 2. Провідні оператори ринку зовнішньої реклами

збільшення рекламних площ компанії «РТМ» – 150%.

Достатньо жорстка конкуренція на ринку зовнішньої реклами практично зрівняла вартість послуг різних фірм-операторів. Ціновий діапазон пропонованих послуг залежить передусім від комплексу послуг, який необхідний замовникові. Це – традиційні оренда/розміщення реклами на конструкції або ще виготовлення самої конструкції, створення оригінал-макету, поліграфічні послуги тощо. Вартість послуг залежить від місця розташування конструкцій, тривалості оренди, надання додаткових послуг та системи знижок, що їх пропонує агенція. Зростання кількості носіїв ЗР та неузгодженість ринкових дій, зокрема «демпінгування» цін регіональними операторами, поки що стримують зростання цін на носії.

Серед основних замовників ЗР переважають виробники тютюнової та алкогольної продукції, які постійно очолюють «рейтинги» рекламодавців на даному носії (табл. 3) [1].

Товарна категорія	2002 (січ.-липень)	2003 (січ.-липень)	Приріст
Тютюнові вироби	$12205555	$12803007	5%
Алкогольні напої	$4 475 253	$8 364 395	87%
Зв'язок	$2742631	$5812363	111%
Торгівля	$2391 146	$3 301 937	38%
Побутова техніка	$1339293	$2 079 388	55%
Соціальна реклама	$3 275 867	$2 067 235	-37%
Аудіо-відео техніка	$1032034	$1972311	91%
Безалкогольні напої	$1728456	$1927804	11%
Автотранспорт	$1366076	$1 761 205	29%
Фінанси	$1362903	$1752081	29%

Таблица 3. Рейтинг найбільш рекламованих товарних категорій ЗР

Аналіз десятки найбільш рекламованих товарів свідчить про те, що позиції лідерів стало займають ті самі товарні категорії, хоча порівняно з 2002 роком витрати на розміщення рек-

лами тютюнових виробів дещо скоротились і на 2004 рік вони становлять 22% від загальних рекламних витрат. Слід відзначити значне скорочення бюджету компаніями BAT (-33%) і Reemtsma (-62%), а також різке збільшення витрат на ЗР компанією JTI (приріст 259%).

Що ж до операторів мобільного зв'язку, які традиційно входять до десятки найактивніших рекламодавців ЗР, то після відносної пасивності у 2002 році (Київстар не потрапив навіть у десятку головних рекламодавців) у 2003 році відзначається вагоме зростання витрат у категорії зв'язок. Першою чергою це зумовлено виведенням на ринок нових послуг/пакетів та боротьбою за лідерство: Київстар – приріст 609 %; UMC – приріст 101%. Загострення конкуренції між південнокорейськими компаніями LG (приріст 100%) і Samsung (приріст 123 %) зумовило збільшення рекламного бюджету в категорії аудіо-віде-

Рекламодавець	2002 (січ.-липень)	2003 (січ.-липень)	Приріст
Philipp Morris	$4486217	$5675381	27%
JTI, компанія	$955 153	$3 428 570	259%
Samsung electronics	$1 190410	$2662319	123%
LG electronics	$987 250	$1 975042	100%
UMC	$875 625	$1 765817	101%
British American Tobacco	$2 495 344	$1664735	-33%
Київстар GSM	$205351	$1 457429	609%
Reemtsma	$3 583 109	$1 346816	-62%
Coca-Cola	$524 170	$797418	52%
BBH	$840 122	$686 085	-18%

Таблица 4. Провідна десятка рекламодавців у зовнішній рекламі

отехніки на 91% і в категорії побутової техніки на 55% (табл.4) [1].

Які можливості зовнішньої реклами є найпривабливішими для рекламодавців? Адже успіх рекламної кампанії не останньою чергою визначається здатністю носія розв'язувати комунікаційні проблеми підприємства.

Безумовною перевагою ЗР є забезпечення постійного і масового контакту зі споживачем, тобто можливість у короткий термін інформувати практично 100% ринку. Хоча при цьому відсутня вибірковість контакту і досить важко з'ясувати рівень зворотної реакції споживачів. На думку британських спеціалістів [3], коефіцієнт ідентифікації реклами (рівень запам'ятовуваності), розміщеної на даному, носії дорівнює 85%, що практично відповідає коефіцієнту ідентифікації реклами в журналі. Крім того ЗР має відносно низьку вартість у перерахунку на один контакт.

Важливі також можливість тривалої експлуатації носіїв ЗР та відносна доступність їх у місцях змушеної зупинки людей (біля магазинів та торговельних центрів, на зупинках, перехрестях, транспортних розв'язках). Виходячи з цього, ЗР незамінна при виведені на ринок нової марки, оскільки використовується як засіб привернення уваги до неї («тізер»), а також для підтримки відомості популярних марок, інформування про торговельну точку, заходи зі стимулювання збуту. Що ж до можливостей ЗР як складової медіа-плану, то її доцільно використовувати для формування та підтримки іміджу марки впродовж всієї рекламної кампанії. Проте завжди слід пам'ятати, що встановлюючи/орендуючи конструкції ЗР, необхідно враховувати особливості архітектурного середовища.

На особливу увагу заслуговує розгляд технічних можливості зовнішньої реклами, які дають змогу ефективно експонувати «креатив». Зовнішня реклама не визнає «тонкощів», вона має бути яскравою, кидатися в очі. Адже тривалість контакту надзвичайно обмежена – до 2 секунд [3]. Тому для підвищення ефекту «сканування» такої рекламної інформації споживачем необхідно дотримуватись певних правил створення ЗР.

1. Формат/розмір конструкції є важливим для привертання уваги. Якщо реклама експо-

нується на конструкції, розташованій окремо від інших, то привернення уваги до неї дорівнює 100% (відсутність конкурентів на одному носії) на відміну від 40% для стандартно розташованої конструкції.

2. Текст має бути лаконічним – не більше семи слів, текст можна замінити слоганом. Обов'язково використовувати в тексті назву марки/фірми чи логотип, що повинне сприйматися як частина тексту (прийом персоніфікації плакату). Розташування цих елементів рекламного звернення має сприйматися як продовження тексту.

3. Обов'язково використовувати ілюстрації великого формату, причому фотографія привертає більше уваги, ніж малюнок.

4. Оформлення конструкції має бути простим. Бажано дотримуватися тільки основних кольорів спектру, а текст розміщувати на світлому фоні.

5. При розташуванні тексту та ілюстрацій слід виокремити один ключовий елемент та акцентувати на ньому увагу.

6. Рекламний плакат має зберігати стильову єдність із зверненнями, розташованими на інших носіях, у межах заходів рекламної кампанії, що проводиться. Це забезпечить достатньо високий рівень впливу реклами за рахунок видовищності та використання оригінальних кольорових рішень та незвичайних оптичних.

Проведений аналіз ринку зовнішньої реклами дав змогу виявити особливості її застосування в Україні. На сьогодні чітко простежується тенденція його зростання (в середньому на 25% – 30%). Відбуваються поглиблення сегментації медіа-ринку та збільшення кількості спеціалізованих медіаагенцій. Як позитив слід відзначити становлення певних стандартів роботи на медіаринку ЗР, а також підвищення рівня якості рекламних послуг та кваліфікації рекламістів. Слід також відзначити певні зміни у чинному законодавстві, що стосуються реклами, зокрема обмеження рекламування деяких товарних категорій з урахуванням інтересів споживачів. Все це вимагає, передусім, більш чітке планування рекламних кампаній, конкретизації медіа-носіїв, застосування нестандартних підходів і тактичних рішень («тізери», формати, екстендери, сучасні технології в конструкція).

Література

1. Моніторинг ЗМІ України за 2003 р. – К., 2003.
2. Клименко А. Медиарынок в Украине. Год 2002 // MADE – 2002. №6. – С. 62-64.
3. Росситер Дж., Перси Л. Реклама и продвижение товаров: Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2000. – 656 с.

Журило В.В.

Національний технічний університет України «КПІ»

ЕЛЕМЕНТИ І СТРУКТУРА КОМПЛЕКСУ ПРОСУВАННЯ НА РИНКУ ПРОДУКТІВ ВИСОКИХ ТЕХНОЛОГІЙ

У статті розглянуто структуру та зміст комплексу просування, який використовується виробниками високотехнологічної продукції, проаналізовані фактори, що формують купівельні переваги і впливають на результативність комунікаційної політики, обгрунтовано вибір найефективніших інструментів просування.

В статье рассмотрены структура и содержание комплекса продвижения, используемый высокотехнологичными компаниями, проанализированы факторы, формирующие покупательские предпочтения и влияющие на результативность коммуникационной политики, обоснован выбор наиболее эффективных инструментов продвижения.

Ключові слова: комплекс просування, маркетингові комунікації, ринок продуктів ви-

соких технологій.

Комплекс маркетингових комунікацій (КМК), або просування, є одним з найважливіших елементів комплексу маркетингу, сприяє встановленню і підтримці взаємовигідних відносин між підприємством та цільовою аудиторією та забезпечує досягнення маркетингових цілей компанії. Прийняття ефективних рішень у сфері комунікацій, здійснення скоординованих заходів щодо просування продукту дає змогу виробнику досягти високої прихильності споживачів, забезпечити значні конкурентні переваги та стійке становище на ринку.

Сьогодні комплекс просування використовується досить активно не лише на традиційних, масових ринках, а й на ринках наукоємних товарів. Боротьба за купівельну перевагу в середовищі технологій, які швидко змінюються, жорстокої конкуренції і неможливості споживача відразу розібратися в усіх тонкощах продукту вирізняється особливою складністю і необхідністю використання якомога ефективного комунікаційного інструментарію. Нині на ринку України, застосовуючи різні маркетингові інструменти, ведуть агресивну конкурентну боротьбу такі високотехнологічні марки, як Hewlett Packard, Nokia, Toshiba, Samsung, Sony і багато інших. Широкий арсенал комунікаційних засобів, використовуваних цими компаніями, включає: рекламу в спеціалізованих ЗМІ і бізнес-виданнях, зовнішню рекламу, рекламу в місцях продажу; участь у спеціалізованих виставках, проведення презентацій; стимулювання збуту шляхом надання різноманітного спектра супутніх товарів і послуг, а також кредитів. Досить активно впроваджуються модний сьогодні «брендінг» і зв'язки з громадськістю (PR). І хоча ці елементи КМК є типовими для більшості товарів масового попиту, їхня структура і зміст мають певні особливості, які повинні враховувати високотехнологічні виробники при розробці загальної стратегії просування.

Теоретичні питання формування комплексу просування активно розробляються як закордонними авторами так і українськими вченими. Однак запропоновані у цих працях розробки та методики не можуть застосовуватися високотехнологічними виробниками без відповідного доопрацювання з огляду на специфіку товару, особливості його придбання та споживчої поведінки. Питання формування комплексу просування на ринку високотехнологічних продуктів широко відображені у наукових працях іноземних вчених Т. Костика, Р. Моріарті, Дж. Райнза, В. Шанкліна та інших. Серед вітчизняних авторів, які досліджували проблеми маркетингу наукоємних товарів слід виділити Н.П. Гончарову, А. І. Грабченко, П. Р. Перерву, Р. Ф. Смоловик. Але праці українських авторів недостатньо висвітлюють проблеми та особливості формування комплексу просування високотехнологічних продуктів, майже не розглядають своєрідність цієї складової комплексу маркетингу.

Ціль дослідження полягає у визначанні найефективнішої структури стратегії просування на ринку продуктів високих технологій, а також факторів, які формують купівельний вибір споживача на цьому ринку та впливають на результативність комунікаційної політики.

Основними чинниками, що визначають структуру стратегії просування й зумовлюють вибір тих або інших інструментів у рамках комунікаційної кампанії є такі:

- тип товару і ринку;
- тип стратегії в каналі розподілу;
- ступінь усвідомлення потреби покупцями;
- етап життєвого циклу товару;
- зміст елементів комплексу просування [2].

Особливість розробки стратегії просування наукоємних товарів зумовлена насамперед специфікою самого продукту, а також зовнішніми та внутрішніми факторами, які формують купівельний вибір споживача на цьому ринку. Мотивація споживача, ступінь його інформованості, індивідуальні особливості та стійкі переконання – все це безпосередньо впливає на його поведінку і, відповідно, на результативність комунікаційної політики. Зазначимо, на наш погляд, найсуттєвіші аспекти.

По-перше, для технологічно складних товарів одним з головних чинників є ризик, який бере на себе споживач. У момент здійснення покупки він не в змозі самостійно оцінити переваги та недоліки запропонованого товару і змушений цілком покладатися на запевняння виробника. Крім того, багатофункціональність більшості наукоємних продуктів, висока

швидкість їх зміни на ринку, поява новинок і модифікацій призводять до виникнення непевності покупця, ускладнюють здійснення раціонального вибору. Керування споживчими перевагами в подібних умовах залежить від двох складових, – здатності нового продукту задовольнити потреби споживача та від становлення споживача до виробника і прихильності марки. Завдання виробника – за допомогою комунікаційного інструментарію знизити «бар'єр» обережності потенційного покупця до незнайомого продукту, сформувати сприятливе становлення до новинки. Слід враховувати, що позитивний досвід придбання і використання продукту завжди створює сприятливе враження про компанію загалом, а також про інші вироблені нею товари. Наприклад, якщо споживач був задоволений цифровою камерою компанії Sony, то цілком імовірно що при виборі телевізора він зверне увагу на продукцію саме цієї марки.

По-друге, одна з унікальних особливостей високотехнологічних продуктів полягає у їх здатності формувати нові ринкові потреби. Більшість наукоємних товарів орієнтовані на задоволення потреб, ще не усвідомлених споживачами і, відповідно, не затребуваних ринком. У такій ситуації гостро постає проблема дефіциту та асіметрічності ринкової інформації, що безпосередньо пов'язана з високою необізнаністю і невизначеністю потенційного споживача щодо новинки. Отже, виникає суттєва важливість для цього ринку взаємодії його суб'єктів (продавця і покупця) шляхом формування й активізації попиту, що можливо за допомогою здійснення чітко послідовних комунікаційних заходів. Стимулювання усвідомлення потреби є важливим завданням просування на ринку продуктів високих технологій. Мета стратегії просування – сформувати й активізувати потребу, змінити ставлення цільового споживача; щоб він з байдужого до нового товару перетворився на активного і зацікавленого покупця.

По-третє, потрібно враховувати особливості мотиваційної сфери споживачів, на яких спрямовані комунікаційні повідомлення і зусилля. Найчастіше придбання високотехнологічних продуктів зумовлено перевагами, що забезпечуються функціональними та технологічними параметрами продукту. Однак розглядаючи всі ринкові альтернативи, покупець робить свій вибір враховуючі не тільки об'єктивні характеристики товару. Існують інші властивості товару, які працюють на задоволення його емоційних потреб. Деякі споживачі купують технологічні новинки з метою привернути до себе увагу, прагнучи представити себе людьми, які стежать за модою, прихильні до всього нового і мають фінансові можливості. Вони мотивуються такими вигодами, як престижність марки, підвищення свого соціального статусу. Для інших споживачів придбання і використання подібних продуктів – це можливість вираження індивідуальності, досягнення вищого рівня інтелектуального розвитку. Вони розглядають товар як засіб реалізації своїх здібностей, задовольняють потребу в пізнанні, особистому зростанні та бажанні реалізувати свій потенціал. Відтак, зміст комунікаційного повідомлення суттєво відрізнятиметься для різних цільових аудиторій. Тому необхідно жорстко диференціювати комунікаційну політику з огляду на ставлення до продукту, особливості його придбання, специфіку споживання.

Традиційно на споживчому ринку товарів масового попиту складові просування за ступенем значимості розподіляються у такий спосіб: на першому місці – реклама, на другому – стимулювання збуту, потім – персональні продажі, останнє місце посідає PR. На наш погляд, реклама не є найефективнішим методом просування наукоємних товарів. Відомі сьогодні в усьому світі високотехнологічні марки Intel, Hewlett-Packard, Motorola, Nokia, Microsoft досягли успіху не завдяки рекламі, а за допомогою впевненої демонстрації свого лідерства протягом тривалого часу. Успіх цих компаній одночасно з постійним технологічним новаторством полягає у побудові інформаційної системи та міцних стосунків з покупцем, які служать посиленню прихильності до торгової марки та дають споживачу впевненість у правильності зробленого вибору.

Основою ефективної політики просування високотехнологічних продуктів є PR, або формування громадської думки, яке спрямоване на створення сприятливого іміджу компанії, її продукції та діяльності на ринку. Висока значущість репутації виробника відіграє суттєву роль, оскільки надає споживачу стійкі гарантії якості продукції, її надійності, високого технічного рівня і новизни. Створення і підтримання позитивного образу високотехнологічної компанії мають бути покладені в основу всієї стратегії комунікаційної діяльності. Основні маркетингові завдання в рамках цього напряму полягають у формуванні іміджу тех-

нологічного лідера-виробника; створенні обізнаності про нові товари та їхні унікальні властивості; підготовці цільової аудиторії до появи нового товару; зміні стійких поглядів споживача та його поведінки; формуванні лояльності споживачів до технологічних новинок, які змінюють традиційний спосіб життя; формуванні сприятливих суспільних відносин.

Високоефективним інструментом у формуванні позитивного іміджу компанії є створення медіа-клубів, які сприяють широкій взаємодії виробника з засобами масової інформації. Суть діяльності медіа-клубів полягає у тому, що з певною періодичністю члени клубу збираються на засідання, де в неформальній обстановці обговорюють запропоновану тему. Як правило, основними учасниками таких зустрічей є журналісти, редактори різних видань, які надалі висвітлюватимуть обговорювану тему в ЗМІ. Отже, компанія, що ініціює створення медіа-клубу, одержує можливість виносити на загальний розгляд проблеми, в яких зацікавлена, впливати на потік інформації, відстоювати свою точку зору і водночас формувати свій імідж. Негативним моментом у створенні медіа-клубу є високі організаційні витрати, тому це можуть дозволити собі переважно великі, стабільно працюючі компанії, які претендують на лідируючі ринкові позиції. Наприклад, сьогодні на українському ринку успішно функціонують авіаційний прес-клуб, створений авіакомпанією «Міжнародні авіалінії України», мобільний медіа-клуб, організований компанією Siemens Mobile.

Цілі заходів з PR належать до розряду стратегічних і довгострокових, на тактичному рівні вони можуть успішно реалізовуватися не лише інструментами формування громадської думки, а й засобами реклами, персональних продажів, стимулювання збуту. Найефективнішим елементом є реклама, а саме іміджева реклама, яка у більшому ступені ніж інші елементи комплексу просування, дає можливість досягти поставленої мети. На відміну від PR рекламна діяльність більш конкретизована і чітко орієнтована на певні цільові аудиторії. Ефективність реклами здебільшого залежить від здатності інформації, яку наведено в рекламному зверненні, вплинути на когнітивну й емоційну реакцію цільових споживачів. У свою чергу, ця реакція залежить від низки параметрів маркетингових комунікацій, а також від характеристики споживача. Характерною рисою споживачів високотехнологічних товарів є новаторство. Тому рекламну стратегію слід розроблювати з урахуванням специфіки цієї цільової аудиторії. Прагнення до розмаїтості, легкість прийняття рішення про покупку, здатність швидко засвоювати зовнішню інформацію означають, що новатори більш позитивно реагують на двосторонні рекламні звернення. Вони більше цінують звернення, що наводять аргументи «за» та «проти», і швидше втомлюються від повторних контактів зі зверненнями, які формують уже наявні в них переконання [3]. У процесі прийняття рішення про покупку новатори ставлять більше запитань, активно шукають необхідну інформацію, вивчають та аналізують взаємозв'язки. При цьому стиль обґрунтованої й аргументованої реклами, навіть якщо вона приводить до незаперечних висновків, є, на думку цієї цільової аудиторії, догматичним і авторитарним.

Крім цього, при розробці рекламної стратегії потрібно враховувати основну причину, з якої купують товар. Якщо причина покупки – корисність продукту, його здатність допомогти споживачу вирішити проблеми і задовольнити потреби, то варто підсилити інформаційну частину реклами. Слід вказати, як саме новий товар вирішує проблеми, чому покупцеві варто віддати перевагу саме йому. Якщо ж основна причина покупки – слідування моді, бажання підкреслити своє соціальне становище, то у рекламному зверненні має бути більш емоційних складових.

Особистий продаж є наступним важливим елементом на ринку продуктів високих технологій. Ефективність цієї складової комплексу просування значно підвищується після дії іміджевої реклами та заходів щодо формування громадської думки. В магазині продавець працює з потенційними покупцями товару вже як з носіями сформованої та активізованої потреби. Тому головне завдання продавця – спонукати споживача зробити покупку, крім того, не менш важливими є дії продавця, спрямовані на підтримку і посилення лояльності споживача до марки. Канали прямої комунікації особливо характерні для наукоємної продукції через її технологічну складність, адже зворотний зв'язок зі споживачем потрібен для успішнішої адаптації продукції до ринкових потреб.

Останнім елементом просування є стимулювання збуту. І хоча за ступенем охоплення цільової аудиторії стимулювання може бути ширшим, ніж особистий продаж (якщо інфор-

Елемент КМК	*Інструмент*	*Зміст інструменту*
PR	*Прес-конференції, брифінги*	Обговорення нових розробок компанії, результатів досліджень, які виконуються, анонсування новинок
	Фірмовий журнал	Спеціалізоване видання, яке висвітлює певну галузь, наукові досягнення, перспективи розвитку. Науково-популярна спрямованість журналу робить його доступним не тільки для фахівців
	Створення медіа-клубу	Постійні періодичні зустрічі з журналістами та експертами, на яких обговорюється діяльність компанії, її нові товари, розробки та послуги, аналізується загальний розвиток галузі
Реклама	*Носії реклами*	Переважно спеціалізовані видання
	Зміст і мотиви рекламного звернення	Інформативність та змістовність тексту; зміст має бути простим і зрозумілим з огляду на високу технологічну складність продукту. Потрібно максимально спрощувати всі пояснення. Мотиви як раціональні, так і ірраціональні залежно від цільової аудиторії
	Форма рекламного звернення та його стиль	Акцент на технічному і професійному досвіді компанії, консультація фахівця, науковця, використання даних наукового характеру; акцентування на способі життя, на професійному досвіді компанії; рекламне звертання зі слоганом, що містить тільки назву фірми та логотип
Особистий продаж	Робота стендиста на виставках	Демонстрація роботи товару з метою спонукання споживачів до купівлі або ознайомлення його з новим товаром та його особливостями
	Презентація–продаж у спеціалізованих магазинах	
Стимулювання збуту	*Надання кредиту*	Кредит стимулює споживача зробити покупку незважаючи на дорожнечу продукту
	Надання товару в оренду	Використовуючи продукт у реальних життєвих ситуаціях, споживач знизить ризик і непевність щодо новинки
	Організація презентацій	Ознайомлення потенційних покупців, представників ЗМІ з новим товаром, пояснення його призначення і принципів роботи
	Премії	Безплатне надання супутніх товарів чи визначених послуг при купівлі продукту, накопичувальної знижки при купівлі супутніх товарів

Таблиця 1. Зміст елементів комплексу просування для продуктів високих технологій

мація поширюється за допомогою реклами), за ступенем комунікаційного впливу на ринку цей елемент є останнім. Здебільшого заходи із стимулювання збуту технологічно складних товарів призначені для зниження ступеня ризику і невпевненості споживача. Так, з метою зниження ризику від придбання новинки виробник може надати потенційному покупцеві новий продукт в оренду. Це дає можливість останньому випробувати товар, використати його в реальних життєвих умовах. Наприклад, коли комп'ютери були вперше виведені на ринок, IBM та інші комп'ютерні фірми здавали їх в оренду, щоб зменшити ризик покупки. Ще одним ефективним заходом для стимулювання збуту високотехнологічних товарів є надання кредиту. Найчастіше висока вартість продукту ускладнює прийняття рішення про покупку. Надання потенційному покупцю фінансової допомоги у вигляді кредиту може значно стимулювати його рішення, заохотити здійснити покупку. Крім того, виходячи з призначення, особливостей експлуатації товару виробник може розробити індивідуальні заходи із стимулювання. Приміром як спонукальний мотив компанія безплатно або за низькою ціною пропонує супутні продукти або послуги. Наприклад, при купівлі домашнього кінотеатру покупець купує за півціни компакт-диск, до якого додається клубна картка. Використовуючи цю картку, він протягом деякого часу може безплатно обмінювати диски та дивитися нові фільми.

У таблиці 1 наведено зміст основних інструментів комплексу просування, якій слід за-

стосовувати при впровадженні високотехнологічних продуктів.

Як бачимо, на ринку високотехнологічних товарів доцільно використовувати всі комунікаційні засоби. З огляду на специфіку товару та споживчу поведінку найбільш значимими на цьому ринку є PR та іміджева реклама. Однак при розробці комунікаційної політики слід враховувати, що всі елементи тісно повязані між собою, тому система просування працює найефективніше за умов їх скоординованої взаємодії.

Література

1. Гончарова Н.П., Перерва П.Г. и др. Маркетинг инновационного процесса: Учебное пособие. – К.: 1998. – 267 с.

2. Росситер Дж.Р., Перси Л. Реклама и продвижение товаров: Пер. с англ. – Спб.: «Издательство «Питер», 2000.-656 с.

3. Фоксол Г., Голдсмит Р., Браун С. Психология потребителя в маркетинге / Пер. с англ. под ред. И. В. Андреевой. – СПб: Питер, 2001. – 352 с.: ил. – (Серия «Маркетинг для профессионалов»).

4. Riggs, Henry E. Managing High Technology Companies. Belmont, California: Lifetime Learning Publication, 1983. – p. 332.

5. William L. Shanklin and John K. Ryans. Marketing High Technology. Library of Congress Cataloging in Publication Data. Copyright by D.C. Heath and Company, 1984. – p. 217.

О.В. Зозульов

канд. економ. наук, доцент

Національний технічний університет України «КПІ»

ОСОБЛИВОСТ□ ЗАСТОСУВАННЯ КОНЦЕПЦ□□ МАРКЕТИНГУ В УМОВАХ УКРА□НИ

Анотація

Стаття присвячена аналізу особливостей застосування на вітчизняних підприємствах концепції маркетингу в Україні. Проводиться аналіз чинників ринкового середовища, які впливають на вибір підприємствами концепцій, на основі яких вони організують власну комерційну діяльність.

The article is dedicated to analysis of features application at the domestic enterprises of the marketing concept in the Ukraine. The analysis of the factors of market environment will be carried out which influence a choice by the enterprises of the concepts, on the basis of which they organise the commercial activity.

Ключові слова: ринок, маркетинг, концепція маркетингу

Вступ

Зміна кон'юнктури світового ринку, зростання обсягів виробництва вітчизняних підприємств та, як наслідок, загострення конкуренції обумовили необхідність змін у організації діяльності вітчизняних підприємств. Передусім це стосується переходу компаній на діяльність на основі концепції маркетингу. Проте, цього у повній мірі не відбулося. Більшість підприємств не використовує стратегічний маркетинг (як складову стратегічного планування підприємства) у своїй діяльності обмежуючись елементами маркетингу операційного (організація збуту та просування тощо). Причин цьому багато, серед них одне з провідних місць займають фактори ринкового середовища.

Постановка задачі

Сьогодні в Україні склалася така ситуація, коли наша держава ментально, на рівні домінуючих управлінських теорій та концепцій відноситься до постіндустріального

суспільства, проте за фактичним соціально-економічним станом відноситься до країн, які у повній мірі не вирішили задачі індустріалізації. Як образному виразився російський професор В.І. Ільїн, характеризуючи перехід від модерну до постмодерну в економіці та споживанні «Росія 1990-х – держава, яка живе між двома полюсами, – лопатою та Інтернетом» [1]. У повній мірі це можна віднести й до України.

Для розуміння специфіки маркетингової діяльності в Україні та інших пострадянських країн необхідно провести детальний аналіз основних концепції на основі яких підприємства організують свою діяльність, визначити причини їх появи, та чинники, що обумовлюють послуговування ними в сучасних умовах. Ф. Котлер відносить ці концепції до маркетингових [2]. Проте історичний період, у який вони зародилися та активно використовувалися, їх ідеологічна основа не дозволяють віднести їх маркетингових. Дані концепції мали місце на Заході, передусім у США, у різні історичні відрізки часу, змінювали одна одну під впливом змін у співвідношенні попиту та пропозиції, доходів населення, розвитку науки та техніки на протязі сторіччя. На відміну від заходу Україна, фактично, пройшла цей відрізок часу за 10 років свої незалежності.

Методологія

Методологічною основою послугували загальнонаукові методи, зокрема, системного аналізу, наукової абстракції, аналіз статистичних даних та історичних аналогій; фундаментальні теоретичні положення економічної теорії та маркетингу.

Результати

Перша концепція, якою послуговувалися комерційні підприємства, – це концепція удосконалення виробництва. Це одна з найстаріших концепцій, яка зародилася та активно використовувалася в умовах, коли попит суттєво перевищував пропозицію, низького рівня капіталізації банківської системи, низької продуктивності праці на виробництві, та, як наслідок, високої собівартості продукції на тлі низьких доходів основної частини потенційних споживачів. За цих умов найбільш критичним чинником, що визначає конкурентоспроможність підприємства, є власне виробництво. Головна увага менеджменту та інженерно-технічного персоналу компаній має приділятися питанням удосконалення виробництва, а саме:

- удосконалення технологічних процесів,
- оптимізація організаційних структур,
- розробка методів стимулювання роботи персоналу компанії.

Вирішення даних завдань дає можливість, з одного боку, збільшити обсяги виробництва, з іншого – використати ефект масштабу та криву досвіду для зменшення собівартості продукції. Це дає можливість збільшити обсяги прибутків компанії, рівень самофінансування, та як наслідок, залежність від слабкої банківської системи. Сучасні адепти даної концепції стоять на тому, що удосконалення виробництва призводить до зменшення ціни, споживачі завжди прихильніше ставляться до тих товарів, які мають нижчу ціну.

Дана концепція була реально актуальна в Україні на початку її незалежності. Проте й сьогодні директора деяких вітчизняних підприємств часто використовують дану концепцію. Це, на перший погляд, обумовлено низкою чинників, зокрема:

- Низький рівень доходів основної частини населення України. Навіть за оптимістичними, як на нашу думку, оцінками Міжнародного центру перспективних досліджень не середній клас в Україні складає по рокам: 2000 – 85.1%, 2001 – 82.6%, 2002 – 80,5% [3]. За цих умов більшість населення потребує товарів за низькими цінами.
- З усіх витрат українських домогосподарств витрати на харчування у 2000 році складали 71,5%. Це набагато більше, ніж навіть в Індії [4].
- Рівень продуктивності праці в Україні в 5-6 разів нижчий, ніж у США та країнах ЄС.
- Активи усіх російських банків менше активів Дойче Банку у 5 разів, а активи усіх українських банків менше в 20 разів. Тобто банківська система сьогодні неспроможна у повній мірі забезпечити потреби у коштах значного промислового потенціалу, який нам

залишився у спадок. Як відомо, індустріалізація західних країн відбувалася за рахунок колоній, СРСР – за рахунок селян. За рахунок чого буде відбуватися індустріалізація України залишається відкритим питанням.

- Енергоємність виробництва занадто висока. Так, сьогодні в Україні на $1 продукції витрачається біля 1,4 – 1,6 кг умовного палива, тоді як у країнах ЄС – 0,2 кг.
- Як наслідок з вище наведеного джерелом внутрішнього фінансування для підприємств є невиплата заробітної плати, її низький рівень (17-19% у собівартості в промисловості проти 40-60 відсотка у західних країнах). Все це призводить до низької купівельної спроможності значної частини населення України.

Наступною концепцією є концепція удосконалення товару. Виникла в умовах, коли було задоволено первинний товарний голод. Концепція стверджує, що споживачі більш схильні до товарів, які мають вищу якість. Багато виробників вірять у те, що якщо їх товари мають кращі показники якості, то споживачі будуть купувати саме їх продукцію. Проте хибність положень даної концепції було доведено неодноразова на практиці діяльності західних корпорацій. Достатньо навести класичний приклад за невдачею американської компанії Apple з її персональним комп'ютером Apple IV, наслідком якої була відставка вищого керівництва компанії, серед яких був навіть її засновник.

Якщо брати вітчизняний ринок, то дана концепція була актуальна у середині 90-х років, коли на ринку почала загострюватися конкуренція, з'явилося товарне розмаїття і у споживачів з'явилася реальна можливість вибору.

З середини 90-х років до кризи 1998 року домінуючою концепцією була концепція інтенсифікації зусиль по збуту. Загострення конкуренції на ринку призвела до виникнення проблеми збуту. Бути ефективним на ринку стало означати мати можливість збуту власних товарів. Це період характеризувався появою в Україні значної кількості рекламних агенцій, становлення рекламного ринку. Значні обсяги завезеної на той час в Україну продукції вимагало збуту, проте компанії стали докорінно міняти власних підходів до ринкової діяльності, а надали перевагу методам стимулювання збуту, передусім психологічного впливу на поведінку споживача. Адепти даної концепція вірять у те, що на ринку добивається більшого успіху той, хто витрачає більше зусиль на просування. Проте на певному етапі виникає питання щодо економічної доцільності подальшого збільшення зусиль по просуванню. Таке збільшення призводить до погіршення співвідношення ціна-якість, зменшення прибутковості тощо. До того ж, дана концепція сильно вульгаризована в нашій країні діяльністю так званих «канадських оптових компаній» та коробейників, що працюють в міському транспорті. Зрозуміло, що продати товар, який в більшості випадків не потрібен споживачеві та має погану якість, багато разів не можливо.

Криза 1998 року призвела до суттєвих змін у кон'юнктурі ринку та ознаменувала собою початок переходу українських підприємств до роботи на ринку на засадах маркетингу. Проте, маркетингова діяльність на вітчизняному ринку має деякі суттєві відмінності від західного досвіду. Насамперед, це пов'язано із наступними чинниками:

1. Вітчизняним компаніям приходиться працювати в умовах браку коштів для початку та підтримання процесу виробництва. Це обумовлює структуру українського виробництва та експорту, в яких домінують галузі, які мають відносно високу рентабельність, низьку наукоємність та не вимагають значного інвестування коштів. Так, хоча протягом 2002 р. виробництво промислової продукції, у порівнянні з 2001 р., збільшилося на 7%. Проте суттєвий приріст продукції за період з початку року одержано у виробництві транспортного устаткування – 29,6%, коксу та продуктів нафтоперероблення – 25,5%, деревини та виробів з деревини – 23,4%, машинобудуванні – 11,3%, харчовій промисловості та перероблені сільгосппродуктів – 8,4% [6].
2. Обмеженість попиту на внутрішньому ринку[1] веде до того, що підприємства для того,

[1] Доля експорту у ВВП України складає біля 53% [7]. У Російській Федерації, для порівняння, яка є одним із світових лідерів експорту нафти, газу, діамантів, ця цифра коливається на рівні 26%. Це говорить про вкрай низьку місткість внутрішнього споживчого ринку, обумовлю потребу для підприємств з самого початку орієнтуватися на зарубіжні, передусім, російський, ринки.

щоб забезпечити конкурентоспроможність продукції по ціні на внутрішньому ринку за рахунок ефекту масштабу вимушені з самого початку орієнтуватися на зовнішні ринки. Враховуючи відсутність навичок міжнародної діяльності у більшості вітчизняних підприємств це суттєво обмежує їх конкурентоспроможність.

3. Збільшення реальних доходів населення нашої держави останнім часом супроводжується погіршенням споживчих настроїв. Особливо це стосується жителів середніх та малих міст України. Так, за даними компанії GfK-USM та Міжнародного центру перспективних досліджень (Київ) по результатах опитування, проведенного в березні 2003 року індекс споживчих настроїв становив 92,1 пункт (із 200 можливих). Така тенденція має місце з кінця 2002 року. Водночас індекс змін особистого матеріального становища виріс та становив рекордне за останній час значення 105, 9 пункти [8].

4. Обмеженість у фінансових ресурсах не дозволяє інвестувати у нові розробки та реалізовувати у повній мірі вже наявні, відносно дешеві новації. Це призводить до вимирання вітчизняної науково-технічної школи. Як наслідок, вже сьогодні підприємства вимушені подекуди купувати закордоні розробки, хоча відчинянні й біль ефективніше, й більш дешеві.

5. Високий рівень корумпованості призводить до відтоку грошових потоків із інвестиційної сфери. Так, за оприлюдненими даними рахункової палати Державної думи РФ у 2002 році осях коштів, витрачених на хабарі становив 19 млрд. дол. США, що більше, ніж сукупні інвестиції у всі галузі народного господарства. В силу подібності економічних процесі можна передбачати аналогічні пропорції й в Україні.

6. Значний знос обладнання (по різним джерелам біля 70-80% у середньому по промисловості) веде до того, що підприємства мають реінвестувати значну частину прибутків не у розширення виробництва, а у підтримання на плаву існуючого, його оновлення.

7. Кланово-олігархічний характер вітчизняної економіки, злиття промислових та фінансових олігархічних груп, яких почався останнім часом, веде до частого переділу власності, орієнтації на отримання коштів з діючих підприємств та їх реінвестування у інші напрями, призводить до обмеження конкуренції, застосуванню неринкових методів регулювання та необгрунтованого втручання адміністративних структур в діяльність підприємств.

8. Обмеженість попиту на внутрішньому ринку веде до збільшення періоду окупності інвестицій, що на фоні специфіки українських ризиків обмежує інвестиційні та інвестиційно-інноваційні процеси.

9. Специфіка вітчизняного споживача пролягає у тому, що за своїми вимогами та моделями споживчої поведінки наші співгромадяни подібні до західних споживачів, а навіть ще вибагливіше. Проте рівень доходів їх рівень доходів менший у декілька разів. Так, наприклад, щорічний дохід пересічного громадянина України у 2000 році складав у перерахунку у долари США біля $500 (грошовий дохід у розрахунку на одного чоловіка за січень-лютий 2002 становив 382 грн., що у перерахунку за офіційним курсом НБУ складає $72 [5]). Для порівняння, середній дохід у Аргентині до кризи 2002 року складав $1500, у найбіднішій країні ЄС Греції – $12 000, у Німеччині – $20 000. Це накладає обмеження на рентабельність продукції, що продається на внутрішньому ринку, вимагає від продукції, що орієнтована на основну частку населення, високої якості при низькій ціні.

10. В Україні значна часта ринку знаходиться в тіні. За різними даними (хоча методика визначення не вказується) в тіні знаходиться приблизна 50-60% вітчизняної економіки. Особливо ця пропорція яскраво виражена на ринку лікеро-горілчаної промисловості, тютюну та інших підакцизних товарів. Значні ставки акцизного збору та ПДВ призводить до того, що підприємства, які мають можливість вийти із під податкового пресу, отримують надприбутки, фактично отримуючи лідерство за витратами[2]. Це вимагає від підприємств, що більш-менш легально працюють на ринку шукати інші джерела конкурентних переваг, передусім, це диференціація, та відповідним чином корегувати власні маркетингові стратегії. Проте реалізація маркетингових заходів по диференціації в умовах низької купівельної спроможності більшої частки населення України призводить до збільшення ціни, посиленню конкуренції на сегменті й так незначного середнього класу. В іншому

випадку компанії вимушені свідомо йти на зменшення прибутковості заради утримання чи збільшення ринкової части. Тут ми підходимо до наступної особливості українського ринку.

11. Захоплення брендінгом призводить до того, що за ціновими характеристиками товари вітчизняних виробників витісняються у цінову категорію, орієнтовану на середній клас, навіть за вітчизняним виміром. Це призводить до того, що залишається поза увагою основна частина споживчого ринку, яку досить успішно опанували виробники із Китаю, Туреччини та інших країн. У світовій практиці існує правило: перед тим як виходити на іноземний ринок, потрібно опанувати внутрішній. Це створю міцні тили. Залишаючи значну частку ринку іноземним виробникам вітчизняні компанії фактично створюють плацдарм для них плацдарм для атаки на їх й так не дуже надійні позиції. Особливо це небезпечно за умов коливання кон'юнктури світового ринку.

12. Ще однією специфікою українського ринку, яка суттєво впливає на маркетингову діяльність є проблеми якості. Ця проблем виступає у трьох іпостасях:

- ринкова грамотність вітчизняних покупців, наявність у них знань для можливості об'єктивної оцінки якості продукції;
- проблеми зі створенням та утриманням стабільної якості вітчизняними виробниками;
- впровадження світових стандартів та TQM на підприємствах.

Все це у сукупності призводить до диспропорції між суб'єктивною та об'єктивною якістю товарів, проблемам із ціноутворенням, формуванням іміджу брендів, їх життєвим циклом.

13. Значна частика тіньового ринку пов'язана із виробництвом підробок. Сьогодні майже не можна навести жодної марки, яку б хоча б раз підробляли. Це призводить до того, що значна часта ринку, яка належить певним брендам на створення яких було витрачено значні кошти, відходить тіньовикам. Проте найгірше це те. Що псується імідж бренду. Це вимагає від легальних виробників застосовувати комплекс заходів, по моніторингу ринку. Зокрема, це призвело до появи паспортів якості для торговельних точок, голографічного захисту.

14. Якщо західні національні ринки в більшості випадків консолідовані, то в Україні для більшості вітчизняних товарних ринків притаманна фрагментація[4]. І хоча останнім часом можна спостерігати тенденцію консолідації, це процес знаходиться ще на початковій стадії. Консолідація ринку[5] створює умови для зниження ринкових цін, накопичення ресурсів для інноваційної діяльності, дає значний поштовх для формування кластеру конкурентноспроможних галузей. Реалізація цього вимагає відповідного маркетингового забезпечення (агрегування ринку, диференційований маркетинг, маркетингові дослідження та функціонально-вартісний аналіз з метою формування оптимального товару тощо)

15. Може одним із головних чинників, що сьогодні найбільш суттєво впливає на маркетингову діяльність, – це глобалізація. Директивне введення ринкових відносин на початку 90-х років, конвертації вітчизняної валюти призвело до того, що з вітчизняні підприємства без відповідного досвіду, налагоджених зв'язків, коштів фактично вимушені конкурувати з провідними транснаціональними компаніями та банками. Ще недостатньо оволодівши навичками маркетингової діяльності на внутрішніх ринках для забезпечення конкурентоспроможності компаніям необхідно у відповідно до сучасності організовувати власну маркетингову діяльність (та й не тільки її) з самого початку з орієнтацією на реалії та тенденції світового ринку. Не дивно, що за таких умов в основному вижити змогли лише підприємства, які відносяться до галузей, де існують суттєва бар'єри для виходу іноземних компаній. В основному це підприємства, що працюють на споживчому ринку (передусім харчова промис-

---

[3] Нагадаємо, що так званий диференціальний поріг чутливості по ціні становить 15-20%

[3]За даними російських дослідників життєвий цикл лікеро-горілчаних брендів становив у 90-х роках 3-5 років.

[4]Ринок вважається фрагментованим, якщо сукупна ринкова частка трьох провідних компаній менша 40%.

[5]В США акціонерні товариства (а вони є найбільш крупними підприємствами) складають лише 1/5 частину, проте на них приходиться більше 80% товарної продукції. використання ефекту масштабу дозволяє їм суттєво здешевити продукцію, знизити середньоринковий рівень цін, та запропонувати споживачеві якісний продукт за низькою ціною (в маркетингу це так звана стратегія добропорядності).

ловість)[6], який є порівняно з промисловим ринком менш залученим у міжнародну систему розподілу праці. Виходячи з цього пріоритетним напрямком промислового політики держави має бути є формування на базі вітчизняних підприємств крупних монополій з метою їх подальшої трансформації у ТНК та ТНБ[7]. Сьогодні ж вітчизняні підприємства мають організовувати власну маркетингову діяльність при виході на міжнародний ринок на основі співпраці з провідними іноземними компаніями, переймаючи їх досвід, знання ринків та клієнтуру.

Висновки

Проведений аналіз дозволив визначити історичні періоди активного послуговуваня основними концепціями, на основі яких в Україні комерційні організації організовували свою діяльність. У статті визначено чинники ринкового середовища, які спонукали керівництво вітчизняних підприємства використовувати наведені концепції. В процесі аналізу було визначені основні особливості українського ринку, які впливають на можливість та специфіку застосування маркетингової концепції в умовах сьогодення та впливають на методи конкурентної боротьби.

Автор сподівається, що урахування наведених чинників надасть можливість вітчизняним компаніям суттєво посилити власні позиції на ринку, виокремити напрямки подальшого розвитку.

1. Ильин В.И. Поведение потребителей. – СПб: Издательство «Питер», 2000. – 224 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. – СПб.: Питер, 1999. – 896 с.
3. Середній клас в Україні: чисельність та поведінка. // Інформаційний бюлетень Міжнародного центру перспективних досліджень «Вісник центру». – 2002. – № 166. – С. 2.
4. Ревенко А. Макроекономіка і наше життя..// Дзеркало тижня. – 2001. – № 32-33 (356-357).
5. Економічний і соціальний стан України у 2001 році (Інформаційно-аналітична довідка РНБОУ за матеріалами Держкомстату України) // http://www.rainbow.gov.ua
6. Економічний і соціальний стан України у 2002 році (Інформаційно-аналітична довідка РНБОУ за матеріалами Держкомстату України) // http://www.rainbow.gov.ua
7. Гальчинський А. Дієздатність держави.// Дзеркало тижня,. – 2000. – № 12 (285).
8. Споживчі настрої //Видання компанії GfK-USM і Міжнародного центру перспективних досліджень. 2002, 2003 рр.

Комяков О.О.
канд. економ. наук, доцент
Національний технічний університет України «КПІ»

ДО ПИТАНЬ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ РОЗПОДІЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація

У статті розкриваються існуючі підходи до організації системи розподілення товарів, послідовність цього процесу та зміст етапів.

В статье раскрываются существующие подходы к организации системы распределения товаров. Последовательность этого процесса и содержание этапов.

[6]Для ілюстрації, спад в машинобудуванні на 1998 рік по підношенню до 1990 р. становив біля 80%, в електроніці більше 90%.

[7]Вже сьогодні провідні теоретики та консультанти уряду РФ я кості одного з головних завдання бачать формування на базі крупніших природних монополій в перспективі (15-20 років) вітчизняних ТНК.

Article tells about existing distribution methods. The process consecution and its stages are also described in the article.

Ключові слова: система розподілу, стратегія розподілу, діагностика збуту.

Вступ

Актуальність обраної теми дослідження обумовлена об'єктивною необхідністю удосконалення існуючих підходів до формування систем розподілу підприємств. Така необхідність обумовлена двома групами факторів.

Перша група факторів породжена проблемами, що виникають в роботі цілих галузей економіки України, таких як електроенергетика, вугільна та металургійна промисловість, машинобудування. Електростанції та шахти, металургійні підприємства та машинобудівні заводи, виробляючи та відвантажуючи продукцію, не отримують кошти, які їм належать. Через це виникають проблеми з невиплатами заробітної плати робітників, заборгованістю бюджету та посередникам, з модернізацією та заміною застарілого обладнання. Все це – негативні наслідки помилкової політики у сфері розподілення. Або відсутність чітких стратегічних установок у цій сфері. Стихійне формування каналів розподілу у процесі розповсюдження неминуче веде до втрат можливостей реалізації економічних інтересів виробника, контролю над фінансовими потоками. Для керуючих середньої та верхньої ланки багатьох підприємств питання зв'язані з розподілом товару ще не стали предметом серйозного і поглибленого аналізу.

З іншого боку, причиною, яка обумовила вибір теми нашого дослідження стало те, що не існує єдиної думки у даному питанні. Формуванню систем розподілу присвячена велика кількість наукових робіт. У роботах Котлера Ф., Ламбена Ж.Ж., Штерна Л.В., Войчака А.В., Романова А.Н. та інших викладені різні методики формування систем розподілу підприємств. Але серед спеціалістів в області маркетингу не існує єдиної думки у цьому питанні. Це, на нашу думку, обумовлено недостатнім теоретико-методологічним рівнем розроблення даної теми.

Постановка задачі

Метою даної роботи є розробка методики формування системи розподілу підприємства. Методологічною основою дослідження стало використання методів аналізу та синтезу, а також системного підходу. Це дозволило не лише виявити природу процесів розподілу, але і забезпечити комплексний підхід в рамках практичних рекомендацій до модернізації систем, які реально функціонують.

Результати дослідження

Процес розподілу включає комплекс послідовних рішень, що приймаються, та дій у комерційному, фізичному та адміністративному значенні, спрямованих на досягнення задоволення потреб споживачів та власних комерційних цілей. Крім того, процес формування системи розподілу потребує тривалого часу і, через це, має стратегічний характер.

В цьому питанні серед спеціалістів-теоретиків панує цілковита єдність. Як і в тому, що у практиків керуючої ланки багатьох підприємств питання розподілу ще не стали об'єктом серйозної уваги.

Разом з тим багатогранність процесу розподілу та різноманіття можливих учасників неминуче веде до використання різних методик, що передбачають різноманітну послідовність та зміст цього процесу.

Нижче наведена проста модель аналізу, яка часто використовується. Дана модель показує поетапний процес формування системи [4.219]:

1 етап: визначення стратегії збуту;
2 етап: уточнення альтернативних каналів;
3 етап: оцінка каналів;
4 етап: вибір партнерів.

При цьому стратегія збуту включає вибір:

- цілей (короткострокових та довгострокових);
- цільової групи (які групи споживачів ви бажаєте обслуговувати);

- горизонту споживачів та ринку;
- заходів щодо заповнення ринку (кількості роздрібних торговців або інших посередників);
- форми організації.

Разом з тим наведена вище процедура формування системи розподілу, на наш погляд, не позбавлена ряду суттєвих недоліків.

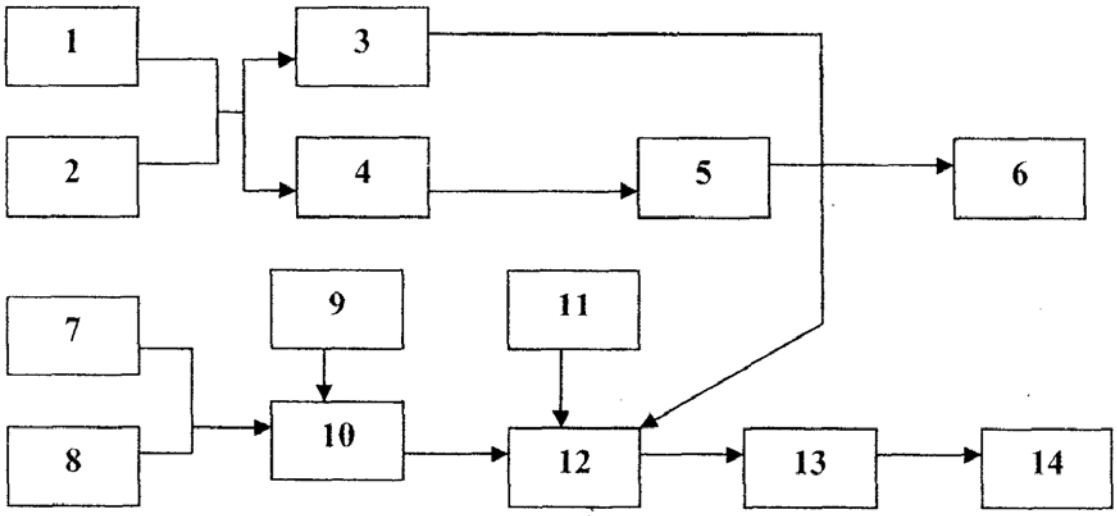
По-перше, вона орієнтує на реалізацію інтересів виробника – наче «цементуючи» її стратегією розподілу, що розробляється.

По-друге, вона орієнтована на пошук «ідеального» каналу розподілу. В умовах існуючого різноманіття клієнтури, у дійсності це навряд реально здійснити.

По-третє, вона ігнорує проблеми організаційного плану з якими керівництво неминуче зіткнеться. Це інерція мислення та сталі форми співробітництва. Опір буде йти за трьома напрямками. Внутрішні – це власна інерція мислення. Їхати колією зручно, але з'їхати з неї дуже важко. З іншого боку – це зовнішній тиск, що йде з боку власного персоналу, так і традиційних партнерів по бізнесу. Не є винятком за нашою «доброю традицією» криміналізація бізнесу посередників. Не секрет, що труднощі малих підприємств різних галузей України спричинені діяльністю посередницьких структур «паразитуючих» шляхом участі у різноманітних потоках розподілу.

В силу вище викладеного даний метод, на наш погляд, може використовуватися лише тими, хто реалізує базову стратегію масового, недиференційованого маркетингу. Підхід, який буде проаналізований нижче, не містить тих недоліків і може використовуватися за умов використання стратегії диференційованого маркетингу [6. с. 216-218].

Процес включає 14 кроків і здійснюється за наступною схемою:



1. Огляд існуючих матеріалів та дослідження каналів.
2. Знання існуючої системи розподілу.
3. Проведення семінарів та опитувань існуючих каналів розподілу.
4. Проведення аналізу каналів конкурентів.
5. Оцінка найближчих перспектив існуючих каналів.
6. Складання короткострокового плану дій.
7. Проведення якісного аналізу кінцевих споживачів.
8. Проведення кількісного аналізу вимог кінцевих споживачів.
9. Аналіз галузевих каналів.
10. Формування «ідеальної» системи каналів.
11. Створення системи, що керується.
12. Проведення аналізу не відповідностей.
13. Виявлення та розробка стратегічних рішень.
14. Формування оптимальних каналів розподілення.

Тут процес рекомендується розпочати з розкриття особливостей системи розподілу, яка використовується. Цьому присвячені кроки з 1 по 4. В їх межах здійснюється аналіз витрат на розподіл, впливу макросередовища та конкуренції, організацій, що беруть участь у цьому процесі.

Кроки 5 і 6 передбачають «нанесення миттєвих ударів», які пов'язані з негайним внесенням змін в існуючу систему.

Кроки з 7 по 10 присвячені формуванню «ідеальної» системи розподілу. Їх здійснення складає «родзинку» даного метода. Особливість даного підходу відображується в тому, що сам процес аналізу здійснюється немов спочатку. Основна увага приділяється вимогам кінцевих споживачів до елементів обслуговування. При цьому увага підприємства повинна приділятися найважливішим сегментам ринку.

Кроки з 11 по 14 пов'язані з формуванням оптимальної системи розподілу, узгодження розбіжностей, які виникають у керівництва, співробітників, що є слідством впливу факторів зовнішнього середовища та конкурентних обмежень.

На думку авторів, виконання цієї процедури надає можливість виробнику забезпечити собі конкурентні переваги на довгий строк. Разом з тим, на наш погляд, даний підхід також має певні недоліки. Головний недолік у тому, що він, на відміну від традиційного підходу, зміщує акценти.

Замість розробки стратегічних підходів до різних сторін процесу розподілу, на перший план виходять проблеми міжособистісних взаємовідносин у процесі управління розподіленням.

Часто питання організації збутової сітки розглядаються крізь призму оптимізації функціональних обов'язків персоналу та залучених посередників [2. с. 26-27]. У даному підході також прослідкується відступ від змісту процесу розподілу до питань управління ним. За змістом мова йде не про організацію системи розподілу, а про управління нею.

На наш погляд, процес формування системи розподілу може будуватися за наступною схемою.

Перший етап. Діагностика існуючої системи розподілу. Основна мета – визначити основні шляхи адаптації існуючої системи розподілу до змін у ринковому середовищі. Виявлення всього того, що може потребувати модифікації існуючої системи збуту. Аналіз слід проводити за двома рівнями. На першому рівні здійснюється загальна оцінка поточного стану у сфері розподілу. Об'єктом аналізу стають витрати, ефективність збутових операцій, взаємовідносини учасників процесу розподілу. На другому рівні оцінюються стратегічні цілі в аспекті їх відповідності інтересам різних груп споживачів. В даному випадку об'єктом аналізу є цільові ринки. Важливо доповнити такий аналіз оціночними дослідженнями (бенчмаркетинг) не лише своєї галузі, але і кращих підприємств інших галузей.

Другий етап. Розробка стратегії розподілу.

На даному етапі, з урахуванням стратегічних установ керівництва, необхідно визначитись з наступним:

- вибір методу розподілу;
- характер покриття ринку (тип розподілу);
- метод просування в процесі розподілу;
- ціноутворення з урахуванням роботи посередницьких структур;
- стандарти обслуговування (відображають рівень обслуговування очікуваний цільовими ринками);
- схема здійснення логістичних операцій.

Третій етап. Організаційна побудова мережі розподілу.

Вона буде включати два напрямки. Перший пов'язаний з пошуком оптимального каналу розподілу. Також можливе формування багатоканальної системи розподілу [див. 1. с. 43]. Другий напрямок пов'язаний з пошуком партнерів по збуту. Необхідно розробити систему критеріїв оцінки та відбору каналів та партнерів. Слід зазначити, що ці критерії будуть визначатися параметрами, що задані в стратегії розподілу. Чим докладніше буде розглянуто питання оцінки, тим менша імовірність виникнення конфліктів у процесі управління системою розподілу (см. 5. с. 26-30).

Алгоритм оцінки включає:

- відбір критеріїв (у відповідності зі значущістю для виробника);
- вибір шкали оцінки для обраних критеріїв;
- «зважування» критеріїв за ступенем значущості;
- експертна оцінка критеріїв;
- вибір каналу або партнерів, що набрали максимальну кількість балів.

Такий підхід надає можливість охопити всі аспекти процесу розподілу та уникнути загроз, які можуть бути внаслідок труднощів міжособистісного спілкування. Останнє, як правило, носить «невидимий» характер і може бути поважною перешкодою на шляху формування ефективної системи розподілу.

Алгоритм вибору залишиться, але задачі будуть інші, якщо мова йде про модернізацію існуючої системи.

Останнє може бути здійснено за наступними напрямками:

- включення нових каналів у існуючу систему;
- зміни в елементах стратегії розподілу;
- відмова від частини каналів, які використовувались раніше;
- зміна структури раніше існуючих каналів;
- підбір нових партнерів по збуту;
- зміна характеру взаємовідносин між суб'єктами каналів (як по горизонталі, так і по вертикалі).

Висновки

- Досліджено процес формування системи розподілу підприємств.
- Сформульовано авторське бачення алгоритму дій направлених на побудову ефективної системи розподілу.
- Визначено зміст діагностики збуту, стратегії розподілу та оцінка каналів з позиції узгодження інтересів всіх учасників процесу ринкового обміну.

Література

1. Войчак А.В. Сучасні тенденції розвитку каналів розподілу. // Маркетинг в Україні. №2, 2000 р., с. 42-44
2. Козін С.В. Організаційна схема збутової мережі торговельного підприємства. //Маркетинг в Україні. №3, 2003 р. С. 26-29
3. Ламбен Ж.Ж. Стратегический маркетинг. Спб: «Наука», 1996 р.
4. Рыночная экономика. В 15 книгах. Харалд Войе и др. Маркетинг. Кн.1 Осло/Москва: West International Publishing, 1991, 287 с.
5. Шляков В.Ю. Проблеми збутової системи підприємства: погляд зсередини.// Маркетинг в Україні. № 2, 2000 р., с. 26-30
6. Штерн Л.В и др. Маркетинговые каналы. 5-е изд.: Пер. с анг. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002 р., – 604 с.

Кубишина Н.С.
канд. економ. наук, доцент
Національний технічний університет України «КПІ»

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ТОВАРНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Анотація

Розглянуті проблеми формування товарної стратегії підприємств в умовах транзитивної економіки. Запропоновані основні напрями розробки товарної стратегії для забезпечення еко-

номічного зростання промислових підприємств.

Ключові слова: товарна політика, товарна стратегія, асортимент, життєвий цикл товару, модифікація, диференціація, диверсифікація, інновація.

Вступ

Перехід України до ринкових економічних відносин потребує принципового підходу до вибору напрямів товарної стратегії підприємств. Розробка товарної стратегії -один із основних видів маркетингової діяльності підприємства, який забезпечує успіх товару на ринку та підтримує темпи розвитку промислових підприємств України.

На сьогоднішній день гостра конкурентна боротьба на ринку України породжує перманентне оновлення продукції виробниками. Це закономірний процес, який вимагає узгодження інтересів суб'єктів ринку (виробника та споживача) в якісному, конкурентоспроможному товарі та технологічному відношенні. Таким чином, актуальність розробки товарної стратегії підприємства є одним із головних чинників досягнення якісного рівня виробництва товарів та послуг. Успішна ринкова стратегія базується на двох важливих елементах – продуктах та ринках. Стратегічними можливостями для підприємства являються : створення нових ринків, розширення долі існуючих ринків, проникнення на нові ринки, перепозиціонування товарів. Для прийняття управлінських рішень необхідно акцентувати увагу на кількісні та якісні характеристики товару, звертаючи увагу на: збільшення долі ринку, обсягу продажу, виявлення мотивацій, фактор часу. При цьому важливе значення приділяється характеристикам товару, котрі роблять товар зручним для транспортуванню, престижним, раціональним за ціною та сервісному обслуговуванню тощо.

В даному зв'язку реалізація товарної стратегії, пов'язано не тільки з участю у формуванні фізичних та техніко-експлуатаційних характеристик виробу, але головним чином із забезпеченням належного оточення продукту, тобто зі створенням характеристик, що формують привабливість товару та попит на нього.

У загальному випадку розробка товарної стратегії охоплює такі проблеми: створення та впровадження на ринок нових товарів; модифікацію товарів; диверсифікацію товарів та їх зняття з виробництва /елімінація/.

Існують різні підходи та тлумачення товарних стратегій як в зарубіжній літературі, так і у вітчизняній. Серед зарубіжних авторів можна відмітити здобутки таких теоретиків,як М. Портер, Ж. Ламбен, Ф. Котлер, Booz, Allen, Hamilton Г. Хардінг, П. Уолтон та інші. Так, М. Портер розглядає стратегічну модель в цілому, основою якої являються : вибір цільового ринку / в межах усієї галузі або окремих сегментів/ та стратегічні переваги : якість, унікальність та ціна. Його модель орієнтується на такі базові стратегії: переваги у витратах, диференціація, концентрація | 8 |.

Вітчизняні вчені досліджують проблеми управління товарним асортиментом, як на макрорівні, так і на рівні фірм. В основному їх підходи спрямовані на пошук формування оптимальної структури асортименту, вибір якої пов'язаний з певним етапом життєвого циклу товару – стратегія інновації, диференціації, модифікації товару і стратегія елімінації товару | 2,3,4 |. Інші автори визначають маркетингову стратегію, як напрям дій фірми щодо створення її цільових ринкових позицій |6|. Аналізуючи праці авторів із СНД можна зробити висновок, що стрижнем ефективної виробничо-комерційної діяльності підприємства є концепція створення товарів ринкової новизни, тобто схильність до інноваційної діяльності.

Постановка задачі

Розглядаючи праці зарубіжних та вітчизняних авторів по проблемам товарної стратегії можна констатувати про відсутність єдності визначення товарної стратегії, більшість із зарубіжних авторів взагалі розглядає маркетингову стратегію, не виділяючи товарну. При розгляді товарної стратегії не взято до уваги маркетингові дослідження, які є основою для розробки продуктової стратегії. А також не проаналізовані ринкові характеристики товару / ціна, конкурентоспроможність, імідж / та рейтинг якісних характеристик товару. Авторами

приділяється увага моніторингу життєвого циклу товару (ЖЦТ), але не звернено уваги на те, як впливає життєвий цикл товару на вибір товарної стратегії.

Для розробки товарної стратегії пропонуємо наступний механізм розробки альтернативних напрямів товарної стратегії, який складається із постановки товарної проблеми (виведення нового товару, розширення продуктової лінії, модифікація, диверсифікація чи зняття товару з виробництва). Для вирішення цих проблем необхідно проведення маркетингового дослідження з метою вивчення рівня попиту та споживчих мотивацій товару на визначеному ринку. Для того, щоб здійснити маркетингове дослідження треба його детально спланувати і забезпечити достовірність інформації. Розробка ринкової стратегії, на наш погляд, включає : аналіз маркетингового середовища (макро та мікро) тип ринку, тип попиту, ємність ринку, сегментування ринку та позиціонування товару, конкурентну стратегію, SWOT аналіз.

Метою статті є розробка товарної стратегії підприємств в умовах транзитивної економіки, аналіз пріоритетних напрямів та виділення менш ризикованих напрямів товарної стратегії в процесі практичного застосування.

Результати. На сучасному етапі для українських підприємств важливого значення набуває проблема управління та підвищення конкурентоспроможності як підприємств та їхньої продукції. Основними чинниками для вирішення даної проблеми являються: 1) посилення внутрішньої конкуренції в провідних галузях економіки; 2) політична дестабілізація напередодні президентських виборів 2004 року; 3) збільшення інвестиційного попиту підприємствами металургійного комплексу та споживчого попиту. Позитивним фактором є зростання промислового виробництва (за підсумком першого півріччя 2003 року зросло на 12,4 % / 10/.

На сьогоднішній день конкурентна боротьба – це зважений крок до цивілізованого ринку, який вимагає відповідності таких категорій, як потреба споживача в певному товарі та сам товар, в якому втілена ця потреба. Стратегічний підхід – це основна мета підприємницької діяльності фірм та організацій на довгостроковий період. Основними напрямами розробки товарної стратегії є: створення та впровадження на ринок нових товарів; модифікація; диверсифікація та елімінування. На наш погляд, аналізуючи виробничі потужності вітчизняних промислових підприємств, головною метою є пошук оптимальної структури товарного асортименту. При розробці товарної стратегії фірма повинна впевнитися,що асортиментний набір продукції відповідає загальним організаційним та ринковим цілям, встановити напрями розвитку асортименту та номенклатури товарів. Основою для прийняття управлінських рішень є вимоги, які висуває ринок та аналіз стану товарного асортименту, які включає в собі асортиментні групи підприємства. На наш погляд, доцільно проаналізувати етап життєвого циклу товару кожної асортиментної групи. ЖЦТ – це концепція, яка аналізує процес розробки товару, його збут, прибуток, споживачів, конкурентів, стратегію маркетингу з моменту впровадження товару на ринок та зняття його з ринку.

Найбільш часто використовується стратегія модифікації товару, яка направлена на розширення сфери застосування існуючих товарів та залучення нових покупців. Для утримання своїх позицій на ринку та подовження життєвого циклу товару підприємства вибирають стратегію модифікації товару, яка являє собою зміни в продукції і включає розробку нових моделей, стилів,кольорів, покращення товарів та появу нових торговельних марок. Існують такі форми модифікації товару: варіація та диференціація. Варіація товару-це зміна існуючих властивостей товару при умові,коли товар знімається з виробництва чи виводиться із продуктової лінії. Під варіацією розуміємо, в першу чергу, зміну стиля та зовнішньої форми самого товару, його упаковки, марки та зміни найбільш суттєвих техніко-експлуатаційних властивостей. Таким чином, варіація товару пов'язана зі стратегією підвищення концентрації корисності споживчого ефекту від використання існуючого товару промислового призначення. З точки зору виробника, варіація сприяє формуванню оптимального співвідношення між витратами, ефектом від використання товару та поведінкою споживача. Мета варіації не корінна зміна існуючої виробничої програми, а її відносне коригуван-

ня введення новизни в презентативність товару для зміцнення довіри у споживача до прихильності марки та до самої фірми.За рахунок поліпшення властивостей товару варіація робить його більш уніфікованим, комплексним та зручним.

Інша форма – це диференціація товару найбільш популярна та розповсюджена, яка орієнтує виробника на вибір конструктивних параметрів, кількість яких може бути необмеженою. Диференціація базується на підвищенні привабливості товару за рахунок його різноманітності. Можна диференціювати товари по різним характеристикам (експлуатаційним чи функціональним) по ознакам якості (довговічність безпечність, надійність, міцність, ергономічності, естетичність, тощо). Тобто диференціація – це розробка різних варіантів товарної пропозиції на наступних рівнях: між конкурентами по однотипних товарах та між товарами одного виробника, орієнтованими на різні сегменти ринку. Метою диференціації товару є зміцнення його конкурентоспроможності, підвищення привабливості товару внаслідок особливостей окремих ринків або сегментів, переваг споживачів. Диференціація товару може відбуватися за такими напрямами: 1) зосередження на можливостях свого товару (зміна упаковки, ціни, виведення на вторинний ринок); 2) врахування характеру товарної пропозиції конкурентів (ціна, канали збуту, імідж, тощо). В практичній діяльності є випадки, коли диференціація товару ускладнюється за рахунок розширення діапазону його фізичних властивостей. В даному разі доцільно використовувати диференціацію послуг, наприклад., простота оформлення замовлення, доставки, монтаж, навчання та консультування покупців і споживачів, обслуговування та ремонт.

Диверсифікація товару займає особливе місце в товарній політиці підприємства. Ця стратегія пропонується, коли підприємство вводить нові товари в продуктову лінію чи виробничу програму. Диверсифікація виступає ефективним засобом для забезпечення зростання діяльності підприємства. При проведенні диверсифікації можливі зміни як товару так і ринків, а також їх комбінації. Для визначення стратегічних альтернатив використовується матриця « товар – ринок». В даному випадку пропонуються наступні стратегії : проникнення на ринок, розвиток товару, розвиток ринку та диверсифікація. Як відомо, розрізняють наступні типи диверсифікації : горизонтальну, вертикальну та концентричну.

Диверсифікація являє собою стратегічну необхідність фірми, яка пов'язана з виробництвом та маркетингом. Виходячи із цього, нами запропоновані підходи до стратегії диверсифікації, які впливають на формування та управління асортименту товару.

1. Конвергентне виробництво. Конвергентний маркетинг.
2. Конвергентне виробництво. Дивергентний маркетинг.
3. Дивергентне виробництво. Конвергентний маркетинг.
4. Дивергентне виробництво. Дивергентний маркетинг

Конвергентного виробництва та конвергентного маркетингу є загальним підходом диверсифікації та найменш ризикованим. Оскільки виробники товарів знають як виробляти та як продавати свої товари. Виробники вводять нові товари в продуктову лінію, не змінюючи технологію виробництва. Переваги цього підходу в економії сировини та коштів на рекламу. Даний тип диверсифікації притаманний для малих фірм, які виробляють продукції із однорідної сировини, невеликі інвестиції та не мають ризику. Наприклад, фірма виробляє товари із пластмаси: ручки,підставки для паперу. Згодом починає розширювати свій асортимент за рахунок вводу інших товарів : іграшки для дітей, кухонний посуд, тобто вихід на інші ринки.

Конвегеція – зближення, дивергенція – розходження.

Підхід диверсифікації – конвергентне виробництво та дивергентний маркетинг використовується в таких сферах, які потребують великих капіталовкладень у виробництво. Наприклад при виробництві товарів А, В, С використовують ті ж самі засоби виробництва, але інструменти маркетингу для просування товарів різні. Такий підхід має практичне застосування в тих галузях, які мають сезонність, циклічні коливання., диверсифікація має мінімальний ризик, тому що пропонований товар доповнює існуючий асортимент. Якщо фірма має сильні позиції на ринку то пропонується дивергентне виробництво та конвергентний маркетинг. При виробництві товарів фірма використовує різні засоби виробництва, але

застосовує одинакові засоби маркетингу (збутова діяльність, реклама та стимулювання збутом). Найбільш популярна та ризикована наступна схема диверсифікації (рис.1).

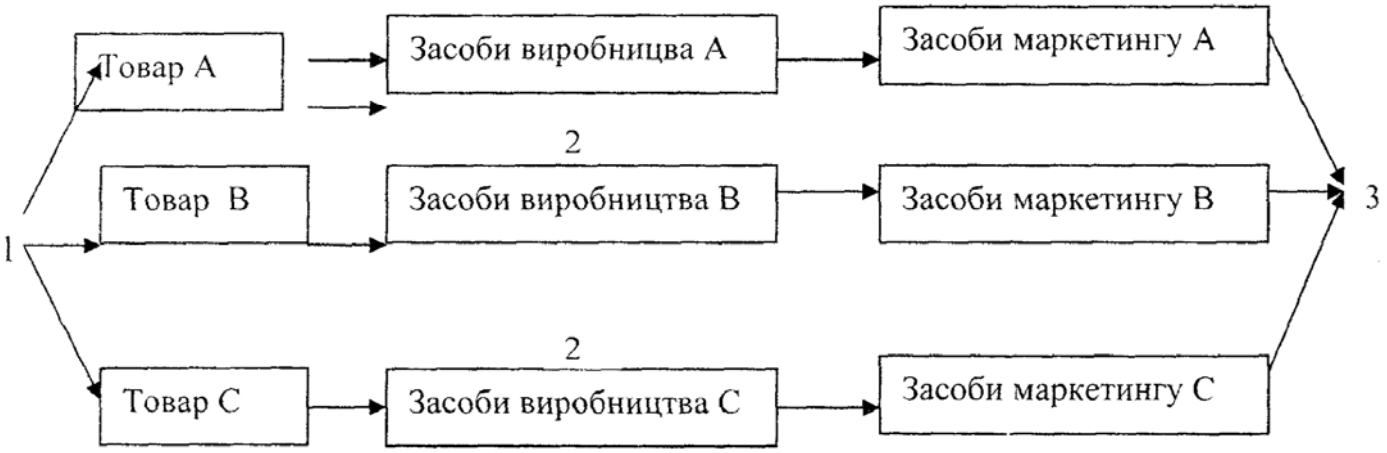


Рис.1. Дивергентне виробництво та дивергентний маркетинг

В цьому випадку введення нового товару в продуктову лінію розглядається як нові сфери бізнесу, які в технологічному аспекті не пов'язані з існуючим бізнесом. Вона притаманна фірмам, які мають власну науково базу та відділи науково-дослідницької роботи. В даному випадку лабораторні відкриття дадуть змогу розширити асортимент товару та відкрити нові сфери діяльності.

Таким чином, диверсифікація являє собою різновид портфельної стратегії фірми, яка передбачає введення в асортимент нових товарів чи вихід фірми в нові сфери бізнесу. На практиці стратегія диверсифікації реалізується не тільки за допомогою розвитку товару, але придбання ліцензій, (виробничі чи стосовно розподілу товару, купівля підприємства чи фірми та кооперації, обмін товару чи спільне підприємство). На нашу думку, існують такі варіанти кооперації для вітчизняних підприємств: 1) кооперація з вітчизняними підприємствами,які спеціалізуються на збуті та просуванні продукції; 2) кооперація з зарубіжними підприємствами, які виступили б в ролі інвестора.Диверсифікації відводиться значне місце в товарній політиці фірми,бо вона створює можливість адекватно реагувати на зміни споживачів та ефективно планувати товарну політику підприємства.

Ризикованою стратегією товарної діяльності підприємства є інновація, бо хибні рішення призводять до великих збитків. Приймаючи рішення про вихід на ринок підприємство обирає наступні стратегії: стратегія новатора чи послідовника. Новатори впроваджують свою продукцію раніше за інших, як правило вони лідери в своїй галузі, що пов'язано з великим ризиком. Послідовники чекають моменту, коли новий товар буде сприйнятий споживачами, та поступово змінюють чи реорганізують свою маркетингову діяльність. Економіка України потребує пошуку нових підходів до стратегії розробки нових товарів, яка має стати складовою промислової стратегії. Нами пропонуються наступні стратегії інноваційної діяльності: наступальна, оборонна, авангардна, імітаційна. Серед цих альтернативних стратегій необхідно вибрати пріоритетну для підприємства та на ній зосередити свою маркетингову діяльність. На вибір стратегії впливають наступні чинники, як внутрішні (відношення керівництва До НДДКР, матеріальна база, кадровий потенціал, фундаментальні та прикладні розробки, патенти, фінансові ресурси), так і зовнішні (потреби ринку, зміни в потребах споживача, конкуренти, високу технології, скорочення життєвого циклу товару).

Висновки

Стан ринку промислових товарів України свідчить, що він знаходиться ще в еволюційному процесі. Розроблення товарної стратегії потребує систематичного врахування потреб споживачів, змін у технологіях, так і соціально-економічних явищах, основою яких являється проведення маркетингових досліджень, збір первинної та вторинної інформації. Виходячи із цього можна запропонувати стратегію диверсифікації та модифікації товару, як менш ризиковані для підприємства, та набуває значення інноваційні стратегії, зокрема для

нових галузей та нових підприємств, з використанням високих технологій, як вітчизняних так і зарубіжних.

Література:

1. Багиев Г. Л., Тарасевич В.М.,Анн Х. Маркетинг. – М.: Экономика,1999.
2. Гаркавенко С.С. Маркетинг.- К.: Лібра, 2002
3. Герасимчук В.Г. Маркетинг: теорія і практика. Навч. посібник -К.: Вища школа. 1994.
4. Кардаш В.Я. Маркетингова товарна політика.-К.: КНЕУ,1998.
5. Котлер Ф., Армстронг Г. Маркетинг. Загальни й курс – Москва- Санк-Петербург-Київ, 2001.
6. Куденко Н.В. Маркетингові стратегії фірми.-К.: КНЕУ, 2002.
7. Ламбен Ж.Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива.-СПб.:Наука, 1996.
8. Портер М. Конкуренция – К.: Вильямс,2000.
9. Booz, Allen, Hamilton. New Product Management for the 1980s – New York,1982.
10. Інформаційний бюлетень Міжнародного центру перспективних досліджень. 13 жовтня 2003 року.

Лисовина Е.Н.

Донецкий национальный технический университет

К ПРОБЛЕМЕ ИНСТИТУТА МАРКЕТИНГА В УКРАИНСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация

Формированию системы маркетинга в Украине предшествовала его довольно длительная эволюция, анализ которой дает возможность обосновать текущий этап ее развития. Поскольку современная экономика страны может быть охарактеризована как двухсекторная – рыночный и нерыночный ее секторы, то система маркетинга может взять на себя дополнительную функцию по изучению не только рыночной конъюнктуры, но и нерыночных потребностей.

Научный анализ подходов к определению положения о маркетинге как институте формирующегося институционального общества позволил обосновать необходимость применения оптимального сочетания рыночных и нерыночных методов управления трансформационными процессами.

Ключевые слова: институционализм, маркетинг, двухсекторная экономика, общественные товары, информационные издержки.

Проблемы теории и практики проведения рыночных реформ занимают ведущее место среди научных исследований украинских ученых-экономистов. Одной из них является проблема маркетинга, требующая теоретико-методологического обоснования в условиях трансформационного периода развития страны. В настоящее время так называемый чистый рынок не функционирует в любой стране мира – он представляет по своей сути смешанную экономику, а особенности национальной экономики обуславливают различные ее модели. В этом плане интерес исследователей вызывает анализ особенностей, как рыночного сектора экономики, так и нерыночного ее сектора, взаимодействия законов и методов регулирование сложной экономической структуры современного общества, изучение потребностей, тенденций их развития и источников формирование, исследование возможностей использования маркетинга в процессе их удовлетворения, особенностей деятельности предприятий, которые должны объединять цель получения прибыли с целью достижения социальных результатов.

Теоретико-методологические аспекты проблемы маркетинга в свете его взаимосвязи с общественными потребностями дают основания, на наш взгляд, утверждать, что одновременно с происходящими в стране трансформациями на пути движения к рыночной (смешан-

ной) экономике формируются и новые ее институты, в том числе и институт маркетинга. По определению А.Н. Олейника, институт – это «совокупность формальных, фиксируемых в праве, и неформальных, фиксируемых в обычном праве, рамок, структурирующих взаимодействия индивидов в экономической, политической и социальных сферах» [1, с. 188]. Следуя логике этого автора и ряда других публикаций [2, 3, 4, 5], можно определить пять параметров обоснования маркетинга как института формирующейся в Украине экономики.

Первый из них – разнообразие форм собственности и усиление прав собственности, что предполагает наличие различных типов хозяйствующих субъектов и экономические отношения между ними. Это, в свою очередь, является одним из условий маркетинга. Рыночные реформы в Украине, при всей их противоречивости и ошибках в осуществлении, создают такое условие, что, несомненно. И институт частной формы собственности в том числе.

Второй – конкретной формы организации общественно-экономической жизни. «Специфика институционализма, – отмечает Н.Г. Кусакина, – прежде всего в том, что его привлекает институциональный разрез экономической системы. Объектом внимания для институционалистов стали реальные формы организации экономической жизни в их конкретно-исторической и национально-спицифической определенности» [3, с.26]. Маркетинг как раз и является конкретной формой организации экономической жизни, и внедрение его в украинскую действительность формирует его как институт системы.

Третье обоснование может быть построено на основе постулата об эволюционном характере институциональных изменений. Постепенность по сути революционных преобразований в Украине (разгосударствление, создание конкретной среды, приоритетность открытой экономики, государственная поддержка малого и среднего предпринимательства и т.п.) целесообразно и очевидно. Столь же эволюционно формируется и внедряется система маркетинга – в начале на микро-, а теперь и на макроуровнях.

Четвертая исходит из той детерминанты, что институционализм интересуют социально-экономические, политико-идеологические, правовые и морально-этические нормы общения людей. Но ведь и маркетинг много из названных признаков общения призван изучать – в частности потребности, потребительский выбор, сегментация рынка, методы воздействия на потребителя, влияние на производство и т.п.

Особо выделим пятое обоснование – информационные издержки, поскольку маркетинг как таковой, во-первых, основан на информации, во-вторых, способствует переходу к информационному обществу, которое является одним из существенных признаков институциональной его организации.

Причем, маркетинг предполагает не только (и не столько) наличие трансформационных издержек, но и трансакционных (издержки сделок по Р.Коузу), очевидность наличия которых уже в переходной экономике Украины неоспорима.

Таким образом, исследование данных проблем, как представляется, дает основание для таких выводов.

1. Модель государственного социализма, от которой и осуществляется переход к рыночной (смешанной) экономике, следует считать индустриальной с явно выраженной социальной направленностью.

2. Формированию маркетинга в Украине предшествовала эволюция маркетинга, анализ которой помог выявить особенности современного его этапа.

3. Формируемая в Украине модель является двухсекторной – рыночный и нерыночный секторы. Хотя маркетинг является продуктом рынка, его система способна обслуживать и нерыночный сектор, обеспечивающий «производство» так называемых общественных товаров и других услуг, удовлетворяющих «неспросовые» потребности населения.

4. Маркетинг может быть исследован в качестве одного из институтов институциональной экономики, что не противоречит (скорее наоборот) общемировой тенденции развития социально-экономических систем.

Исходя из обоснований гипотезы о реальности использования маркетинга не только в рыночном, но и в нерыночном секторе смешанной экономики и постепенное формирование его в институт новой системы, имеет смысл аргументировать более предметно, как

этот процесс должен происходить (и уже на деле происходит).

Обобщая рассмотренные направления перспектив маркетинга в Украине (хотя другие исследователи могут обосновать и предложить свое видение их), попробуем аргументировать следующий тезис в качестве рабочей гипотезы: маркетинг относится к такому институту (организации) неоинституциональной экономики, который имеет по существу не регламентированные перспективы. (Отметим, что А.Н. Олейник определяет институт как совокупность формальных, фиксируемых в праве, и неформальных (обычное право) рамок, структурирующих взаимодействие индивидов в экономической, политической и социальной сферах. Организация же – это единица координации, построения на основе властных отношений (делегирования) агентом права контроля над своими действиями другому участнику организации – принципалу. Проводя границу между этими понятиями, этот автор приводит сопоставление ряда характеристик-отличий, основной из которых считает макроинституциональный уровень по отношению к институту и микроинституциональный по отношению к организации [1, с.188, 243-244]).

Во-первых, потому, что его система способна выходить за все же ограниченные рамки рынка, поскольку, как было показано, может быть использовано на макроуровне, в том числе и государственными структурами. Во-вторых, соединяет в себе как трансформационные, так и трансакционные издержки, которые, как подчеркивает С.И. Архиереев [6, с.15, 21], далеко не все являются действительно затратами общества, так как «...трансакційні витрати дозволяють використовувати продуктивну силу суспільно-поділеної праці й у цьому значенні є продуктивними затратами». Исходя из этого, в-третьих, можно говорить об институциональной инфраструктуре общества и ее эффективном функционировании. В число составляющих эту инфраструктуру рискнем включить маркетинг. Одновременно маркетинг выступает существенным источником информации, весьма полезной и применяемой как по отношению к отдельным рынкам, так в региональном и макромасштабах. Такая роль будет приобретать все большее значение, поскольку с развитием рыночных отношений и их субъектов (покупатели, продавцы, посредники) создается и расширяется конкурентное поле, являющееся питательной средой предпринимательства, а, следовательно, маркетинговых действий.

Данная перспектива тесно переплетается с расширяющейся возможностью использования методов паблик рилейшнз. Например, пресс-конференции, брифинги, презентации могут способствовать лучшему изучению потребностей потребителя и разработке производственных программ, сориентированных на их изменение; росту качества продукции; изучению рыночных сегментов; изучению действий конкурентов; проведению рекламных компаний в целях формирования общественного мнения о продукции предприятия (фирмы). Все это укрепляет его позиции, обеспечивает адаптацию предприятия к новым условиям и достижениям стратегической цели.

Существуют и другие направления перспектив маркетинга: управление маркетингом, международный маркетинг и т.п. Эти проблемы заслуживают отдельного внимания исследователей.

Анализ особенностей современного периода развития Украины позволит влиять на определенную деформацию указанных зависимостей и сдерживать тенденцию к расширению значения и роли маркетинга в удовлетворении потребностей населения; итоги внедрения маркетинга в украинскую экономику определили наличие как способствующих, так и сдерживающих этому процессу факторов.

Политэкономический анализ перспектив маркетинга в Украине построен следующим образом: в качестве аксиомы принято то положение, что перспективы маркетинга связаны, во-первых, с логикой развития социально-экономических систем, во-вторых, с макроэкономическим постоянством, в-третьих, с возможностями оптимального объединения рыночных и нерыночных методов управления трансформационными процессами и влиянием маркетинга на них, в-четвертых, с развитием предпринимательских способностей работников (особенно руководителей), в-пятых, с взаимосвязью маркетинга на макро- и микроуровнях национальной экономики и его связью с международным маркетингом. В границах отмеченных методологических посылок рассмотрен: возможности public relation как сферы информации для маркетологов.

Таким образом, политэкономический анализ проблем маркетинга как института эконо-

мики позволяет обосновать ряд научно-теоретических положений и выводов, а также сформулировать практические рекомендации относительно эффективного его использования в современной Украине.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Олейник А.Н. Институциональная экономика. – Уч. Пособие.: М. – ИНФРА-М.- 2000. – 415 с.

2. Евстигнеева Л., Евстигнеев Р. От ситуационной экономической теории к экономической синергетике // Вопросы экономики. – 2001.- №10. – с.24-39. Раздел: Экономика как информационная среда. – с.37-39.

3. Кусакин Н.Г. Особенности институционального подхода к анализу экономических систем. – В сб. Вісник ХДУ. – Економічна серія. – №436. – Харків. – 1999. – с.25-28

4. Бочан І. Інстітуціональна теорія розвитку приватного сектора економіки України // Економіка України. – 2001. – №10. – с.59-61

5. Городецкий А. Об основах институциональной трансформации (теоретический аспект) // Вопросы экономики. – 2001. – №10. – с.118-133.

6. Архієреєв С.І. Трансакційні витрати в умовах ринкової трансформації. – Автор. докт. дисертиції. – Харків. – 2002. – 32 с.

Нечепуренко С.О.

канд. економ. наук, доцент

Національний університет «Львівська політехніка»

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ФРАНЧАЙЗІНГОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Анотація

В даній статті подається аналіз функціонування франчайзінгу за кордоном та його ефективність, а також передумов формування даної бізнес-моделі в Україні.

Ключеві слова: франчайзінг, франшиза, роялті.

Annotation

In the this part we can see analyse international franchising and its efficiency, as well as premiseses of shaping a given business-models in the Ukraine.

Keywords: franchising, franchise, royalty.

Вступ

Творення та розвиток ринкових структур в Україні з необхідністю обумовлює вивчення закордонного досвіду підприємницької діяльності та його використання в практиці діяльності вітчизняних підприємств. Зокрема, особливої уваги з позицій науково-практичного аналізу заслуговує франчайзінг, який зарекомендував себе як високоефективна форма ведення бізнесу.

В світлі досліджень за останні роки виділяються різні підходи стосовно суті франчайзінгу, його форм та різновидів, позитивних аспектів.

Так, О.Сулаєвич – професор Варшавської школи економіки визначає франшизу (франайзинг) як «узгоджене поєднання знань, навичок, торгівельної марки власників франшизи та капіталу і підприємницької енергії тримача франшизи» [1].

Російський вчений Новосельцев О. вважає, що франчайзінг являє собою певний тип організацій бізнесу, що передбачає створення широкої сітки однорідних підприємств, які мають єдину торгівельну марку (товарний знак) і дотримуються однакових умов, стилю, методів і форм продажу товарів або надання послуг, найбільш важливими з яких є вимоги до

якості товарів (послуг) і єдині цілі, які встановлюються і регулюються централізовано [2].

Постановка задачі

В українській економіці діяльність типу франчайзінг є новим і незрозумілим методом ведення бізнесу. Дана ситуація обумовлена недостатньою поінформованістю підприємців про можливості і особливості названого типу відносин великих і малих фірм. В силу вказаних чинників безперечно слід зробити акцент на аналізі конкретних франчайзінгових систем.

Результати дослідження

Як відомо, саме слово «франчайзінг» походить від французького «franchise», що означає «пільга, привілея, звільнення від податкового внеску» [3]. Тобто франчайзінг правомірно трактувати в якості своєрідної системи відносин, що забезпечує надання пільг та реалізацію взаємовигоди партнерів в тій чи іншій галузі підприємницької діяльності. В даному системному утворенні велика компанія (франчайзер) об'єднує множину приватних підприємців, малих фірм (франчайзі), надаючи можливість останнім діяти під її торгівельною маркою (брендом), право використання відпрацьованих технологій бізнесу, ноу-хау тощо.

Перераховане вище і є тією пільгою, яку надає великий бізнес малому. міжнародна франчайзна асоціація (International Franchise Association) дає наступне визначення: «Франшиза являє собою безперервну взаємодію між франчайзером і франчайзі, при якій всі знання, успіх, виробничі та маркетингові методи надаються франчайзі за зустрічне задоволення інтересів»[4]. Франчайзінг розглядається як змішана форма великого і малого підприємництва, при якій корпорація (франчайзер), що має широковідому торгівельну марку і високий імідж на ринку укладає угоду з фірмами або підприємцями (франчайзі) на право діяти від імені франчайзера. Останній має право здійснювати контроль за якістю ведення бізнесу франчайзі і зобов'язаний надавати йому посильну допомогу (наприклад, в організації підприємства франчайзі, навчанні персоналу). В свою чергу франчайзі окрім первісного (вступного) внеску зобов'язаний регулярно виплачувати франчайзеру певні грошові суми (роялті) за франшизу або товари і послуги, надані франчайзером таким чином, в самому наближеному вигляді реалізуються інтереси учасників франчайзінгової системи.

Франчайзінг, що передбачає певну системність, оскільки включає компоненти взаємозв'язку діяльності фірм під єдиним брендом, нараховує майже двохсотлітню історію. Так, в Великобританії з середньовіччя і до сучасності діє система «пов'язаних домів», франшиз, що надають право утримувати ринки, проводити ярмарки.

Тим не менш батьківщиною франчайзінгу вважають США, де відомі компанії «Зінгер» та «Дженерал Моторз» вперше почали використовувати дистриб'юторську сітку для поширення свого бізнесу. Сучасні франчайзінгові системи представлені відомими в усьому світі компаніями МакДональдс, Васкон-Ролінгс.

Франчайзінг набув поширеності в багатьох країнах світу, приваблюючи підприємців своєю високою ефективністю. Так, в 1998 році об'єм роздрібних продаж підприємств, що діють на основі франчайзінгу в США, склав більше 1 трильйону доларів. Названа форма малого бізнесу дає Америці більше 13% валового внутрішнього продукту. На сучасному етапі частка франчайзінгових компаній перевищує 40% загального об'єму торгівлі американського ринку, сумарно в них задіяні 7,2 млн. співробітників [5].

Виникнувши в США, франчайзінг поширився на європейському континенті. Слід зазначити, що в Європі лідерські позиції займає Германія, де 530 франчайзерів ліцензували 22 тис. франчайзі. А в ролі аутсайдера виступає Данія, на території якої нараховується 98 материнських компаній і 2 тисячі франчайзі.

Вигідність симбіозу великих і малих підприємств в системі франчайзінгу проявляється в зниженні ризику отримання негативного результату, створенні резервів матеріальної і моральної стійкості. Яскравим підтвердженням тому є порівняльна характеристика малих підприємств, що діють самостійно і фірм, які входять до франчайзінгової мережі.

Так, в США за даними Адміністрації малого бізнесу протягом п'ятиріччя закривається майже 65% малих підприємств малого бізнесу, і тільки 14% – тих, що діють в структурі

франчайзінгу [6].

На сучасному етапі 350 американських фірм і їх франчайзі володіють більш ніж 32 тис. торгових підприємств в інших країнах світу. Таким чином, франчайзінгова форма ведення бізнесу безсумнівно ефективна.

Для української економіки франчайзінг сьогодні являється відносно новим явищем, в той час як в розвинутих країнах світу він століттями практикувався як засіб забезпечення потреб суспільства в різних послугах.

Створення і розвиток франчайзінгу потребує певних передумов: економічних, правових, культурно-етичних. Звичайно виникає питання про наявність умов для його становлення в Україні. Реалії сьогодення такі, що в Україні одночасно ідуть різнонаправлені процеси. З одного боку, ми маємо певну політичну нестабільність, мінливу законодавчу базу тощо. Вони породжують і відтворюють розбалансованість економіки, диспропорції у виробництві і, як наслідок, незадоволення багатьох людей своїм станом, відчуття нестійкості життя. З другого боку йдуть процеси становлення ринкового господарства, роздержавлення і приватизація економіки, відродження, за думкою багатьох, викоренений, але в дійсності вічно живий дух підприємництва. З'являється все більший прошарок людей – власників, підприємців, формується ринкова інфраструктура, створюються комерційні банки, інвестиційні фонди, системи ринкової інформації і зв'язку. Поступово відбувається реструктуризація народного господарства, розширюється виробництво товарів народного господарства.

Якщо зважити всі плюси і мінуси нинішньої української економіки як сфери прикладення підприємницької енергії, інтелекту і капіталу, то підсумок може виявитися від'ємним. Мистецтво підприємництва як раз і зводиться до того, щоб не тільки плюси, але й мінуси використати на свою користь. Несприятливі фактори, які ускладнюють діяльність підприємця, в такій же мірі ускладнюють і життя конкурентів. В умовах нестабільності більше ризику, але й більше шансів на успіх, якщо краще за інших знати ситуацію і вміти її прогнозувати. На даному етапі можна констатувати наступне:

1. Можна однозначно стверджувати, що для розвитку системи франчайзінгу в Україні в наявності об'єктивні передумови і перехід до ринкових відносин, відродження духу підприємництва без сумніву посилять притік людей в систему франчайзінгу.
2. В сфері українського бізнесу реально існують компанії, які працюють на умовах франшизи.
3. Для розвитку франчайзінгу в Україні є блок базових законів. Важливим із них є Закон України «Про товарні знаки та сертифікацію».

Формування економічного середовища сьогодні, сприятливого для підприємницької діяльності в Україні, спонукає до інтенсивної появи різноманітних ідей і проектів, багато із яких можуть бути реалізовані в рамках франчайзінгу.

Для становлення нового класу підприємців в Україні франчайзінгові відносини мають велике значення. Наприклад, відомо, що є значний незадоволений попит на послуги з ремонту і обслуговуванню складної побутової техніки. Такі гіганти, як «Орлан», «Daewoo» і інші підприємства автомобільної промисловості, великі заводи, що випускають телевізори, холодильники, магнітофони тощо, не мають засобів на розгортання широкої сітки післяпродажного обслуговування і ремонту своїх виробів. В даних умовах вигідно підприємцям заключати франшизні угоди з великою фірмою на надання права ремонту виробів даної фірми при умові гарантованого забезпечення запасними частинами, більш солідні фірми можуть намагатися придбати право на їх випуск.

Завдяки франчайзінгу співвласниками незалежних підприємств або інших торгівельних точок можуть стати окремі особистості з середнім доходом або група людей.. На правах франчайзінгу можуть працювати і спільні підприємства, привабливі для закордонних інвесторів, так як вони дозволяють їм уникнути ризику, пов'язаного з прямим вкладенням капіталу – основні витрати і відповідальність покладаються на франчайзи. Закордонні фірми, з якими можуть бути заключені франшизні угоди, можуть надавати франчайзі право продавати продукцію або надавати послуги за вільно конвертовану валюту, частина якої

надійде в бюджет у вигляді платежів. При наявності вдалого продукту і українські підприємства стають франчайзерами, завдяки чому частину прибутку, отриманого від продажу виробів за кордоном, повертаються в Україну у вільно конвертованій валюті.

Українські бізнесмени, які захочуть інтернаціоналізувати свій бізнес на основі системи франчайзінгу, можуть використати як мінімум п'ять методів:

- створити фінансові фірми в іншій країні з правом виступати в ролі франчайзера;
- відкрити дочірню фірму в іншій країні, з її правом укладати угоди з франчайзі;
- заключати пряму угоду між франчайзером в одній країні і франчайзі – в іншій;
- надання права заключати франшизні угоди в іншій країні тільки власнику спеціальної ліцензії.

Таким чином франчайзінг може виступати як форма партнерства українських підприємств з закордонними компаніями.

В процесі укладення міжнародних франшизних угод необхідно враховувати багато аспектів, зокрема: правовий статус партнерів; закони про зайнятість; умови реєстрації закордонних компаній; правила оподаткування закордонних підприємців; закони регуляції конкуренції та захисту індустріальної та інтелектуальної власності; відношення уряду до франчайзінгу; правила регулювання експортно-імпортних операцій.

Висновки. Таким чином франчайзінг являється високоефективною формою ведення бізнесу, про що свідчить аналіз функціонування франчайзінгових фірм.

В Україні існують відповідні передумови становлення і розвитку власної франчайзінгової бізнес-моделі. На майбутнє вірогідно будуть прослідковуватися ті пріоритети франчайзінгових форм, що й на заході з урахуванням специфіки економіки України.

Література:

1. Сулаєвич О. Підводні рифи модної бізнес-моделі // Синергія, №1(5). 2003 р.
2. Новосельцев О. Оценка коммерческой концессии (франчайзинга) // Бизнес-Гид. №№4, 6. 2003 г.
3. Рыкова И.В. Франчайзінг в деятельности отечественных предприятий // Маркетинг в России и за рубежом. №12. 2001 г.
4. Франчайзінг. Библиотека 12. Ru. 2003.
5. Клонування бренда або франчайзінг // Бібліотека 12. Ru. 23/06. 2003.
6. Жизнин С., Крупнов. Как стать бизнесменом (Американський досвід). – Минск: «Предприниматель». 1990.

Пащук О.В.

Національний технічний університет України «КПІ»

ПРИРОДА СПОЖИВАННЯ ПОСЛУГ: ОЦ□НКА, ВИБ□Р, ВИКОРИСТАННЯ

У статті проаналізовано природу споживання послуг і розглянуто, наскільки індивідуально споживачі підходять до оцінки і покупки послуг, досліджено вплив послуг на процеси споживчої оцінки.

Ключові слова: споживання, поведінка споживача; фізичні, психологічні, почуттєві витрати часу, сервіс.

Розуміння поведінки споживача лежить в основі маркетингу. Чому споживачі купують один товар, а не інший? Хто чи що впливає на їхні рішення і їхню перевагу, яку вони віддають визначеним маркам? За якими критеріями вони оцінюють можливі альтернативи? Чому вони купують одні послуги, коли інші могли б краще задовольнити їхні потреби? І що виводить ці потреби на перший план? Хоча характер покупок має схильність відрізнятися

серед споживачів на промисловому і споживчому ринках, багато з цих основних питань залишаються такими же. Як тільки споживач фактично придбав послугу, маркетологи повинні досліджувати, як і коли він її використовує. Як споживач взаємодіє з засобами, що створюють послуги, з обслуговуючим персоналом і навіть з іншими споживачами, особливо у випадку, коли ця послуга передбачає тісний контакт зі споживачем? Нарешті, звичайно, торговці зацікавлені в тому, аби досвід одержання послуги і вигода від неї відповідали очікуванням споживача.

Термін споживання в економічній літературі часто прирівнюють до витрат споживачів і підприємств (як, наприклад, «споживання товарів і послуг домашніми господарствами збільшилося на 1, 2 відсотки в поточному кварталі»). Насправді слово означає «дія чи процес використання будь-чого». Дуже просто зрозуміти, як використовуються розфасовані товари. Спиртний напій випивається, пластівці з'їдаються, порошок засипають у пральну машину, паливо спалюють. На противагу цьому, товари тривалого користування, як-от прилади, меблі, комп'ютери чи автомобілі – призначені для тривалого використання. Їхній ресурс може бути продовжений завдяки технічному обслуговуванню, ремонту і навіть модернізації, але, врешті-решт, вони ламаються, зношуються, іржавіють, гниють або стають застарілими.

Це уявлення фізичного споживання не стосується більшості послуг. Виняток становлять послуги надання їжі і напоїв, але вони є випадковими. Звичайно, засоби виробництва, необхідні для створення послуги, зрештою, потребують заміни. Отже різниця між поняттям споживанням товарів і споживанням послуг, перше використовується як вихідне споживання і останнє – як тривале споживання.

Виникає навіть питання: чи доречно використовувати термін споживач для опису покупця послуги? Покупці зазвичай не отримували послугу у власність. Вони просто купують право на її виконання, використовуючи активи фірми, що надає послугу. Можливо, єдиний найбільш важливий елемент, що витрачається при наданні послуги, – час, що є незамінним ресурсом, як для покупців, так і для постачальників. У багатьох випадках організації, що надають послуги, здають в оренду свої матеріальні або нематеріальні активи – будинки, транспортні засоби, механізми, прилади, кімнати, стільці, ліжка, засоби телекомунікації. Банки дають в оренду споживачам гроші у формі позичок. Фірми також дають споживачам в оренду працю та інтелект своїх службовців. Але є присутнім «ціна шансу». Актив стає недоступним для альтернативного використання. Точно так само споживачі, що витрачають час, використовуючи послугу, не можуть використовувати його для іншої мети.

Покупці часто несуть додаткові фінансування витрати понад ціну покупки. Необхідні випадкові витрати можуть включати поїздку на фірму, паркування і закупівлю інших допоміжних товарів чи послуг починаючи від їжі і закінчуючи доглядом за дитиною. Загальна сума всіх цих витрат (з урахуванням безпосередньо ціни послуги) становить фінансові витрати за послугу. У більшості випадків споживання послуги покупці також несуть ряд нематеріальних витрат, що являють собою час, зусилля, і дискомфорт, що пов'язані з пошуком, покупкою і використанням. Участь покупця у виробництві (яке є особливо важливим у послугах, що безпосередньо стосуються людей і при самообслуговуванні) полягає в тому, що покупці несуть такі витрати, як розумові і фізичні зусилля та інші такі небажані впливи, як-от гамір, спека, запахи. Послуги, що складно заздалегідь оцінити, можуть також створювати такі психологічні витрати, як занепокоєння. Нематеріальні витрати можуть бути згруповані в чотири яскраво виявлені категорії:

1. Витрати Часу притаманні доставці послуги. Присутні альтернативні витрати для покупців на той час, коли вони перебувають у процесі одержання послуги, тому що вони могли б витратити цей час для інших цілей. Вони могли б навіть працювати, щоб одержати додатковий доход. Користувачі Internet часто невдоволені тим, що вони витрачають багато часу даремно на спробу потрапити на потрібний Web-site (не просто так люди жартують із приводу «Всесвітнього чекання»!).

2. Фізичні витрати (такі, як втома, дискомфорт, іноді навіть травма) можуть бути отри-

мані при одержанні послуг, особливо, якщо повинні прибути на місце надання послуги і якщо доставка здійснюється самостійно.

3. Психологічні витрати (наприклад, розумова напруга, почуття невідповідності чи побоювання) іноді пов'язуються з оцінкою альтернативних послуг, здійснюючи вибір, і потім використовуючи певну послугу.

4. Почуттєві витрати стосуються неприємних відчуттів, що впливають на будь-які з п'яти почуттів. У сервісному середовищі вони можуть включати шум, неприємні запахи, погане ставлення, надмірну жару чи холод, незручне приміщення, візуально непривабливе середовище, і навіть невідповідність смаків.

Покупці іноді називають фізичні, психологічні і почуттєві витрати загальними термінами – такими, як «зусилля» чи «труднощі». Загальні витрати покупки і користування послугою також включають такі, що пов'язані з процесом пошуку. Коли Ви вибирали вищий навчальний заклад, скільки грошей, часу і зусиль Ви витратили, перед тим як вирішили, куди звернутись? Скільки часу та зусиль Ви витратили би на порівняння різних перукарів, якби той, чиїми послугами Ви в даний час користуєтесь, закрився?

Люди купують товари і послуги, щоб задовольнити певні потреби, і вони оцінюють результати їх покупки, грунтуючись на тому, що вони очікували одержати. Потреби глибоко закладені в підсвідомості людей і характеризуються тривалістю і тотожністю. Коли люди почувають потребу, вони мотивовані, аби задовольнити її. А. Маслоу виявив п'ять категорій людських потреб – фізіологічні, безпеки, любові, поваги і самореалізації – і припустив, що повинні бути задоволені базові потреби (такі, як їжа і захист) – раніше, ніж інші можуть бути задоволені. Хоча бідність, недоїдання і відсутність житла залишаються нагальними проблемами усього світу, фізіологічні потреби давно перестали бути єдиною проблемою для більшості жителів високорозвинених країн рівня Сполучених Штатів і Канади. Дедалі більше процвітання означає, що кількість людей, яка зростає, прагне задовольняти соціальні потреби і потреби в самореалізації, створює попит на більш витончені товари і послуги. Наприклад, подорожі й організація дозвілля були головним джерелом збільшення чистого доходу, заохочуючи багато фірм до розробки ряду привабливих пропозицій проведення відпочинку. Проте, оскільки потреби і переваги споживачів продовжують розвиватися, індустрія організації відпочинку повинна відповідно пристосовувати свої пропозиції

У високорозвинених регіонах, дійсність показує, що чимало споживачів досягають тієї позначки, де вони мають більшість фізичних товарів, які вони хотіли, і тепер звертаються до тих послуг, що відповідали б новим або все ще незадоволеним потребам. Збільшені витрати на більш ретельно організовані відпустку, спортивні змагання, розваги, меню в ресторані і інші враження про послугу – залишаються більш пріоритетними, навіть якщо трохи зменшуються витрати на фізичні товари. Споживачі хочуть «незабутніх вражень, а не технічних новинок». Це зрушення в поведінці і ставленні споживача дає сприятливі можливості тим компаніям, які розуміють і відповідають потребам, що змінюються, продовжуючи пристосовувати свої пропозиції в міру розвитку потреб. Поняття враження про послугу також поширюється на ділові і виробничі ситуації; розглянемо приклад сучасних торгових показів, де експоненти, в тому числі й виробники, організовують для залучення інтересу покупця інтерактивні представлення і навіть розваги.[1]

Сподівання покупців стосовно того, з чого складається гарна послуга, змінюється від одного виду бізнесу до іншого. Наприклад, хоча бухгалтерія і ветеринарна хірургія – це різновиди професійних послуг, враження від зустрічі бухгалтера для того, щоб поговорити щодо ваших податкових декларацій, зазвичай дуже відрізняється від відвідування ветеринара з метою одержати курс лікування для вашої хворої домашньої тварини. Сподівання також схильні змінюватися в залежності від по-різному спозиціонованих постачальників послуг в одній і тій же сфері. Хоча мандрівники готові до спрощеного обслуговування при короткому польоті усередині країни на рейсі зі знижкою, але вони були б, безперечно, дуже незадоволені таким самим рівнем обслуговування на повновартісному рейсі з Києва в Лос-Анджелес, Сідней або з Торонто в Париж, навіть в економічному класі. Отже, це дуже важливо для маркетологів –

зрозуміти, якими є сподівання покупців від послуг, що надає їхня фірма.

Коли поодинокі покупці або відділи закупівлі підприємства оцінюють якість послуги, вони можуть грунтуватися на певному внутрішньому стандарті, що існував до першого враження про послугу.[2] Сприйнята якість послуги випливає з порівняння покупцями їх сприйняття послуги з тим, що вони сподіваються одержати. Очікування людей щодо послуг схильні підпадати під вплив їх власного попереднього досвіду в якості покупців – з конкретним постачальником послуг, з конкуруючими послугами в тій же галузі, або із супутніми послугами в різних сферах. Якщо вони не мають ніякого попереднього досвіду, покупці можуть засновувати свої перед купівельні очікування на факторах на зразок коментарів, новин чи маркетингових заходів фірми.

Протягом часу розробляються певні норми того, що можна очікувати від постачальників послуг у межах даної галузі. Ці норми закріплені досвідом покупця і факторами, керованими постачальниками, такими, як рекламування, ціноутворення, і зовнішнім виглядом засобів для надання послуги і службовців. Наприклад, українці не сподіваються, що їх буде вітати швейцар і камердинер у мотелі, але вони, звичайно, очікують цього в готелі Ritz – Carlton, де рівень сервісного обслуговування вважається набагато більш високим. Сподівання покупця можуть також змінюватися від однієї галузі до іншої, відображаючи репутацію галузі і минулий досвід. У багатьох країнах люди мають більш низькі сподівання від державних постачальників послуг, ніж вони очікують від приватних компаній. Очікування можуть навіть змінитися в межах різних демографічних груп (наприклад, між чоловіками і жінками, старшими і більш молодими споживачами, чи «синіми» і «білими» комірцями). Немовби для того, щоб ще більше ускладнити ситуацію, сподівання також змінюються від країни до країни. Наприклад (хоча є прийнятним і не викликає подив запізнення потяга на декілька годин у деяких країнах), розклад потягів у Швейцарії настільки точний, що запас часу на помилку виміряється в секундах.

Сподівання покупця містять в собі декілька різних елементів, включаючи бажаний сервіс, належний сервіс, сервіс, що передбачений, а також зону толерантності, що лежить між бажаним і належним рівнем обслуговування.[3]

Бажаний сервіс – це той сервіс, що покупці сподіваються одержати. Цей рівень є комбінацією того, що, на думку покупців, може бути, і тим, що повинно бути їм надане в контексті їх персональних потреб. Однак більшість покупців – реалісти, і вони розуміють, що компанії не завжди можуть надавати той рівень обслуговування, якому вони віддають перевагу; отже, вони також мають граничний рівень очікування, що називається належним сервісом і визначається як мінімальний рівень сервісу, що покупець сприйматиме без незадоволення. Серед чинників, що встановлюють це очікування – ситуаційні фактори, які впливають на процес і рівень обслуговування, котрі могли б очікуватися від альтернативних постачальників. Рівні і бажаних, і належних сервісних чекань можуть відображати явні і неявні обіцянки постачальника, усні коментарі і минулий досвід покупця (якщо такий взагалі був) з цією організацією.[4]

Рівень сервісу, що його покупці фактично очікують одержати, відомий як сервіс, що передбачається, і безпосередньо впливає, як вони визначають належний сервіс на даний випадок. Якщо гарне обслуговування передбачається, належний рівень буде вищим, ніж коли припускається більш погане обслуговування. На передбачення обслуговування покупцем може вплинути певна ситуація. Наприклад, з огляду на минулий досвід, покупці, що відвідують музей у літній день, можуть очікувати побачити великі юрби, коли сяє сонце, на відміну, коли погода погана. Так 10-хвилинне очікування для покупки квитків у прохолодний, дощовий день влітку швидше за все не упаде нижче їхнього належного рівня сервісного обслуговування.

Природа, властива послугам, робить важким однакове надання послуги службовцями однієї компанії і навіть одним службовцем кожного дня. Проміжок, на якому покупці сприймають цей розкид якості послуги, називається зоною толерантності. Надання послуги нижче належного сервісного рівня викликає розчарування і незадоволеність, у той час як той, що перевищує бажаний сервісний рівень, буде і радувати, і дивувати покупців,

створюючи те, що іноді називається купівельне захоплення. Інший шлях, що характеризує зону толерантності, полягає в представленні її як діапазону обслуговування, у межах якого покупці не приділяють явну увагу процесу надання послуги.[3] На противагу цьому, коли обслуговування виходить за межі цього діапазону, покупці реагують або позитивно, або негативно.

Зона толерантності може збільшуватися чи зменшуватися для окремих покупців, у залежності від таких факторів, як конкуренція, ціна чи важливість специфічних атрибутів послуги. Ці фактори найчастіше впливають на належні рівні обслуговування (які можуть рухатися вгору чи вниз залежно від ситуаційних факторів), у той час як бажані рівні обслуговування мають тенденцію змінюватися дуже повільно у відповідь на накопичення замовником досвіду. Уявіть власника дрібної фірми, що має потребу в консультації свого бухгалтера. *Для нього ідеальним рівнем професійного обслуговування може бути вдумлива відповідь* наступного робочого дня. Але якщо він робить запит у той час, коли усі бухгалтери зайняті підготовкою податкових декларацій по фірмі і по кожному працівникові, він, ймовірно, з досвіду знатиме, що очікувати швидкої відповіді не варто. Хоча для нього ідеальний рівень обслуговування, мабуть, *не зміниться, його зона толерантності на швидкодію*, можливо, буде набагато ширшою, тому що він має більш низький належний поріг обслуговування.

Надання послуг (особливо тих, котрі містять декілька відчутних платежів), складно оцінити. Отже, існує більший ризик здійснення покупки, що може виявитися невдалою. Покупці, які придбали реальний товар, що згодом виявився невдалим, мають змогу легко виправити свою помилку (наприклад, вони можуть повернути несправний програвач компакт-дисків, поміняти одяг не того розміру чи відремонтувати автомобіль за гарантією). Ці шляхи не такі доступні, коли ми маємо справу з послугами, хоча буває, що вирішити проблему простіше для одних типів послуг, чим для інших. Розглянемо чотири категорії послуг. У випадку, коли йдеться про послуги, що являють собою виконання деякого процесу, повторне виконання може бути прийнятним рішенням. Наприклад, при послугах по прибиранню, якщо замовник скаржиться на якість роботи, можна повторно прибрати офіс. На противагу цьому, послуги, що стосуються роботи з людським тілом, може бути складно виправити. Зрештою, для того, щоб погано пострижене волосся відросло, потрібен час, а наслідки невдалої хірургічної операції або погано зробленого татуювання можуть залишитися назавжди!

Послуги, що стимулюють розумовий розвиток, як-от освіта, розваги чи спортивні заходи, можуть бути також важко замінними, якщо якість не відповідала очікуванням клієнтів. Відвідувачі театру реально не можуть вимагати повернення своїх грошей, якщо актори погано виконували свої ролі, чи сценарій був невдалий, і також спортивні вболівальники не можуть очікувати відшкодування, якщо їхня улюблена команда грає погано (натомість вони використовують інші методи, аби дати гравцям знати про їхню незадоволеність). Точно так само університети зазвичай нічого не компенсують студентам, якщо ті одержали недостатні знання. І навіть якщо вищий навчальний заклад готовий надати незадоволеним студентам безкоштовний повторний курс з іншим викладачем, ці студенти будуть все-таки нести значні витрати часу і розумових зусиль.

Нарешті, інформаційні послуги можуть створювати проблеми для покупців, якщо якість послуги незадовільна. Банківські чи бухгалтерські помилки можуть бути непомітними до того часу, коли може бути нанесений збиток репутації покупця (наприклад, чек був повернутий, а не сплачений, або невірна податкова декларація була зареєстрована). Покупці, що одержують консультацію або рекомендацію, медичний висновок, що змушує їх сумніватися, можуть лише шукати іншого експерта, але це потребує додаткових грошей, часу і нервів.

Формування кращого розуміння того, як покупці оцінюють, вибирають, використовують (вірно або навпаки) послуги, повинно бути в основі стратегій для розробки і постачання послуг. Наявність декількох унікальних характеристик послуг (особливо невідчутність і проблеми керування якістю) означає, що процеси оцінки покупцем послуг часто відрізняються від процесів оцінки фізичних товарів, і таким чином, представляють складності для менеджерів сфери послуг, також, як і інші етапи, що покупці проходять у процесі рішення про покупку.

Література:

1. B. Joseph Pine II and James H. Gilmore, «Welcome to the Experience Economy,» Harvard Business Review? (July-August 1998). 97-108.

2.See Benjamin Schneider and David E Bowen, Winning the Service Game (Boston: Harvard Business School Press, 1995); and Valarie A. Zeithaml, Leonard L Berry, and A. Parasuraman, «The Nature and Determinants of Customer Expectations of Services,» Journal of the Academy of Marketing Science 21 (1993):1-12.

3. Valarie A Zeitham, Leonard l.,Berry,and AParasuraman,»The Behavioral Consequences of Services Quality, Journal of Marketing 60ff996): 35.

4.Cathy Johnson and Brian P Mathews, «The Influence of Experience on Service Expectations.» International Journal of Service Industry Manegment 8, no 4 (1997) 46-61.

Тульчинська С. О.

канд. економ. наук

Національний технічний університет України «КПІ»

ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ УПРАВЛІНСЬКОЇ КОНЦЕПЦІЇ У ГАЛУЗІ ТРАНСПОРТУ

Анотація

У статті обґрунтовується актуальність проблеми використання маркетингової концепції, як основи сучасного управління у транспортній галузі України.

В статье обосновывается актуальность проблемы использования маркетинговой концепции, как основы современного управления в транспортной отрасли Украины.

This article is devoted to the complex actual of using marketing conception which basis of modern management in the transport industry of Ukraine

Ключові слова: маркетинг, маркетингова концепція, управління, маркетингова стратегія, транспортний комплекс.

Вступ

Оскільки Україна понад десять років тому обрала шлях ринкових перетворень, складні проблеми трансформації економічних відносин вимагають науково обґрунтованих рішень в усіх сферах підприємництва. З того часу дослідники все більше уваги приділяють маркетинговій концепції як основі сучасного управління. Більшість економістів такі як І.М Аксенов, А.В.Войчак, Е.П. Голубков, М.М.Єрмошенко, В.Д. Маркова, О.В. Песоцка, А.О. Старостіна одностайні у тому, що сферою впливу маркетингу є проблеми, пов'язані з діяльністю економічних суб'єктів ринкової економіки, орієнтованої на задоволення запитів існуючих та потенціальних клієнтів. Такій науковець як Г.Л. Багієв та інші ще більше розширяють діапазон маркетингу, визначаючи його як філософію підприємництва [2]. Тільки за цих умов домінуюча на сучасному етапі світова тенденція в економіці – перенесення уваги з виробництва товарів і послуг на споживачів, їх нужди і потреби повною мірою має бути притаманною українському суспільству як на даному етапі, так і у майбутньому.

Фактором, що посилює актуальність проблеми використання маркетингової концепції на транспорті в умовах формування нових відносин, є посилення конкуренції у галузі між різними видами транспорту та загострення змагання за пасажира з іноземними перевізниками.

Постановка задачі

Вітчизняні та зарубіжні фахівці, аналізуючи еволюцію маркетингової концепції, акцентують увагу на її поступовому перетворенні в управлінський підхід. Ця еволюція відбулася

внаслідок об'єктивних економічних процесів у самому виробництві. Практика корпоративного планування і управління, що набула значного поширення з 80-х років минулого століття, зумовила потребу нового осмислення пріоритетів та орієнтирів самого управлінського процесу [6].

До цього слід додати посилення конкурентного тиску на світових ринках, внаслідок чого виробники змушені бути приділяти особливу увагу якості продукції та послуг, ширше застосовувати нові матеріали і технології, гнучкіше та оперативніше реагувати на зміни оточуючого середовища, акцентувати увагу на індивідуалізації пропозицій товарів і послуг. За таких умов акцент стратегічного управління почав переноситися на досягнення стабільної конкурентної переваги, яка, у свою чергу, досягається та закріплюється завдяки інтеграційній взаємодії самостійних бізнес – суб'єктів.

Першочергового значення почало набувати управління процесами, а не окремими функціями, оскільки тільки так можна було досягти колективної конкурентної переваги по відношенню до інших учасників ринкової взаємодії.

Результати дослідження

Становище фірми як суб'єкта господарських зв'язків та партнера у мережі взаємодіючих ринкових організацій привело до значних зрушень у самій маркетинговій концепції управління, основними орієнтирами якої стало, по-перше, узгодження функціонування суб'єктів господарських зв'язків при збереженні пріоритетів споживачів, по-друге, пошук сталої конкурентної переваги; по-третє, ініціювання нових розробок товарів та послуг в умовах взаємодії; по-четверте, одержання сигналів зворотного зв'язку із споживачами кінцевої продукції та гнучка реакція на ці сигнали. Зарубіжні дослідники називають управління економічними зв'язками за таких умов «концепцією управління розвитком» («Networt – маркетингом») [6].

Отже, започаткована Ф. Котлером дисципліна маркетингового управління викликала серед економістів світу жвавий інтерес та знайшла багато послідовників. У зв'язку з еволюцією самого маркетингу урізноманітнилася і сама термінологія, зокрема почали диференціюватися самі поняття «управління маркетингом» та «маркетингове управління» («маркетинг менеджмент»).

У сучасній літературі наголошується, що апробований світовою практикою метод маркетингового управління як дуже важливого ринкового інструменту, не завжди можна запозичувати без урахування особливостей національної економіки, незважаючи на те, що відмова від адміністративно-командної системи управління економікою та проведені деякі ринкові реформи об'єктивно сприяли розвитку вітчизняного маркетингу.

Однією з народногосподарських галузей, де почали формуватися сприятливі для цього умови при переході до ринкової економіки, був транспортний комплекс України. У його різних галузях (природно, з різною інтенсивністю) відбулася зміна технологічних пріоритетів управління на економічні, трансформація форм власності, лібералізація тарифної політики, переорієнтація з державних дотацій на кредити та інші форми фінансової підтримки, що відкривали нові можливості для зміцнення ринкових позицій [4].

Проте реальна маркетингова практика в Україні, на думку багатьох дослідників, у 90-х роках знаходилися у протиріччі зі світовими тенденціями, що пояснюється низкою об'єктивних і суб'єктивних факторів. Один із них – відсутність достатніх знань та практичного досвіду у більшості керівників транспортних підприємств у сфері ринкової економіки і управління транспортом економічними методами.

У свою чергу, ринковий характер маркетингової концепції вимагає дотримання кількох неодмінних умов. По-перше, вивчення запитів покупців і пристосування продукції (послуг) фірм до умов ринку.

По-друге, необхідність урахування ринкових законів та своєчасне реагування на обмеження, зокрема, еластичності попиту за ціною і доходами на пропоновані товари і транспортні послуги. Розробляючи комплекс маркетингових заходів, спеціалісти мають враховувати, що ціни, пропозиції та попит взаємообумовлені і перебувають у постійній, хоч і су-

перечливій взаємодії.

По-третє, маркетингова стратегія повинна мати конкурентну спрямованість і змінюватися багато в чому залежно від стану ринкової кон'юнктури та ступеня конкурентності ринку.

По-четверте, теорія і практика маркетингу допускає прийняття рішень в умовах невизначеності та підвищеного ризику. Отже, розвиток маркетингової орієнтації є однією із важливих складових ринкової трансформації підприємств як первісних суб'єктів господарювання.

Впровадження маркетингу в Україні відбувалося в умовах надзвичайно складної маркетингової обстановки. Не став винятком і транспортний комплекс України, де в усіх транспортних галузях в умовах ринкової трансформації загострилися проблеми фінансової нестабільності. Стагфляція неминуче призводила до зниження кінцевої ефективності управлінської діяльності на основі маркетингової орієнтації.

Особливістю маркетингової діяльності на транспорті є також її багатоаспектний характер. Це зумовлено значною кількістю показників економічної і технічної ефективності; існуючою до цього часу значною чисельністю управлінської персоналу, що має право приймати рішення; відсутністю оперативності при вирішенні маркетингових завдань тощо.

Принципова відмінність маркетингових управлінських стратегій від традиційних полягає у більшій гнучкості, багатоваріантності та безперервності процесів планування. Вказані особливості вимагають ломки усталених стереотипів мислення і поведінки, оскільки маркетингова стратегія дозволяє приймати достатньо гнучкі управлінські рішення, що спроможні адекватно реагувати на зміну зовнішнього середовища. Управління на основі маркетингу часто набуває форми діалогу вищих і нижчих рівнів керівництва фірмою, зайнятих відповідно вирішенням стратегічних і тактичних завдань. Отже, здійснення функцій управління транспортним підприємством на основі маркетингу не вичерпується результатами діяльності тільки відповідних маркетингових підрозділів.

Одним із аспектів маркетингової концепції, навколо якого тривалий час мали місце дискусії серед фахівців, була пропозиція щодо можливості та необхідності переносу класичної концепції маркетингу на внутріфірмену сферу. Суть її у тому, що якість наданих транспортною фірмою послуг багато у чому залежить від наявного у неї персоналу. З іншого боку, відбір та підготовка персоналу канонами традиційної кадрової політики не можуть дати бажаних результатів.

Визнавши орієнтацію на потреби клієнта пріоритетною у системі транспортного маркетингу, еквіваленту по відношенню до власного персоналу у багатьох випадках поки що не знайдено. Щоб компенсувати цей недолік, служби маркетингу деяких транспортних фірм здійснюють оптимізацію внутріфірменних процесів засобами маркетингового і кадрового менеджменту. Для ефективного досягнення ринкових цілей робляться спроби одночасної орієнтації як на зовнішніх клієнтів, так і на власних співробітників. Відношення до співробітників як до внутрішніх клієнтів, створення атмосфери задоволення працею – все це стає не самоціллю, а необхідною передумовою для досягнення вищої цілі – загального задоволення потреб клієнтури.

Прийняття маркетингової концепції підприємством чи фірмою транспортної галузі означає визначення пріоритету ринкових споживацьких вимог над виробничими, що логічно зміщує акценти у визначенні кінцевої мети підприємництва. У зв'язку з цим у контексті сучасної маркетингової теорії нового осмислення набуває проблема максималізації прибутку транспортних підприємств як головної мети їх виробничої і збутової діяльності. Тут мова може йти про підміну фундаментальних понять, оскільки насправді підприємство покликане виробляти товари та послуги, а не прибуток. З іншого боку, прибутковість підприємства має надзвичайно важливе значення для суспільства: адже прибуток – це можливі інвестиції у розвиток виробництва, це з рештою, реальні нові робочі місця. Тому логічно ставити питання не про максималізацію прибутку, а досягнення прибутку, достатнього для покриття ризику економічної діяльності та уникнення збитків.

Суттєвим недоліком, пов'язаним з орієнтацією лише на критерії прибутковості, є те, що він розглядається виключно у межах поточного моменту, без урахування динаміки виробничої діяльності. Досвід багатьох зарубіжних транспортних фірм показує, що заради заво-

ювання певних ринкових позицій досить часто доводиться йти на часткове скорочення прибутковості заради завоювання або збереження ринкових позицій. Сучасний маркетинг взаємодії передбачає одержання своєї частки прибутку в умовах посилення конкуренції з іншими видами транспорту за умов збереження та зміцнення зв'язків з партнерами і клієнтами, утримання кожного споживача. Прагнення підприємства використати маркетинг виняткова з метою максималізації прибутку (особливо за рахунок цінової політики), на думку багатьох економістів, не може гарантувати їх процвітання у перспективі [5].

Висновки

На основі аналізу сучасних поглядів відносно спільних та притаманних специфічних рис менеджменту і маркетингу можна зробити висновок про еволюцію обох концепцій та очевидну тенденцію до зближення. Маркетингове управління, хоч і суттєво відрізняється від традиційного, на сучасному етапі включає сукупність управлінських функцій; генерує нові ідеї, товари і послуги; ґрунтується на обміні як ключовій ринковій категорії; своїм основним завданням має досягнення задоволення потреб споживачів, зацікавленість партнерів і всього суспільства.

Транспортний комплекс і в умовах ринкової економіки породжує базуватися на досить чітко окреслених механізмах регулювання діяльності підприємств. Успішно функціонують лише ті підприємства, які постійно розвиваються, удосконалюють управлінську систему з урахуванням змін у зовнішньому середовищі. Стійка орієнтація на нужди і запити пасажирів має підкріплюватися комплексними маркетинговими зусиллями, спрямованими на створення споживацької задоволеності в асортименті, якості та цінах транспортних послуг.

Таким чином, маркетингову орієнтацію слід розглядати як безперервний процес організації, планування та управління у сфері стратегічної та оперативної поведінки транспортних підприємств, зорієнтований на задоволення нужд і потреб пасажирів та покращення своїх економічних показників, що у стислій формі можна сформулювати так: «головною метою і сенсом роботи транспортників є пасажир».

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 «Издательство Экономика», 1999. – С. 83.

3. Галабурда В.Г., Деружинський В.Е. Транспортный маркетинг. Изд. 2-е, перераб. и доп. – М.: Транспорт, 1994. – С. 9.

4. Кориченко И. С. Проблемы транспортного маркетинга на железных дорогах Украины // Транспортный комплекс Украины: экономика, организация, развитие. Сб. н. тр. – Вып. 7. – К., 1999, С. 167-179.

5. Стрий Л. А. Маркетинговое управление на рубеже XXI ст. – К., 2000. – С. 95.

6. Третьяк О. Историческая эволюция и новые ориентиры развития маркетинга // Российский экономический журнал. – 2001, № 2 С. 59-67.

Tzvetkov G.K.
Prof., Ph.D., Eng.
Furnadzieva M.
Ass. Prof.
Technical University – Sofia, Faculty of Management

MINIMAL COSTS FOR COMPETITIVE PRICE UNDER REASONABLE PROFIT

Abstract

In order to increase the effectiveness of the operational system, the production management as an activity, influencing directly the activity of the company as a whole, uses all results from the activity of all subsystems – marketing, human recourses, financial, inventory, etc. Of specific importance is the establishment of harmonic relations with finance, since the finance-accounting statements provide the management with the most necessary information for creating optimal business decisions.

Key words. Production management, finance-accounting statements, operation system

Introduction

Today everything is «money». In this regard each of the subsystems of the firm management views its activity as contributing for the good financial condition of the company. To the functions of the production management, which are object of its direct activity are added other management functions – marketing and finance. Special attention is paid to the inclusion of the financial management. While the production manager is responsible for providing the required production in the agreed quantities, time limits and quality, the financial manager is responsible for the capital investments in long and short term assets, operating costs, including the materials costs, wages and insurance costs, depreciation and other.

Presentation

The main functions of the production management (PM) – forecasting, planning, execution, report, control, analysis and regulation (Fig.1) are object of its activity, but in order to achieve the company mission, PM uses all results from the activity of other departments – human resources, finance, constructive, technological, supply and others [1].

The core of the Enterprise Resource Planning (ERP) method, known as MRP III is defined very felicitously by Francis Scollaert [3], who defines the finance as «red corpuscles» for the integrated informational system. According to him all functions on the whole logistical chain are reduced to a common denominator in the planning and control processes. The obtained in this manner financial information for the value of each activity could offer significant possibilities for significant increase of the enterprise management. Therefore the company must work as synchronized system, in which all elements function in harmony and support each other.

The Finance-accounting statements provide the management with economic information for the sate, motion (fluctuation) and change of the economic means and the results from the production activity in the company, as in that way help to achieve optimal business decisions. One of the characteristic features of the finance-accounting statements is the value evaluation of the economic operations and processes going in the enterprise, which is a compulsory requirement for its practical realization. The Finance-accounting unit analyzes the costs and revenue in total and for subdivisions and types of products in order not only in order to exercise control of and interpret the accounting data, but above all for the formation and taking managerial decisions.

Despite that the aims of the company are laid down as [2]: providing the work places needed, new technologies implementation, high quality production, increase of the volume of the sales, increase of the market share, etc. the main goal of each company is «gaining profit», in order to

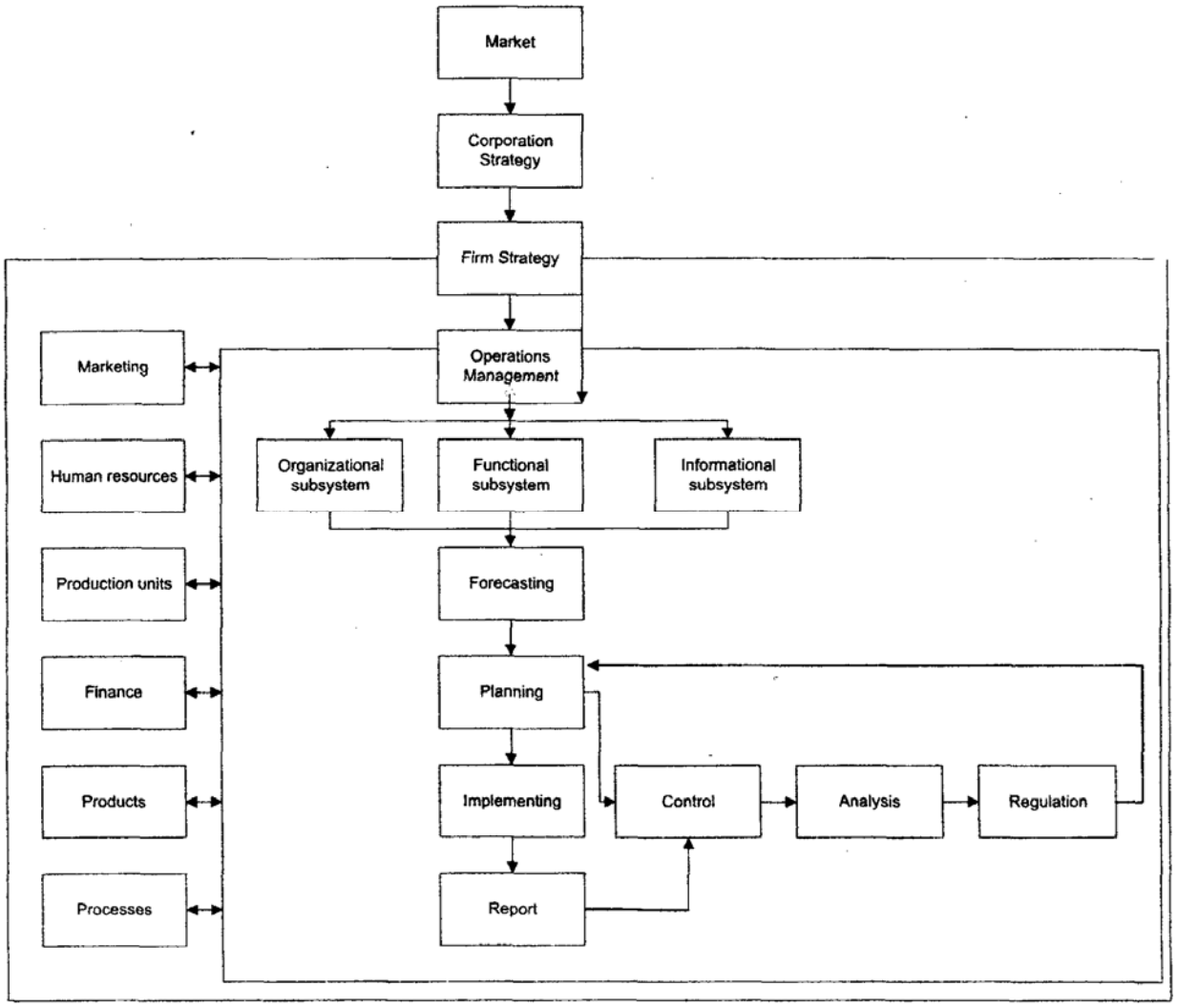


Fig. 1 General model describing the core of PM with its main functions

guarantee the successful existence of the company. The profit maximization in long term scale through rational use of the resources, while looking for possibilities for new investments for market expansion is one of the main goals of the enterprise. The long term goals need the development of plans for rational business activity during the different periods and for the realization of profitable investments. The strategic decisions are connected with evaluation and selection based on criteria for optimality of the returns of investments of the different options for business realization. At the same time the management must take diverse operational decisions for the manufactured production in accordance with the customers demand, their range, the required production capacity, market prices, human resources, working capital, etc. From this point of view the accountancy function is expressed by informational provision of the strategic and operational decisions in the company through planning and control for the realization of the current business, financial and investment activity.

For adequate evaluation of the effectiveness of the enterprise performance the use of two types of indices is needed. The first evaluate the effectiveness from financial perspective, and the other – from operational.

Three financial indices are used in order to evaluate the ability of the enterprise to «earn» money:

1. Net profit
2. Return on investment
3. Cash Flow

These three indices must be used simultaneously and interrelatedly. For example, if the net profit of the enterprise amounts to 10 000 lv. there is a positive effect, which has no real sense till the investments made in the company in order to achieve this profit are not determined. If it is known that the enterprise has invested 100 000 lv. this means, that the profitability of the invested capital is 10%. The positive net financial float provides the support of the everyday operations and vice

versa, if there are not funds available the enterprise can go bankrupt even if from accounting report perspective it looks very promising. There are cases, when the enterprise receives high profit and has good indexes for investment capital profitability and in the same time has a lack of free capitals. This is possible, in case that the whole profit is invested in new equipment, inventory or is under the form of receivables.

The financial indices work perfectly on high level, but for the evaluations of operational level they are not applicable. Therefore from PM point of view another group of indices is needed, which characterize the production subsystem:

1. Throughput – incomes through sales of the end products. This is not a measure for the production capacity itself, but for the whole activity of the enterprise. The produced is of benefit only, if it is sold.
2. Inventory – all financial resources, invested in the supply with raw materials and materials and components for the production of end products.
3. Operational costs – costs for turning the Inventory in Throughput, e.g. costs for the main and auxiliary workers, for heating, lighting, amortization of the production equipment, etc.

The change in any of these three elements leads almost always to change of the three financial measures:

- Throughput improvement means net profit increase, but if the inventory and the operational costs remain on the same level, than it follows that more money means that more money is received from the same amount of inventory, which leads to faster return of investment, and not only to bigger turnover of the money floats;
- The Inventory decrease directly reflects over the return of investments and the money float increase, because less money is «frozen» work in progress (WIP). The profit does not change, because the materials costs and the costs for their transformation in final production are not changed;
- Similar result is achieved with the operational costs decrees. In this case with less costs with the same «speed» of the sales and with the same levels of the inventory bigger profit will be generated again as a consequence of the faster investment turnover.

The accurate and clear differentiation of the production sold and the inventory of the total volume of end items is necessary, in order to preserve the production system of different items, which is not possible to be sold. This helps to avoid the unnecessary support, the unnecessary increase of inventory and the inexpedient pedicure of financial resources.

From operational point of view the main aim of the company is to increase the revenue from sales while reducing the inventory and operational costs.

The evaluation of the investments, the rate of their reimbursement, the main activities helping the increase or decrease of their reimbursement are the measures for encouraging of positive tendencies in this process. The production manager needs all this activity in order to make precise evaluation of the actual result after the investment.

Conclusion

The indices characterizing the condition of the finance and the production management were reviewed in this article. The production costs have always been object of continual control not only in the end of the production processes, but in the beginning of the production as well. The deviations, the increase costs etc. are followed. The final goal is minimal costs for competitive price under reasonable profit.

Bibliography:

1. Tzvetkov G. K., «Production management», Sofia, PH «Luren», 2001
2. Triffonov T., «Managerial accounting», Sofia, PH «Siela», 1998
3. Schollaert F., Money Resource Planning – MRP III, Library Albert I, Brussels, 1994

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Афанасьев Н.В.
канд. экон. наук, проф.
Чемчикаленко Р.А.

Харьковский государственный экономический университет

АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩЕГО ПОНЯТИЙНОГО АППАРАТА ТЕОРИИ ИННОВАТИКИ

Проанализированы различные подходы к определению терминов «инновация» («нововведение»), «открытие», «изобретение». Предложено использование ситуационного подхода к определению сущности инноваций в зависимости от типа взаимоотношений нововведения и организации. Обоснован подход к определению таких терминов как «инновация», «инновационный процесс», «открытие» и «изобретение».

Various approaches to definition of terms «innovation», «discovery», «invention» were analysed. Use of the situational approach to definition of essence of innovations is offered depending on type of mutual relations of an innovation and the organization. The approach to definition of such terms as «innovation», «innovative process», «discovery» and «invention» has been substantiated.

Ключевые слова: инноватика, инновация (нововведение), открытие, изобретение, инновационный процесс.

В настоящее время уже никого не надо убеждать в том, что только лишь с помощью активной инновационной политики направленной на достижение лидерства в своей отрасли, отечественные предприятия смогут в дальнейшем конкурировать с иностранными производителями, как на украинском, так и на зарубежных рынках. В свою очередь осуществление активной инновационной деятельности обеспечит им достижение основной цели развития организаций в современных условиях, которую Маршалл А. Голдман сформулировал как «осуществление такого управления бизнесом, которое способствовало бы достижению долгосрочного устойчивого роста экономики» [5].

Многолетний опыт работы иностранных предприятий в рыночных условиях позволил большинству из них сформировать достаточно эффективный механизм управления инновациями на предприятии, выделить инновационную деятельность как важную функцию управления, как модель развития. Но при этом в начале XXI века с увеличением скорости рыночных преобразований и непостоянством внешней среды, по мнению П. Друкера [8], Б. Санто [15], М. Голдмана [5], Р. Бекхарда, Ч. Хенди, Дж. Харви-Джонса, Р. Мосс-Кантер, Ли Яккоки, И. Мацуситы [3] и т.д., классические модели управления, как нововведениями, так и вообще бизнесом в целом уже не срабатывают, что заставляет ученых создавать методики управления, с помощью которых сложные системы могут эффективно справляться с неопределенностью и быстрыми изменениями, непрерывно происходящими во внешней среде, что в свою очередь позволит менеджменту предприятий успешно использовать достижения науки в практической деятельности.

В то же время большая часть украинских предприятий, в том числе и научно-исследова-

тельских, оказалась не готовой к активной инновационной деятельности в условиях формирования рыночных отношений. В результате произошло значительное снижение эффективности производства, утрачена значительная часть внутреннего товарного рынка.

По мнению многих экономистов [3, 5, 11, 17], основными причинами ситуации, которая сложилась, прежде всего, в сфере инноватики, является низкий уровень адаптации управленческих и технико-экономических служб предприятий к рыночным условиям хозяйствования, а также слабое экономическое обеспечение инновационной деятельности в условиях нестабильности рынка и дисбаланс между техническими и экономическими службами предприятия. В свою очередь, по мнению авторов данного исследования, первопричиной нынешней депрессивной ситуации в области инновационной деятельности является недостаточно проработанная теоретическая база в данной области научных знаний. И, прежде всего, это касается понятийного аппарата инноватики, что и обусловило актуальность исследования данной темы.

Предмет исследования – сущность основных понятий инноватики: «инновация» («нововведение»), «открытие», «изобретение», «инновационный процесс».

Цель исследования – выработка унифицированного понятийного аппарата инноватики, что обеспечит повышение эффективности системы управления инновациями на предприятии.

Методическую основу исследования составляют метод логического обобщения существующих терминов инноватики, а также комплексный и системный методы, применяемые при разработке собственного видения авторов сущности понятия «инновация» и сфер его применения.

Учитывая многообразие явлений и точек зрения, с которыми мы сталкиваемся, изучая сущность инноваций (нововведений), не удивительно, что как исследователи, так и менеджеры пользуются словом «нововведение» или «инновация», которые, по мнению автора данной статьи, являются синонимичными, для обозначения многих разных вещей. На это обстоятельство уже не раз обращалось внимание, и подробно обсуждалось в различных литературных источниках, но до сих пор нет достаточно четкого определения данного термина [9, 11, 17].

Впервые данное понятие было применено австрийским ученым И. Шумпетером в его работах «Теория экономического развития» (1912 г.) и «Капитализм, социализм и демократия» (1942 г.) [2, С. 80], но сформированы производственные комбинации, как основа инноваций, были еще в 1911 г. (использование новой техники, новых технологических процессов или нового рыночного обеспечения производства; внедрение продукции с новыми свойствами; использование нового сырья; изменения в организации производства и его материально-технического обеспечения; появление новых рынков сбыта) [9, С. 8; 7, С.31]. Изначально инновация трактовалась Шумпетером как новая научная организационная комбинация производственных факторов, мотивированная предпринимательским духом [9, С.7].

Сегодня же английский термин «innovation», переводимый как «инновация» или «нововведение», имеет довольно широкий спектр значений. Согласно одному из наиболее кратких определений (принадлежащему организации экономического сотрудничества и развития) «технологическое нововведение – это приложение научных и технических знаний, приводящее к успеху на рынке».

Согласно же Закону Украины «Об инновационной деятельности» под инновациями понимается «вновь созданные (использованные) конкурентоспособные технологии, продукция или услуги, а также организационно-технические решения производственного, административного, коммерческого или другого характера, которые существенно улучшают структуру или качество производства и (или) социальной сферы» [1]. Как показывает опыт данное определение малоприемлемо для практического использования, поскольку исходя из такой трактовки инноваций очень трудно определить степень «существенности» в улучшения структуры и качества производства, а тем-более социальной сферы. Нет точных ориентиров отнесения разработок к инновационным, что делает данный закон малопри-

годным для практики и существенно ограничивает эффективность государственной поддержки инновационной деятельности отечественных предприятий, а также ограничивает и границы использования интересующего нас термина.

Исходя из разработок многих как зарубежных, так и отечественных экономистов в области инноватики инновация есть скорее экономический и социальный термин, нежели технический. Она не обязательно должна быть чем-то техническим, да и вообще чем-то вещественным. Ряд ученых [6, 11, 13, 15, 20] придерживаются мнения, что нововведение (инновация) – итоговый результат создания и освоения (внедрения) принципиально нового или модифицированного средства (новшества), удовлетворяющий конкретные общественные потребности и дающий ряд эффектов (экономический, научно-технический, социальный, экологический).

В более «развернутых» определениях подчеркивается сложный, системный характер нововведения как процесса, включающего ряд взаимосвязанных этапов [17, С.8].

Исследования показывают, что термин «инновация» используется по-разному:

- так авторы Б.Твис, И. Перлаки, Б. Санто, С. Роббинс, У. Кинг, Д. Клиланд, Б. Титов, О.И. Волков, В.К. Скляренко, понимают данный термин как процесс внедрения чего-то нового [9, С. 7; 13, С. 5; 15, С. 83 – 84; 20, С. 542; 17, С.9; 4, С. 79]. При этом отождествляются понятия «инновация» и «инновационный процесс», которые, по мнению авторов данной статьи, по своей сути несут разную смысловую нагрузку. Так инновационный процесс – это регулируемый процесс проведения научно-исследовательских, проектно-технологических и экспериментальных работ, имеющий комплексный характер и направленный на получение инноватором определенного вида эффекта посредством удовлетворения существующих или новых потребностей. Сама же инновация как явление – это скорее результат этого инновационного процесса, поскольку она имеет законченный характер и может непосредственно быть использована в процессе функционирования организации;
- Гринев Б.В., Гусев В.А., Редько В.В., Орлов А.И., Фатхутдинов Р.А., Крылов Э.И., Власова В.М., Журавкова И.В. используют данный термин для обозначения конкретного изделия или результата внедрения новшества [6, С. 7; 12; 18; 10, С.6]. В некоторых случаях инновацию отождествляют с изобретением [16, С. 224]. При этом сразу же необходимо отметить ошибочность данного мнения и одновременно отметить рациональность размышлений по этому поводу Бернара И. и Ж.-К. Колли, которые утверждают, что понятие «инновация» не совпадает по своему значению с понятиями «открытие» или «изобретение», которые изначально рассматривались Шумпетером как единственная движущая сила технического прогресса в промышленности и экономике. Оно отличается от них главным образом тем, что: открытие или изобретение делается, как правило, на фундаментальном уровне, а инновация имеет прикладной характер; открытие может быть сделано изобретателем-одиночкой, а инновация разрабатывается комплексными промышленными лабораториями; открытие по своей сущности является «бескорыстным» актом, а инновация имеет целью повышение производительности в результате применения этого нововведения в процессе производства или управления; открытие может произойти случайно, а инновация является результатом комплексного использования элементов [2, С. 80-85]. Таким образом, становится достаточно понятной разница в сущности понятий «инновация», «изобретение» и «открытие», но при этом, принимая за основу видение данных терминов Бернаром И. и Ж.-К. Колли, мы отождествляем такие понятия как «изобретение» и «открытие», которые по своей сути тоже отличаются, на что обратил свое внимание Лекс А. ван Ганстерен. Согласно его видению, которое, по нашему мнению, соответствует действительности «открытие» – это новое знание: отыскание чего-то полезного, а «изобретение» – новое техническое решение, на которое в принципе можно получить патент, но которое может оказаться совершенно бесполезным [11, С.260-261];
- Джон Р. Кимберли видит инновацию как прилагательное при описании отдельных людей или организаций [11, С.232];
- Фурсенко А. подразумевает под инновацией подход в теории экономики [19]. Достаточно близким является понимание данного явления Лексом А. ван Ганстереном, который

видит нововведение как способ получить превосходство на рынке [11, С. 260];

- с точки зрения философской сущности данного понятия инновация – «это деятельность по принятию и реализации рискованных решений в условиях высокой неопределенности, ориентированная на быстрое достижение целей, конкурентный выигрыш, значительное повышение рентабельности или иную форму выгоды [14, С. 14].

Наиболее часто используемыми являются определения инновации как процесса и как результата внедрения новшества или реализации инновационного процесса. Эти два определения противопоставляются друг другу как два абсолютно разных явления, тогда как, по мнению автора данного исследования, это лишь два подхода к одному и тому же феномену – динамический (инновация как процесс) и статистический (инновация как результат внедрения чего-то нового), что не мешает им обоим быть приемлемыми для практического использования. Подтверждением данному явлению может быть построение экспертами специализированного органа ООН Конференции по торговле и развитию (ЮНКТАД) двух моделей управления инновациями – «дейтройтской», в центре внимания которой находится процесс производства, и «голливудской» – делающей упор на новый продукт [21]. Исходя из такого понимания исследуемого термина, неправомерно говорить об исключительной сущности инновации как продукта или как процесса.

Таким образом, можно отметить, что все вышеуказанные определения имеют право на жизнь. Проблема же состоит лишь в правильном восприятии сущности инноваций в каждой конкретной ситуации, поскольку от ее понимания в процессе исследования эффективности разработки нововведения упор будет делаться на анализ различных критериев: то ли, например, времени внедрения инноваций – при процессной трактовке, то ли показателей, характеризующих отдачу на вложенный капитал, технический уровень продукта или технологии и т.п.

Одним из возможных вариантов решения данной проблемы является использования ситуативного подхода к пониманию сущности термина «инновация». Основу предложенного в данной статье ситуационного восприятия термина «инновация» предложил английский экономист Дж. Кимберли [11, С. 224-227], который акцентировал внимание на взаимоотношении организации и нововведения и выделил 5 возможных типов этих взаимоотношений: организация – пользователь нововведения, организация – создатель нововведения, организация – разработчик и пользователь нововведения, организация – носитель нововведения (например, система страховых взносов в здравоохранении), организация – нововведения (например, сервисные образовательные центры в образовании). По его мнению, изучаемый нами феномен (т.е. сущность инновации) меняется в зависимости от типа изучаемой взаимосвязи [11, С.229].

Так, когда речь идет об организации как пользователе нововведения, таким феноменом, по мнению того же Дж. Кимберли, является принятие или диффузия нововведения [11, С. 229]. Специалистов в данном случае интересует, почему одна организация внедряет нововведений больше, чем другая, или принимает иные, чем другая организация, нововведения; почему одно нововведение распространяется среди потенциальных пользователей быстрее, чем другое? В данном случае по Кимберли необходимо концентрировать внимание на проблеме оптимального сочетания возможностей кадрового состава и организационных структур, что, по мнению автора данной работы, в большей степени соответствует процессному восприятию инновации. Именно анализ стадий адаптации новшества как определенной последовательности необходимых действий по убеждению работников предприятия (прежде всего, консервативно настроенного аппарата управления) в его чрезвычайной важности для развития организации и определяет в такой ситуации успех его внедрения на предприятии. Исходя из необходимости рассмотрения в данном конкретном случае последовательности этапов адаптации новшества, становится понятным выбор в качестве преимущественного подхода к определению инновации понимание ее в виде процесса. Но при этом необходимо также уделять внимание продуктовому восприятию инновации, ее технико-технологической и организационной сопряженности с существующими элементами производственного, ресурсного и инновационного потенциала. Такой же подход привержен ана-

лизу характеристик инновации как продукта.

Когда же изучается организация как создатель нововведения, интересующий нас феномен – это, по нашему мнению, преимущественно разработка нового вида продукции. В этом случае исследование должно непременно фокусироваться на свойствах нововведения, поскольку предполагается, что их определенный набор повышает привлекательность новинки в глазах потенциальных потребителей и что, если такой набор известен, то можно ускорить процесс ее распространения. Но при этом не следует впадать и в другую крайность и пренебрегать анализом различных стадий процесса разработки и внедрения новшества, а также протекающих при этом бизнес-процессов. Таким образом, ситуацию необходимо рассматривать с точки зрения продуктово-процессного подхода, но при этом главенствующую роль в процессе анализа должны играть характеристики инновации как продукта или результата внедрения новой идеи в процесс производства или сбыта продукции.

Если организация является одновременно создателем и пользователем нововведения, исследователей и менеджеров интересуют пути творческого решения внутренних проблем, что выводит проблему сущности инноваций в плоскость нового процессом управления бизнесом. В такой ситуации главной задачей управленческого аппарата организации является, прежде всего, выбор форм и приемов управления персоналом с целью максимально эффективного стимулирования творческого решения внутренних проблем, что больше всего подходит под определение нововведения как процесса внедрения новинок. При этом, по глубокому убеждению авторов данной статьи, процессный подход необходимо в равной мере сочетать с трактованием сущности инноваций как результата творческой деятельности по достижению того или иного вида эффекта. Данное убеждение вызвано в основном системностью процесса разработки и использования инновации, что в свою очередь предполагает, что пренебрежение любым из параметров системы (которым может быть как процесс управления персоналом, длительность НИОКР, как характеристики процесса, так и оценка экономического, технологического и др. видов эффекта, характеризующие инновацию в свою очередь как продукт преобразования того или иного вида потенциала) может привести к провалу даже востребованной рынком новации.

Если же организация выступает как носитель нововведения, задача заключается в создании эффективных организационных форм на основе специфического инновационного видения руководства предприятия в отношении развития данной организации.

В тех случаях, когда организация сама является нововведением, исследователей должно интересовать, как и почему создаются новые организационные формы, что, по нашему мнению, соответствует пониманию инновации как специфического видения в теории экономики (управления бизнесом), поскольку в данном случае изучаются не сами процессы внедрения новинок в процесс хозяйствования и не их результат, материализованный в виде новой продукции, технологии производства или предоставления услуг и т.п., а причины появления необходимости в новых организационных формах и пути их наиболее эффективной реализации.

В то же время, учитывая основные признаки инновации, предложенные всеми вышеуказанными специалистами в области инноватики (такие как, например, комплексный, целенаправленный характер новации, первичность использования данной идеи, обязательность получения того или иного вида эффекта и т.п.), а также преобладающий на практике характер взаимоотношений организаций и нововведений по типу «организация разработчик и пользователь нововведения» (при этом организация разрабатывает инновации, как для нужд собственного воспроизводственного процесса, так и для сторонних организаций), а также необходимость для повышения эффективности управления инновациями на предприятия в четком определении того, что является их «сырьем», а что «продуктом», необходимо предложить на рассмотрение адекватную таким условиям трактовку инноваций. По нашему мнению, инновация (нововведение) – это результат комплексного целенаправленного системного преобразования элементов потенциала предприятия (прежде всего производственного и инновационного, а также рыночного, ресурсного, стоимостного, организационного и динамических возможностей) с целью получения одного из возможных

видов эффекта (экономического, социального, экологического и т.п.) посредством удовлетворения существующих и потенциальных потребностей в повышении производительности хозяйственной деятельности.

Таким образом, по мнению авторов, новизной проводимого исследования является предложение ситуационного подхода к пониманию сущности термина «инновация», и его трактовки в случае одновременной разработки и использования организацией новшеств, а также собственный подход к определению таких терминов как «инновационный процесс», «открытие» и «изобретение». Использование предложенного к пониманию вышеуказанных терминов подхода должно, по мнению авторов, способствовать преодолению барьера в разноплановом восприятии их сущности, что в свою очередь должно в целом способствовать повышению уровня эффективности инновационной деятельности отечественных предприятий.

Литература

1. Закон Украины «Об инновационной деятельности» № 40-IV от 04.07.2002
2. Бернар И., Колли Ж.-К. Толковый экономический и финансовый словарь: французская, русская, английская, немецкая, испанская терминология: В 2-х тт. – Т.II: Пер. с фр. – М.: Междунар. отношения, 1997. – 760 с.
3. Большаков А.С., Михайлов В.И. Современный менеджмент: теория и практика. – СПб.: Питер, 2000.- 416 с.
4. Волков О.И., Скляренко В.К. Экономика предприятия: Курс лекций. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 280 с.
5. Голдман М.А. Менеджмент и устойчивый экономический рост // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – №4 // www.ptpu.ru
6. Гринев Б.В., Гусев В.А., Редько В.В. Инновационные перспективы Украины. – Харьков: Издательство «Гимназия», 2003. – 75 с.
7. Гунин В.Н. и др. Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров *«Управление развитием организации»*. Модуль 7.- М.: ИНФРА-М, 2000. – 272 с.
8. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке. Уч. пособие. – М.: Вильямс, 2001. – 272 с.
9. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов / С.Д. Ильенкова, Л.М. Гохберг, С.Ю. Ягудин и др.; Под ред. С.Д. Ильенковой. – М. Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 327 с.
10. Крылов Э.И., Власова В.М., Журавкова И.В. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия: Учеб. пособие.- 2-е изд., перераб. и доп.- М.: Финансы и статистика, 2003. – 608 с.
11. Новая технология и организационные структуры: Сокр. пер. с англ. / Под. ред. Й. Пиннингса и А. Бьюитандама; Науч. ред. и авт. предисл. Н.И. Диденко. – М.: Экономика, 1990. – 269 с.
12. Орлов А.И. Менеджмент // www.aup.ru
13. Перлаки И. Нововведения в организациях: Пер. со словац. / Науч. ред. Н.И. Лапина. – М.: Экономика, 1981. – 144 с.
14. Ракитов А.И. Новый подход к взаимосвязи истории, информации и культуры: пример России. // Вопросы философии. – 1994. – № 4. – С. 14 – 34.
15. Санто Б. Инновация как средство экономического развития: Пер. с вен. / Общ. ред. и вступ. ст. Б.В. Сазонова. – М.: Прогресс, 1990. – 296 с.
16. Словарь современной экономической теории Макмиллана. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 608 с.
17. Титов А.Б. Маркетинг и управление инновациями. – СПб.: Питер, 2001.- 240 с.
18. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент как система повышения конкурентоспособности //www.aup.ru
19. Фурсенко А.Инновация – очень прагматичная вещь.//www.russ.ru
20. Robbins, Stephen P. Management / Stephen P. Robbins. – 3rd ed. – Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1991. – 732 p.
21. www.woc13.tripod.com

Власенко О.С.

Національний технічний університет України «КПІ»

ОЦІНКА ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙ

Анотація

На сучасному етапі розвитку України є актуальними питання, які пов'язані з інноваційною діяльністю підприємств. В статті розглянуті та описані фінансові процеси інновацій за допомогою системного підходу до менеджменту, подана методика обчислення необхідної кількості фінансових ресурсів для подальшого придбання матеріальних (нематеріальних) ресурсів, робіт та послуг. Також розроблено дві математичні моделі. За допомогою однієї можна оптимізувати розподіл фінансових ресурсів по відповідним статтям витрат, а за допомогою другої – оцінюється та визначається оптимальний варіант застосування фінансових технологій при фінансуванні інновацій.

On the modern stage development of Ukraine is same actual questions what's connectid with finantion process of innovation activity. Using sistem approach to managment in this article. Describ's the process of finance innovation activity. In this article describ's the methods of calculation needed quantity finance recource for next bying equnieri (an equnieri) recourse and servise. Also you can find there two mathematical models using first of them you can get optimal distribution of finance recource by expenditure of organization and using the second you can value and fix optimal vay of using finance technologies wiht finence innovation.

Ключові слова. Інновація, фінансові технології, оцінка.

Вступ

Постановка проблеми:

1. В умовах перехідної економіки фактори ризику та невизначеності суттєво підсилюються, що впливає на відтік фінансових ресурсів [1].

2. Ринкові умови вимагають від менеджерів вміння оцінювати та управляти фінансовими технологіями залучення коштів до інноваційних проектів, що передбачає наявність відповідних теоретичних та методологічних розробок.

3. В Україні на даному етапі не існує єдиної методики оцінки інновацій, яка відповідала б сучасним вимогам світового розвитку інноваційних процесів.

Зв'язок з останніми дослідженнями та публікаціями:

Наукові розробки в сфері науково-технічного прогресу та його оцінки мали серйозні напрацювання в період існування СРСР. У 1977 р. була розроблена «Методика визначення економічної ефективності використання в народному господарстві нової техніки, винаходів та раціоналізаторських пропозицій» [2]. На основі цієї методики у 1988 р. виходять нові методичні рекомендації із змінами та доповненнями [3]. Українськими вченими у 1989 р. було випущено учбовий посібник під загальною редакцією А.Є. Розенплентера, в якому викладені характеристика інженерних рішень та методи їх техніко-економічного аналізу [4]. В даний час на Україні в основна увага науковців приділена дослідженню інноваційних процесів на макрорівні [5, 6, 7].

Наукові та практичні завдання:

1. Розробити комплексну методику оцінки інновацій.

Постановка задачі

Формулювання цілей:

1. Описати процес фінансування об'єктів інноваційної діяльності.

2. Розробити методику оцінки фінансування інновацій, яка є складовою комплексної методики, і буде базуватися на наступних економіко-математичних моделях:

- визначення необхідної кількості фінансових ресурсів;
- ефективного розподілу фінансових ресурсів між матеріальними (нематеріальними) ресурсами, роботами, послугами;
- ефективності застосування фінансових технологій за видами.

Використання методів:

- синтезу та аналізу;
- економіко-математичного моделювання (метод лінійного програмування);
- системний підхід до менеджменту.

Результати дослідження

Опис процесу фінансування елементів, об'єктів та процесів інноваційної діяльності.

Підприємство виготовляє інноваційну продукцію. Для здійснення виробничої діяльності йому необхідно спочатку організувати цей процес. В процесі організації інноваційної діяльності формуються фінансові ресурси та їх джерела з метою забезпечення процесу інноваційної діяльності відповідними матеріальними та нематеріальними ресурсами. За основу до поділу системи організації інноваційної діяльності на дві основні підсистеми ми взяли балансовий метод бухгалтерського обліку, який базується на принципі рівності загальних сум статей активу статтям пасиву балансу. Підсистема формування фінансових джерел та ресурсів відповідає пасивній частині балансу, а процес забезпечення матеріальними та нематеріальними ресурсами – активній.

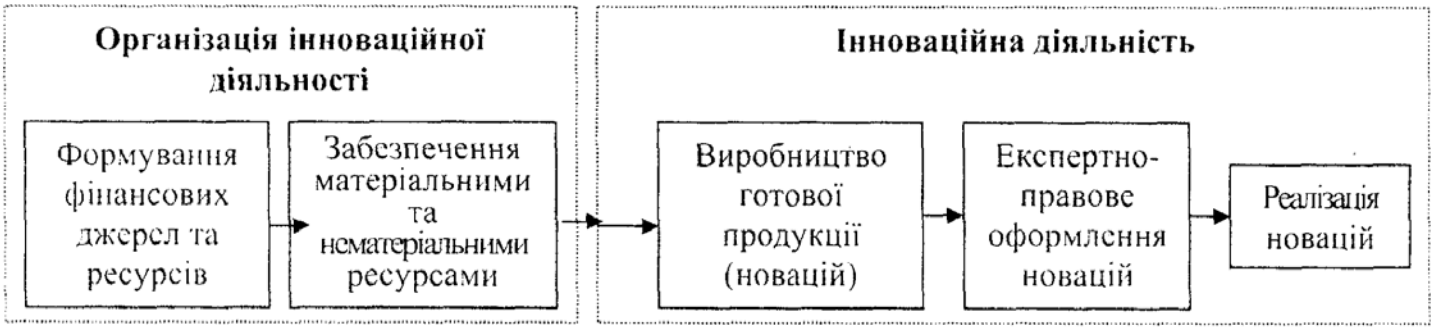


Рис. 1. Структура системи інноваційної діяльності

Опис процесу фінансування інновацій можна вести за напрямком руху як матеріальних, так і інформаційних потоків.

Інформаційні потоки формують базу для прийняття рішень. Вони починають свій рух від кінцевого процесу інноваційної діяльності (який пов'язаний із базою даних відносно ринку реалізації готової продукції) та прямують в зворотному напрямку до матеріальних потоків. На основі інформаційних потоків здійснюється планування та прогнозування діяльності.

Результатом прийняття рішень менеджером є матеріалізований процес, який складається із скінченого переліку матеріальних потоків. Матеріальні потоки відображають рух ресурсів та їх перетворення в готову продукцію. Рух матеріальних потоків відтворюється в системі бухгалтерського обліку підприємства.

Виходячи з вище викладених позицій та цілей задачі, ми визначимо ряд методологічних підходів, яких будемо дотримуватись в дослідженні:

по-перше, подальший опис процесу фінансування проводитимемо за рухом інформаційних потоків;

по-друге, так як наше завдання полягає в дослідженні процесів фінансування, які відносяться до процесу організації інноваційної діяльності, то математичний опис слід розпочати з підсистеми забезпечення матеріальними та нематеріальними ресурсами, прямуючи до підсистеми формування фінансових джерел та ресурсів;

по-третє, при визначенні економічної ефективності фінансових технологій ми абстрагуємося від впливу підсистем на діяльність системи інноваційної діяльності і будемо

орієнтуватися тільки на отриманий результат (дохід).

Введемо ряд позначень. Нехай,

i – вид джерела фінансування, $i=\overline{1,n}$;

γ – вид ресурсу, $\gamma=\overline{1,H}$;

j – вид продукції виробництва інноваційної діяльності, $j=\overline{1,m}$;

c_j – доход від реалізації одиниці продукції j-го виду;

$e_{\gamma i}$ – витрати на придбання джерела фінансування i-го виду;

e_γ – витрати на придбання одиниці γ-го виду ресурсу або оплати послуг, робіт;

s_j – собівартість одиниці продукції виробництва j-го виду;

x_i – кількість грошових одиниць i-го виду джерела фінансування (у грн.);

x_γ – кількість γ-го ресурсу в натуральних одиницях;

x_j – кількість j-го виду продукції виробництва в натуральних одиницях;

тоді у формалізованому вигляді інформаційний потік процесу організації інноваційної діяльності буде представлено як

$$\sum_{i=1}^{n} x_i = \sum_{\gamma=1}^{H} (f(x_\gamma)) \quad (1)$$

Так як x_i має грошову розмірність, а x_γ вимірюється у натуральних одиницях, то ми введемо коефіцієнт eg , який надасть змогу зіставити показники з різною вимірністю і відобразить вартість γ-го виду ресурсу. При чому $e_{\gamma i}$ вимірюється тільки у грошових одиницях, тому його слід виокремити із загальної функції. Тоді рівняння (1) прийме наступний вигляд:

$$\sum_{i=1}^{n} x_i = \sum_{\gamma=1}^{1} e_{\gamma i} + \sum_{\gamma=2}^{H} e_\gamma x_\gamma . \quad (2)$$

Таким чином, маючи інформацію відносно необхідної кількості матеріальних (нематеріальних) ресурсів чи послуг, їх собівартості, ми зможемо визначити кількість фінансових ресурсів, яка необхідна для здійснення інноваційної діяльності. Слід зазначити, що рівняння (2) відображує процес організації інноваційної діяльності з двох сторін: ліва сторона якого відповідає загальній сумі пасивних статей балансу, а права – активних. Це рівняння доповнюється математичним описом процесу перетворення ресурсів у готову продукцію шляхом калькуляції собівартості продукції:

$$\sum_{i=1}^{n} x_i = \sum_{\gamma=1}^{1} e_{\gamma i} + \sum_{\gamma=2}^{H} e_\gamma x_\gamma = \sum_{j=1}^{m} s_j x_j . \quad (3)$$

Ефективний розподіл та використання коштів з метою подальшого функціонування підприємства або його розвитку, є одною із основних проблем, які постають перед менеджером. Проблемність полягає перш за все у тому, що як виробнича, так і фінансова діяльність підприємця знаходиться в умовах певних обмежень, які можна математично описати в загальній або, при необхідності, в деталізованій формі. Обмеження вказують на протиріччя при яких розвивається підприємство і відображають реальну ділову ситуацію з двох сторін: потреб та можливостей (які можна умовно поділити на зовнішні та внутрішні). Зовнішні обмеження пов'язані із потребами та можливостями зовнішнього середовища, до якого можна віднести такі суб'єкти чи соціально-економічні явища як ринок, конкуренція, уряд, зовнішньоекономічна політика і т. д.. Внутрішні обмеження також відображають можливості та потребу, але вже на рівні умов функціонування самого підприємства.

Тому, економічний ефект діяльності підприємства є залежною величиною від дуже багатьох факторів. Їх бажано враховувати з метою передбачення (прогнозування) майбутньої діяльності підприємства. Для цього в економічній науці застосовуються методи математичного моделювання (програмування), які дозволяють із наявної області допустимих значень, знайти оптимальне рішення.

Математичне програмування («планування») – це розділ математики, що займається розробкою методів знаходження екстремальних значень функції, на аргументи якої накладені обмеження. Методи математичного програмування використовуються в економічних, організаційних, військових та ін. системах для рішення так званих розподільних задач. Розподільні задачі (РЗ) виникають у випадку дефіциту наявних ресурсів для ефективного виконання кожної з намічених робіт. При цих умовах виникає потреба в щонайкращому розподілі ресурсів по роботах відповідно до обраного критерію оптимальності.

Лінійне програмування (ЛП) є найбільш простим і найкраще вивченим розділом математичного програмування. Характерні риси задач ЛП наступні:

1) показник оптимальності L(X) являє собою лінійну функцію від елементів рішення ;

2) обмежувальні умови, що накладаються на можливі рішення, мають вид лінійних рівностей чи нерівностей.

При описі реальної ситуації за допомогою лінійної моделі варто перевіряти наявність у моделі таких властивостей, як пропорційність і адитивність. Пропорційність означає, що внесок кожної змінної в ЦФ і загальний обсяг споживання відповідних ресурсів повинен бути прямо пропорційний величині цієї змінної. Адитивність означає, що ЦФ і обмеження повинні являти собою суму внесків від різних змінних. Прикладом порушення адитивності служить ситуація, коли збільшення збуту одного з конкуруючих видів продукції, вироблених однією фірмою, впливає на обсяг реалізації іншого.

Припустиме рішення – це сукупність чисел (план) , що задовольняють обмеженням задачі.

Оптимальне рішення – це план, при якому ЦФ приймає своє максимальне (мінімальне) значення.

За допомогою методів математичного програмування (моделювання) ми можемо визначити і прийняти оптимальне рішення відносно розподілу фінансових ресурсів.

Наша задача полягає в знаходженні оптимального рішення при використанні фінансових ресурсів для функціонування або розвитку підприємства.

Введемо наступні позначення:

$н$ – вимір показника в натуральних одиницях;

т – вимір показника в трудових одиницях;

$г$ – вимір показника в грошових одиницях;

r_i – рентабельність пасивів і-го виду;

r_γ – рентабельність активів g-го виду;

r_j – рентабельність продукції j-го виду;

r_{ij} – коефіцієнт ефективності технології фінансування (рентабельність) для і-го виду джерела фінансування j-го виду продукції виробництва;

R_i – прибуток від використання фінансового джерела і-го виду;

R_γ – прибуток від застосування ресурсу g-го виду;

R_j – прибуток від реалізації продукції j-го виду;

P_i – потреба у ресурсі (джерелі) фінансування і-го виду в грошових одиницях;

$P^{н,т}_\gamma$ – потреба у ресурсі g-го виду в натуральних, трудових або грошових одиницях;

$P^{г}_\gamma$ – потреба у ресурсі g-го виду в грошових одиницях;

Навіть при загальній постановці задачі, можна вже сказати, що головна мета підприємства – отримання найбільшого економічного ефекту від реалізації виробленої продукції. Яка у формалізованому записі буде мати наступний вигляд:

$$\sum_{j=1}^{m} R_j \to \max \quad \text{, або (4)}$$

$$\mathrm{L(X)}=\sum_{j=1}^{m} c_j x_j - \sum_{j=1}^{m} s_j x_j \to \max \qquad (5)$$

Економічна сутність цієї формули полягає у наступному: критерієм оптимальності випу-

ску продукції j-го виду є максимальний прибуток.

Але, так як перед нами поставлена задача знаходження оптимального розподілу фінансових ресурсів між матеріальними (нематеріальними) ресурсами, роботами, послугами, то цільову функцію (5) необхідно записати наступним чином:

$$\sum_{i=1}^{n} R_i \to \max \quad \text{, або (6)}$$

$$\sum_{i=1}^{n} x_i(1+r_i) - \sum_{i=1}^{n} x_i \to \max, \qquad (7)$$

яка прийме кінцевий вигляд після ряду перетворень:

$$\sum_{i=1}^{n} r_i x_i \to \max \qquad (8)$$

Запишемо обмеження по нашій задачі.

Перше обмеження описує фінансову потребу підприємства для реалізації тих чи інших проектів. Сума фінансових ресурсів, що інвестуються (або реінвестуються) в проекти, має дорівнювати витратам на здійснення інноваційної діяльності:

$$\sum_{i=1}^{n} x_i = \sum_{\gamma=1}^{H} P_\gamma^{'}, \gamma = \overline{1,H} \quad \text{, де (9)}$$

$$\sum_{\gamma=1}^{H} P_\gamma^{'} = \sum_{\gamma=1}^{1}\sum_{i=1}^{n} P_{\gamma i}^{'} + \sum_{\gamma=2}^{\lambda} P_\gamma^{1} e_\gamma + \sum_{\gamma=\lambda+1}^{H} P_\gamma^{''} e_\gamma \quad \text{та (10)}$$

$$\sum_{i=1}^{n} P_i = \sum_{\gamma=1}^{H} P_\gamma^{'}, \gamma = \overline{1,H} \quad \text{, тоді (11)}$$

$$\sum_{i=1}^{n} x_i \geq \sum_{i=1}^{n} P_i \quad \text{, так як (12)}$$

наявна кількість фінансових ресурсів має бути не меншою, ніж потребує підприємство.

В конкурентному середовищі однією із головних цілей підприємства є нарощування фінансової потужності, яка відображається в пасиві балансу, або ресурсів, які в майбутньому мають принести підприємству вигоду і відображаються в активі балансу.

Рівень ефективності використання всього наявного майна підприємства характеризує показник рентабельності активів:

$$r_\gamma = \frac{\sum_{j=1}^{m} c_j x_j - \left(\sum_{\gamma=1}^{1}\sum_{i=1}^{n} e_{\gamma i} + \sum_{\gamma=2}^{H} e_\gamma x_\gamma\right)}{\sum_{\gamma=1}^{1}\sum_{i=1}^{n} e_{\gamma i} + \sum_{\gamma=2}^{H} e_\gamma x_\gamma} \qquad (13)$$

Так як ми досліджуємо фінансову сторону діяльності підприємства, яка фактично формує активи підприємства і при ефективній діяльності має тенденцію до нарощування фінансового потенціалу, який прямо залежить від результату діяльності підприємства (чистого прибутку), то аналіз доцільно продовжувати не тільки за загальною сумою фінансових джерел, а й за запланованим нарощенням фінансових ресурсів (прибутку). І тому, друге обмеження має визначати межі нарощування фінансової потужності підприємства. Ці межі нарощування фінансових активів визначаються за допомогою показника рентабельності пасивів, який обчислює рівень ефективності використання підприємством залучених і власних коштів та потенційні можливості збільшення активів підприємства (фінансову потужність).

Рентабельність пасивів обраховуються за формулою:

$$r_i = \frac{\sum_{i=1}^{m} c_j x_j - \sum_{i=1}^{n} x_i}{\sum_{i=1}^{n} x_i} \quad (14)$$

З формули (3), за допомогою планового рівня рентабельності, ми можемо отримати формулу обрахування нарощеної фінансової потужності підприємства (НФПП), значення якої і буде слугувати орієнтиром межі НФПП. Формулу запишемо у формі обмеження:

$$\sum_{i=1}^{n} x_i(1+r_i) \le \sum_{i=1}^{n} N_i \quad \text{, де (15)}$$

N_i – нарощена фінансова потужність підприємства джерела фінансування i-го виду, $i=\overline{1,n}$.

З метою доповнення математичного опису діяльності інноваційного підприємства та виходячи з формули (3), ми можемо визначити як планову фінансову нарощену потужність, так і ресурсну та виробничу. Слід вказати, що ці залежності будуть рівними між собою у загальному вигляді, але за сутнісними характеристиками суттєво відрізнятимуться.

І останнє, третє обмеження стосується умови невід'ємності отриманих результатів:

$$x_i \ge 0 \; i=\overline{1,n} \quad (16)$$

Отже, з метою покращення ефективності інноваційної діяльності ми можемо представити економіко-математичну модель знаходження оптимального розподілу фінансових ресурсів між матеріальними (нематеріальними) ресурсами, роботами та послугами в загальному вигляді наступним чином:

$$L(X)=\sum_{i=1}^{n} r_i x_i \to \max$$

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^{n} x_i \ge \sum_{i=1}^{n} P_i \\ \sum_{i=1}^{n} x_i(1+r_i) \le \sum_{i=1}^{n} N_i \\ x_i \ge 0, i=\overline{1,n} \end{cases} \quad (17)$$

Останнім завданням, яке ми поставили перед собою, є складення економіко-математичної моделі визначення рівня ефективності від застосування фінансових технологій за видами. На основі вже введених позначень запишемо ЦФ, яка відображає мінімізацію витрат на застосування фінансових технологій:

$$\sum_{\gamma=1}^{1} \sum_{i=1}^{n} e_{\gamma i} \to \min \quad \text{, де (18)}$$

$$\sum_{\gamma=1}^{1} \sum_{i=1}^{n} e_{\gamma i} = \sum_{i=1}^{n} (\varphi(x_i)) \quad \text{, (19)}$$

при чому $\varphi(x_i)$ вказує на процес формування витрат від використання фінансових технологій і залежність цього процесу від виду фінансових ресурсів та їх кількості.

Перше обмеження в моделі відображає оборотність пасивів, а друге – невід'ємність та відмінність від нуля всіх значень x_i.

Отже, економіко-математична модель визначення рівня ефективності застосування фінансових технологій за видами та його мінімального значення у загальному виді прийме наступний вигляд:

$$\sum_{y=1}^{i}\sum_{i=1}^{n} e_{yi} \to \min$$

$$\begin{cases} \dfrac{\sum_{j=1}^{m} c_j x_j}{\sum_{i=1}^{n} x_i} \geq 1, \\ x_i > 0, i = \overline{1,n} \end{cases} \qquad (20)$$

Висновки

Автором зроблена спроба розробки методики оцінки фінансування інновацій і базується на наступних економіко-математичних моделях:

- визначення необхідної кількості фінансових ресурсів;
- ефективного розподілу фінансових ресурсів між матеріальними (нематеріальними) ресурсами, роботами, послугами;
- ефективності застосування фінансових технологій за видами.

Опис фінансування інноваційної діяльності з позицій системного підходу дає можливість математично описати економічні залежності між підсистемами загальної системи. Що в кінцевому результаті впливає на формування інноваційної діяльності як цілісного процесу.

Отримані результати дослідження віддзеркалюють тільки фінансову сторону інноваційної діяльності. Тому подальші наукові розробки мають охватити такі процеси як: забезпечення матеріальними та нематеріальними ресурсами, роботами, послугами; виробництво новацій; експертно-правове оформлення новацій; реалізація продукції інноваційної діяльності.

Розробки можуть бути рекомендовані науковцям для подальшого вдосконалення теоретично-методологічної бази в області інноваційної діяльності, а менеджерами використовуватись при оцінці фінансових технологій і розподілу фінансових ресурсів між витратами, які пов'язані з інноваціями.

Список використаної літератури:

1. Актуальные проблемы устойчивого развития / В.А. Акимов, Е.В. Бридун, М.Ю. Ватагин и др.; Под общ. ред. И.В. Недина. – К.: О-во «Знание» Украины, 2003. – 430 с.

2. Методика (основные положения) определения экономической эффективности использования в народном хозяйстве новой техники, изобретений и рационализаторских предложений. – М.: ВИНИТИ, 1977. – 45 с.

3. Методические рекомендации по комплексной оценке эффективности мероприятий, направленных на ускорение научно-технического прогресса//Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР. – 1988. – № 7. – С. 10-20.

4. Основы технико-экономического анализа инженерных решений: Учеб. пособие / А.Э. Розенплентер, В.С. Сычев, С.П. Чернышов, И.С. Шур; Под ред. А.Э. Розенплентера. – К.: Выща шк. Головное изд-во, 1989. – 126 с.: ил.

5. Олена Лапко. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання. – К.: ІЕП НАНУ, 1999. – 254 с.

6. Добров Г.М. и др. Научно-технический потенциал: структура, динамика, эффективность. – Киев: Наукова думка, 1987. – 347 с.

7. Інноваційна стратегія українських реформ / Гальчинський А.С., Геєць В.М., Кінах А.К., Семиноженко В.П. – К.: Знання України, 2002. – 336 с. – Бібліогр.: С. 313 – 326.

Гончар А.Ф.

доктор економ. наук, професор
Національний технічний університет України «КПІ»

ДЕЯКІ ЕКОНОМІКО – ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙ

Анотація

Стаття присвячена актуальним проблемам вимірювання ефективності інновацій, формування фінансових ресурсів на оновлення технічної бази підприємства в ринкових умовах. Звертається увага на необхідність врахування державного інтересу як важливого методологічного принципу визначення ефективності інноваційних процесів. Розглядаються деякі методичні питання формування прибутку на оновлення основних фондів в умовах значного їх зносу в сучасних умовах.

Article is devoted to important problems of measurement efficiency of innovations, formation of financial resources for updating technical base of the enterprise under market conditions. Attention is paid to necessity of the of state interest account, as important methodological principle of efficiency innovation processes definition. Some methodological questions of formation the profit on updating a fixed capital in conditions of their essential deterioration in modern conditions are considered.

Ключові слова. Державний інтерес, комерційний інтерес, загальноекономічний ефект, комерційний ефект, норматив(планові відрахування), наднормативний знос, розрахункова рентабельність основних фондів

Вступ

Економічне зростання та успішне просування України до ЄС, зайняття належного їй місця у світовій економіці можливе лише на основі інноваційної моделі подальшого розвитку. Країна вичерпала в основному екстенсивний шлях свого розвитку. Необхідно широко задіяти інтенсивні чинники, які ґрунтуються на нових, насамперед, високих технологіях, організаційно – технічних перетвореннях, що сприяють докорінному підвищенню ефективності виробництва та поліпшенню використання обмежених ресурсів на всіх рівнях управління (1,2,3,). Слід зауважити, що інновації, інноваційний процес завжди розглядувались теоретично як основа прискорення науково – технічного прогресу – рушійної сили прискореного соціально – економічного розвитку країни. Проте командна система господарювання не створила відповідного комплексу сприятливих умов для реалізації цього важливого принципу управління. В той же час вона дозволяла концентрувати значні ресурси на вирішенні окремих пріоритетних напрямів розвитку науки та техніки. Цей досвід належить використати з удосконаленням в нових умовах господарювання, передусім з точки зору державного регулювання інноваційного процесу.

Постановка задачі

При удосконаленні механізму управління інноваційним процесом особлива увага повинна бути приділена формуванню економічного механізму, в тому числі вимірюванню ефективності окремих нововведень та інноваційного процесу на окремих підприємствах, їх об'єднаннях, галузях, регіонах і в країні в цілому. Слід зазначити, що методологія та методи вимірювання в указаних варіантах запровадження інновацій мають свої особливості. Вони повинні бути враховані в методичних положеннях з визначення ефективності інновацій (інноваційного процесу), яка має бути, на наш погляд, розроблена у вигляді самостійного документу, з використанням накопиченого власного та зарубіжного досвіду. При цьому слід врахувати наступні особливості [5,6,7].

Насамперед, необхідно обов'язково враховувати державні, національні та комерційні інтереси при визначенні результативності інновацій. Недостатнє врахування таких підходів знижує достовірність розрахунків та ускладнює їх виконання у господарській практиці.

Ринкові умови господарювання зовсім не виключають, як дехто вважає, необхідність врахування державного підходу і визначенні результативності з народногосподарських (державних) позицій. Незважаючи на зміну акцентів державних , колективних та особистих інтересів в нових умовах господарювання, особлива значущість перших залишається, як і залишається, як відомо, державний сектор економіки. В економічному механізмі управління інноваційним процесом особливе місце займають фінансові питання. Надзвичайне значення вони мають зараз в умовах гострої потреби в фінансових ресурсах для відтворення основних фондів. Враховуючи значну складність одержання кредиту для запровадження інновацій на підприємствах, можна вважати реальними фінансовими ресурсами для технічного оновлення власні кошти.

Результати дослідження

Загальноекономічний ефект (ефект для країни) слід визначати, насамперед, на більш високих рівнях управління, а також на етапі створення нових видів техніки та прийнятті рішення про постановку їх на виробництво. Відбір альтернативних рішень з перспективних задач повинно здійснюватись на підставі розрахунків народно – господарської ефективності. Інша річ – підприємство (фірма чи підприємець), яких цікавить їх конкретний комерційний результат інвестування і вони повинні визначати комерційний ефект. Комерційний інтерес рухає діяльністю як виготовлювача нових знарядь праці, так і їх покупця. Проте державне регулювання здійснюється з позицій народногосподарського підходу, а не будь – якого конкретного підприємства чи підприємця. Якщо нове устаткування буде мати високу ціну і його виготовлювач – відповідно високий ефект, а покупець – відповідно низький ефект від придбання такої техніки у зв'язку з високою ціною придбання, то ринок знарядь праці відреагує шляхом зміни попиту та пропозиції і сформуванням нової рівноважної ціни.

Народногосподарський (загальноекономічний) ефект чи ефект для національної економіки має смислове навантаження не тільки з точки зору масштабності, ай державного інтересу. Він, як відомо, досягається перш за все порівнянністю умов і зневажанням відомчими, комерційними інтересами, які повинні лише при цьому враховуватися, а також врахуванням інтересів суміжних галузей, кінцевих результатів у виробника та покупця нової техніки, значимістю її для відповідного рівня управління науково – технічним прогресом (інноваційним та інвестиційним процесами).

Виходячи з таких позицій, не можна ігнорувати в розрахунках вибором бази порівняння. Як відомо, процес створення нових знарядь праці та насичення ними виробництва відбувається за двома лініями – горизонтальною в циклі «наука – виробництво» та вертикальною на відповідних рівнях управління процесом їх застосування. Незважаючи на однакові цілі, задачі, зусилля, вклад окремих колективів в кожній конкретній ланці обох названих ліній зовсім різні. Горизонтальну лінію можна представити умовно з позицій народного господарства у вигляді неперервного ланцюга ефектів, які весь час зменшуються. Після вичерпання можливостей подальшого одержання ефектів створення нового знаряддя на традиційній основі та перетворення чергової ланки ланцюжка в точку необхідний принципово нових підхід до його продовження на більш високій основі. Точка відліку ефектів в цьому ланцюжку є змінною, а величина ефекту залежить від місця її знаходження. На цій лінії зосереджені інтереси творців нових знарядь праці в усіх сферах і на всіх етапах її появи. Кожний наступний зразок повинен перевищувати за своїми якостями попередника, який є базою порівняння для створюваного. Інтереси та ефективність творців нового засобу праці на цій лінії повністю співпадають з інтересами держави, яка повинна управляти цим процесом з метою досягнення найбільш високих результатів.

Зовсім інакше поводить себе вертикальна лінія насичення конкретної галузі новим обладнанням. Вона вибудовується із безлічі конкретних підприємств, при чому кожне з них має свою базу відліку ефективності, яка не співпадає, як правило, з народногосподарською, оскільки замінюється не найкраща техніка, а застаріла. Ефект нового обладнання по вертикалі можна представити безліччю ланцюжків, в яких свої точки відліку ефективності в за-

лежності від техніки, яка замінюється в кожному конкретному випадку. Отже, якщо перша горизонтальна лінія відображає номінальний інноваційний процес неперервного поліпшення техніки, то вертикаль характеризує заміни техніки і реальний внесок її розробників і споживачів в підвищення ефективності виробництва.

На основі вищевикладеного можна зробити висновок про те, що на рівні підприємства чи підприємця слід визначити такий реальний чи комерційний ефект, який знаходить відображення в бухгалтерському обліку, показниках його діяльності. Цей ефект називають інколи не випадково бухгалтерським. У всіх інших випадках – на етапах створення нових зразків техніки, оцінці варіантів технічного переоснащення галузі новим обладнанням тощо – слід визначати номінальний (оптимальний, потенціальний) ефект.

При визначенні ефективності інвестицій для здійснення незначних інновацій, які реалізуються за короткий період часу на підприємстві не актуальні питання застосування дисконтування грошових потоків чи розрахунок зведених витрат. У таких випадках доцільно розраховувати зростання таких основних показників як прибуток і обсяг виробництва та пов'язані з ними інші відносні допоміжні показники.

Інша річ, коли розглядується інвестиційний проект, здійснення якого передбачається протягом тривалого періоду зі значними витратами та надходженнями, то перевагу слід надавати методам з використанням дисконтування грошових потоків. Це є народногосподарський підхід в розрахунках ефективності інвестицій, оскільки досягається порівнянність, альтернативність у використанні обмежених ресурсів. Інвестиційний проект може розглядувати також створення і реалізацію засобів тривалого використання, тобто засобів праці, охоплюючи всі етапи розроблення і сфери використання.

У такому випадку він є інноваційним проектом, оскільки спрямований на виробництво і реалізацію інноваційного продукту або інноваційної продукції – результату конструкторської розробки. Вони повинні бути обов'язково конкурентноздатними, а отже, мати суттєво вищі техніко – економічні показники застосування в порівнянні з аналогами. Відбір інноваційних проектів і їх державна реєстрація повинні здійснюватися на основі порівняльної ефективності – за народногосподарським підходом.

Бізнес – план як заключна частина інвестиційного проекту чи самостійне обґрунтування здійснення підприємницької ідеї ґрунтується при визначенні основних показників ефективності на грошових потоках. Розрахунок реальних грошових потоків за можливими варіантами відображає показник комерційного підходу до визначення ефективності інвестицій. Проте, приводячи їх в порівняльний вигляд за допомогою дисконтування, використовуємо народногосподарський підхід з пошуком кращого варіанту вкладень з позицій народного господарства, а не тільки учасників реалізації інвестиційної ідеї.

В літературі зустрічається твердження про те, що тільки народногосподарський ефект можна вважати економічним, а поряд з ним виділяються ще економічний та бюджетний. Такі підходи щодо видів ефективності інвестицій не можна визнати беззаперечними. Це суперечить самим методологічним засадам вимірювання ефективності виробництва. На їх основі можна зробити не обґрунтований висновок про те, що комерційна (фінансова) і бюджетна ефективності не відносяться до економічної ефективності. Бюджетна ефективність ґрунтується, як вважають, на надходженнях в бюджет, хоча при визначенні фінансової ефективності в грошових негативних потоках (витратах) враховуються податок на прибуток та податок на додану вартість, які також спрямовуються у бюджет. Враховуються також, як відомо, різні обов'язкові збори у вигляді відрахувань у вигляді відрахувань на оплату праці тощо.

Безперечно, що все це різні види економічної ефективності інвестицій, поряд з якою можуть бути екологічна, соціальна та інші види, що відображають результативність у відповідних сферах діяльності. Відмітною їх особливістю є різні, як зазначено раніше, методологічні підходи. Кожний з вказаних видів економічної ефективності має свої специфічні показники для вимірювання при наявності загальних показників.

В сучасних умовах втрачає, на наш погляд, свою актуальність метод визначення ефективності на основі зведених витрат з урахуванням так званого коефіцієнта нормативної ефек-

тивності визначення річного економічного ефекту.

Таким чином можна визначати розрахункову економічну ефективність (народногосподарську, номінальну, потенціальну) та реальну (комерційну, госпрозрахункову, внутрішньогосподарську). Вони можуть бути плановими (проектними) та фактичними.

Вони складаються з двох частин – умовно – постійної, представленої амортизаційними відрахуваннями, та перемінної, яка формується за рахунок прибутку. Нестабільність амортизаційної політики, значний наднормативний знос основних фондів посилює роль прибутку в здійсненні інноваційного процесу на підприємствах. Підприємства будь – якої форми власності повинні створити відповідні передумови для технічного оновлення виробництва шляхом прогнозування прибутку, необхідного для цієї цілі. З цією метою на підприємстві може бути розроблений норматив(планові відрахування) на будь – який стратегічний період в залежності від стану основних фондів, фінансово – економічного стану.

Пропонується наступна формула для розрахунку нормативу із чистого прибутку (прибутку, який залишається на підприємстві) на відшкодування наднормативного зносу основних фондів :

$$П_{чн} = \frac{К_{зн}^{Дн} * 100 * 100}{Т * R_{оф} * Кд} \quad \text{де,} \quad (1)$$

$К_{зн}^{Дн}$ – коефіцієнт наднормативного зносу основних фондів;

Т – передбачуваний на підприємстві період накопичення коштів із прибутку для відшкодування наднормативного зносу, роки;

$R_{оф}$ – фактичний рівень рентабельності основних фондів на підприємстві, %;

$К_д$ – коефіцієнт, який враховує долю чистого прибутку у валовому прибутку.

Найбільш складним у цій формулі є визначення коефіцієнтів наднормативного та нормативного зносу. Наднормативний знос рекомендується розраховувати як різницю між фактичним зносом за фактичний строк служби і один рік або як невідшкодований знос в порівнянні з коштами, які накопичені для технічного розвитку.

Методичні положення формули грунтуються на порівнянні основних фондів і прибутку, тобто рентабельності основних фондів. При цьому норматив відрахувань визначається шляхом співставлення двох показників рентабельності, виходячи з того, що величина прибутку розподіляється між двома видами основних фондів – первісною (відновною) та зношеною пропорційно зносу. Вказана величина зносу повинна дорівнювати відповідній величині прибутку. За допомогою цього нормативу підприємство може розраховувати мінімально необхідно величину прибутку для поступового відшкодування накопиченого зносу основних фондів.

Розмір необхідних оптимальних відрахувань із прибутку підприємства для відшкодування наднормативного зносу основних фондів можна визначати також виходячи із прийнятого підприємством періоду накопичення коштів за формулою :

$$Т = \frac{К_{зн}^{Дн} * 100}{R_{оф}} \quad (2)$$

На основі цієї формули виконані в якості приклада розрахунки, результати яких приведені в таблиці 1.

Як видно з таблиці при різних рівнях рентабельності необхідні різні строки накопичення коштів для відшкодування наднормативного зносу основних фондів. Наприклад, для прийнятих в розрахунках умовах при рівні розрахункової рентабельності основних фондів 20% наднормативний знос буде відшкодований із прибутку приблизно за 2 роки, при цьому для

Строк накопичення коштів, рік		Рівень розрахункової рентабельності основних фондів, %	Частина прибутку, яка забезпечує відповідну рентабельність, %
Нові основні фонди	Діючі основні фонди		
20	7	5	10
10	3,5	10	20
6,7	2,3	15	30
5	1,8	20	40
4	1,4	25	50
3,3	1,2	30	60
2,5	0,9	40	80
2	0,7	50	100

Таблиця 1. Залежність строку накопичення коштів за рахунок прибутку для відтворення основних фондів від рівня їх рентабельності

Примітка: в розрахунках прийнято рівень рентабельності основних фондів – 50%, наднормативний знос – 35%.

цієї мети повинно спрямовуватись 40% прибутку підприємства. Слід зазначити, що показник розрахункової рентабельності має допоміжне значення, оскільки за його допомогою визначається частина прибутку, яка повинна бути спрямована на відшкодування наднормативного зносу. Ця розрахункова рентабельність розглядується як доля показника рентабельності основних фондів підприємства, яка дорівнює в даному прикладі 50%.

Цілком зрозуміло, що застосовуючи комп'ютер, можна виконати за формулами 1 та 2 та відповідними програмами багатоваріантні розрахунки за різними вихідними даними щодо величини прибутку, який повинен спрямовуватись на відшкодування наднормативного зносу основних фондів, що створився в сучасних умовах.

Висновки

Наукова новизна полягає в тому, що звернена увага на необхідність врахування державного інтересу при визначенні ефективності інноваційних процесів в ринкових умовах, а також запропонована методика визначення на підприємстві будь-якої форми власності обгрунтованих відрахувань з прибутку на технічне оновлення. Результати дослідження можуть бути використані при розробленні відповідних методичних положень для відбору альтернативних рішень інвестування та в практиці господарювання на підприємствах.

Література

1.Закон України «Про інноваційну діяльність» //Урядовий кур'єр. -2002- 7серпня

2. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні». //Урядовий кур'єр. – 2003 – 19 лютого

3. Утверджувати інноваційну модель економічних перетворень: Виступ Президента України Л.Кучми на науково-практичній конференції 21 лютого2003р. //Урядовий кур'єр. – 2003 – 25 лютого

4. Беренс В., Хавранек П.М. Руководство по подготовке промышленых технико-экономических иследований: Пер. с англ. перераб. и допол. изд. – М.: АОЗТ «Интерэксперт», 1995.

5. Гойко А.Ф. Методи оцінки ефективності інвестицій та пріоритетні напрямки їх реалізації. – К: Вір-Р, 1999.

6. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования: Официальное издание. М. : 1994.

7.Теоретичні та прикладні питання економіки Збірник наукових праць. Випуск 1 (За заг. ред. д.е.н., проф. Шегди А.В.). – К.: ТОВ «Кадри». – 2002.

Сачук Т.Г.

канд. эконом. наук, доцент

Белорусский государственный экономический университет

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ БЕЛАРУСИ – ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ

Аннотация

В процессе поступательного развития цивилизации одни формы, выполнив свою роль, отмирают, другие – зарождаются. Смена форм, оказывающих решающее влияние на раскрытие возможностей инновационного потенциала и активного экономического развития, происходит неравномерно, рывками, вызывая кризисные процессы.

Основным путем выхода из экономического кризиса Беларуси является значительное увеличение инвестиций в экономику, причем не столько в промышленность и сферу услуг, сколько в начальные стадии научно-технологического развития, т.е. в фундаментальные и прикладные исследования, и, самое главное, внедрение в производство новых ресурсосберегающих технологий. Техническое перевооружение предприятий, внедрение новых технологических процессов позволит повысить конкурентоспособность продукции.

Инновационное развитие, инновационная деятельность, экономическое развитие, инновационный менеджмент.

Научно-технический прогресс, признанный в мире в качестве важнейшего фактора экономического развития, все чаще и в зарубежной, и в отечественной литературе, связывается с понятием инновационного процесса. Управление инновационным процессом становится важным инструментом, обеспечивающим рост национальной экономики. Как справедливо отметил американский экономист Джеймс Брайт, это единственный в своем роде процесс, объединяющий науку, технику, экономику, предпринимательство и управление. Он состоит в получении новшества и простирается от зарождения идеи до ее коммерческой реализации, охватывая, таким образом, весь комплекс отношений: производства, обмена, потребления.

Развитие рыночных отношений, приватизация государственной и муниципальной собственности, разрушение административно-плановой экономики изменили механизм управления научно-техническим прогрессом, потребовали новых подходов к разработке и внедрению инноваций, как основы экономического развития.

Изменение геополитической ситуации на пространстве бывшего СССР, разрыв хозяйственных связей, произошедший в ходе приватизационной компании, обернулись быстрым ростом трансакционных издержек и разрушением сложных форм научно-производственной кооперации, свертыванием производства высокотехнологических товаров, блокированием рыночной конкуренции. Наряду со значительным уменьшением инвестиций, в первую очередь – в реальный сектор экономики, что привело не только к снижению выпуска наукоемкой продукции, но и к резкому падению конкурентоспособности отечественной промышленности на мировых рынках.

Курс на демонетизацию экономики и ее долларизацию, а также бегство капитала из Беларуси породили неплатежи, денежные суррогаты и бартер, которые сегодня достигают более половины ВВП.

Финансовое состояние подавляющего числа промышленных предприятий не позволяет говорить о развитии их производства и технико-технологической базы.

Быстрое сокращение производственного потенциала и уменьшение затрат на его обновление привели за последние пять-шесть лет к существенным изменениям качественных характеристик производственного аппарата: в большей своей части он достиг возраста, после которого неизбежно быстрое выбытие основных фондов. Средняя степень износа оборудования в промышленности – около 80%.

В настоящее время для Беларуси особенно остро стоит вопрос поиска, внедрения и ис-

пользования новых видов потребительских товаров, технологий производства. Причиной этому послужил неизбежный кризис, сопутствующий адаптации экономики к новым условиям рынка. В это же время Беларусь попала в «тиски» смены технологических укладов.

Экономический кризис в Беларуси вызван объективными процессами, основа которых связана с эволюцией сложных экономических систем. В процессе поступательного развития экономики одни формы, выполнив свою роль, отмирают, другие – зарождаются. Смена форм, оказывающих решающее влияние на раскрытие возможностей инновационного потенциала и активного экономического роста, происходит неравномерно, рывками, вызывая кризисные процессы. В ситуации с экономической системой Беларуси, усугубление кризисных тенденций было обусловлено синергетическим эффектом двух факторов: исчезновением единого экономического пространства бывшего СССР и глобальной сменой четвертого технологического уклада на пятый.

Исследования показывают, что технологические уклады развиваются по своим характерным законам, формирующим их жизненный цикл, который вытекает из активной фазы инновационного роста. Завершение жизненного цикла низшего технологического уклада не вызывает автоматического появления нового, высшего технологического уклада. Смена технологических укладов формирует переходный период, именно тот период, в котором мы сейчас находимся. Экономическая история показывает, что ни одна страна во время смены технологического уклада не избежала кризисных процессов. В результате такого эволюционного волнового движения, появляются новые формирования – лидирующие секторы экономики, которые затем, охватывая всю экономическую систему вовлечением ее в процессы роста, создают качественно новую устойчивую взаимосвязь всей экономической системы.

Белорусская экономика преимущественно находится на стадии четвертого технологического уклада, хотя стоит отметить, что весомую часть занимают производства третьего технологического уклада.

Такое положение может порадовать только наших конкурентов, которые все увереннее шагают вперед. Для успешного социально-экономического развития республике жизненно необходимы эффективные механизмы стимулирования развития всего накопленного интеллектуального потенциала, а также его развития и преобразование в конкретные коммерческие проекты.

Сейчас не стоит вопрос о том, стоит ли уделять внимание инновационному развитию республики, вопрос заключается в путях, которые необходимо определить государству для создания мощной национальной инновационной системы в соответствии с поставленными целями.

Основными целями государственной научно-технической политики Республики Беларусь являются:

- обеспечение экономического и социального развития республики за счет эффективного использования интеллектуальных ресурсов общества;
- совершенствование научного, научно-технического и инновационного потенциалов как важнейших факторов социально-экономического прогресса;
- достижение высокого интеллектуального и культурного уровней общества, направленных на улучшение качества жизни народа.

Современный подход к анализу концепций государственной инновационной политики выделяет два типа технологической политики. Первый определяет технологическую политику, основанную на выполнении определенной миссии, с целью обеспечивать технологические прорывы. Второй основывается на политике, призванной распространять технологии, технические знания, повышая пользу для общества от данного технологического потенциала. То есть выделяют политику «создания» и «распространения» инноваций.

Реально же в политике любой страны, равно как и в инновационной политике Республики Беларусь, присутствуют одновременно оба типа технологической политики. Традиционно ранее главное значение придавалось расширению базы знаний, т.е. миссионерской технологической политике, поэтому средства в значительной степени инвестировались в науку и крупные технологические проекты. Тем самым расширялась технологическая база знаний. Подобный подход порождает все больше проблем, если эти знания нельзя пе-

ренести в сферу экономики или их применение целесообразно по причине небольшой пользы или чрезмерных технологических издержек.

Технологическое развитие Беларуси следует рассматривать как один из наиболее важных факторов экономического роста и связанного с ним роста благосостояния общества.

Технология и технологические изменения оказывают влияние на производительность, объем и структуру производимой продукции, уровень занятости, квалификацию рабочей силы, степень конкурентоспособности и товарные потоки. В долгосрочном плане инновации влияют на формирование культурных ценностей, социальных взаимоотношений и политической структуры. Поэтому в практическом плане важно не только знать, но суметь рационально управлять процессами приобретения, освоения и распространения инноваций.

В экономической системе Беларуси схема инновационного развития была заложена еще со времен создания крупного промышленного производства Советского Союза. Она должном уровне поддерживалась как усилиями национальной науки, так и общесоюзными научными исследованиями. Но в связи с изменившимися условиями технологическое развитие национальной экономики целиком и полностью стало зависеть только от возможностей республики. Даже неспециалисту понятно, какая это невероятно сложная задача, особенно с учетом стремительно набирающей разгон конкуренции на внешних рынках, где международный бизнес не сидит, сложа руки, и не ждет, когда белорусские производители увеличат свое присутствие.

Однако в свете плана прогноза социально-экономического развития Республики Беларусь до 2005 года, промышленное производство должно расти в среднем на 6 % в год.

Обеспечивать выполнение прогнозного показателя по росту промышленного производства, можно двумя способами:

1. Приказное наращивание производства продукции существующей структуры и качества. Отсюда и возникают проблемы «работы на склад».

2. Кардинальная модернизация производства и выпуск высокотехнологичной, конкурентоспособной на внешних рынках продукции.

Избежать подобной ситуации можно только проводя политику повышения качества промышленного производства, а это сделать без инноваций не возможно, как и обеспечить стабильный экономический рост.

В долгосрочной перспективе обеспечение экономического развития объективно невозможно без развития наукоемких и ресурсосберегающих производств, создания новых механизмов интеграции материального производства, сферы услуг и научно-технической сферы, освоения новых форм организации производства и методов управления, без использования современных новейших технологий.

Совершенно очевидно, что проблема нереформированности экономики порождает большой ряд не решаемых вопросов. Созданное в пору «неограниченного» доступа ко всем видам ресурсов Советского Союза, Беларусь получила вместе с независимостью в наследство в своем большинстве неконкурентоспособную в силу высокой материало- и энергоемкости промышленность.

Единственно верный путь снижения материало- и энергозатрат – принятие в качестве приоритета промышленного развития политики внедрения и использования в производстве инноваций на всех этапах производства. Начиная с выбора источника сырья и его заготовки и заканчивая сменой парадигмы управления производством.

В качестве базы для развития инноваций предлагаются три основных направления, без которых инновационное развитие невозможно.

Прежде всего – это новые знания и новые технологии. Одной из важнейших особенностей современного этапа научно-технического прогресса является возрастание роли интеллектуальных ресурсов, как основных экономических ресурсов и, в соответствии с этим, превращение науки и образования в движущие силы социально-экономического развития.

Конец двадцатого столетия отмечен серьезным исчерпыванием природных ресурсов. В то же время человечество сумело изыскать принципиально новые ресурсы огромного значения и важности – ресурсы человеческие, информационные и коммуникационные. Все они напрямую связаны с развитием науки и производства, распространением и использовани-

ем знаний и технологий. Происходит стремительное замещение труда знаниями, и развитие человека становится важнейшим условием любого хозяйственного прогресса. Именно поэтому основной сферой накопления, во все большей мере, становится интеллектуальный капитал, капитал знаний, ранее недоступных.

Сферу знаний следует рассматривать как сферу науки и технологий, как разновидность рынка с производителями, продавцами, потребителями, каналами распределения и ценами. Но рынок этот специфический, обладает рядом недостатков, поэтому инвестиции в рынок знаний и технологий оказываются недостаточно эффективными. Отметим важнейшие из этих недостатков.

1. Рынок знаний непрозрачен, т.е. участники инновационного процесса не имеют перед собой полной картины технологических возможностей и всех вероятных последствий нововведений.

2. Трудно сохранить монополию на знания, так как утечка происходит по множеству каналов через общение людей.

3. Высокая рискованность инвестиций, так как развитие знаний трудно планировать и сложно рассчитать прибыль.

4. Исследования требуют внушительной инфраструктуры, весьма обременительной для предприятий.

5. Новые знания добываются не одиночками, а исследовательскими группами, т.е. необходима критическая масса.

Их преодоление возможно только на основе построения Национальной Инновационной Системы, соответствующей современным потребностям экономической системы.

Особое значение имеет подготовка высококвалифицированных специалистов для всех областей научно-технической деятельности. Так, в соответствии с проектом программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2001-2005 гг. и в более долгосрочной перспективе эта задача должна решаться путем усиления связи фундаментальных исследований и высшего образования, проведения целенаправленной работы с аспирантами, расширения участия студентов и аспирантов в выполнении научных исследований и разработок, а также внедрения других форм поддержки молодежи, идущей в науку.

Человечество подошло вплотную к информационному обществу, основой богатства и благополучия которого становится информация. Информационное общество несет в себе огромный потенциал для построения более сбалансированного общества, более эффективного хозяйствования, улучшения жизни людей. Необходимым условием при этом является массовая компьютерная грамотность и формирование новой информационной культуры мышления.

Исходя из этих обстоятельств, следует принять следующее положение в качестве одного из основных основополагающих правил: имея мало природных ресурсов, Республика Беларусь обязана делать ставку на интеллектуальный потенциал народа, на создание конкурентоспособной, высокоэффективной, ресурсосберегающей экономики инновационного типа на основе преимущественного развития и распространения новых знаний и информационный технологий.

К тому же для этого у нас есть соответствующие предпосылки. По такому показателю, как индекс человеческого развития ООН Республика Беларусь находится на 53-ем месте. Во многом это обусловлено именно высоким образовательным потенциалом нашей страны. Это богатство не следует терять, знания – самые выгодные капиталовложения.

Второе направление – финансовое обеспечение. Технологический прогресс, формирование экономики, основанной на знаниях и технологиях, немыслимы без инвестиций в исследования и разработки. При этом источники финансирования – одна из наиболее сложных проблем. Этот сектор отличается длительным сроком окупаемости, значительным риском и большими издержками на этапе освоения, поэтому необходима высокая доля бюджетного участия.

Но простое увеличение финансирования – не выход, больше расходов на исследования и разработки – не всегда означает лучше. Больше результатов исследований и разработок не приводят автоматически к большему числу успешных инноваций. Бюджетное финансирование не всегда эффективно, часто способствует образованию мыльных пузырей, кото-

рые лопаются, как только прекращается финансовая поддержка. Таким образом, проблема заключается не только (и даже не столько) в отсутствии финансовых средств, но также и в умении заставить эти средства работать. Нужны механизмы, способные привлечь инвестиции в исследования и разработки, и одновременно обеспечить высокую экономическую эффективность инвестиций.

В соответствии с этим необходимо: целенаправленно формировать инвестиционную привлекательность республики, преодолеть действующий затратный механизм и заставить работать эффективно имеющиеся финансовые средства, одновременно стимулируя дифференцированный поворот инвестиций к инновациям, таким образом, чтобы оказать первоочередную поддержку передовым, перспективным, наукоемким производствам.

Третье направление – инновационный менеджмент. Хорошие, многообещающие идеи могут остаться просто идеями даже при наличии финансовых ресурсов и совершенных механизмов инвестирования. Для быстрого превращения знаний в высококачественные, недорогие товары нужна энергия менеджмента, которая направляет мысли и ресурсы туда и таким образом, где они дают наилучший результат.

Сформулированные выше три направления предлагаются в качестве основных государственной научно-технической политики, на основе которых должна быть разработана обновленная комплексная программа инновационного развития Республики Беларусь, построенная в тесной связи с принятой стратегией экономического развития.

Указанные преобразования требуют значительных финансовых ресурсов. Общие принципы политики, ориентированной на обеспечение декларируемых целей экономического роста требуют ежегодные инвестиции в объеме, превышающем 30 % от ВВП (стандарт для стран с так называемой моделью «догоняющего» развития). По результатам первого полугодия 2003 года объем инвестиций в основной капитал составил 2 914,9 млрд. рублей, т.е. примерно находился в пределах 19-20 % от ВВП. Таким образом, стоит задача увеличения объемов инвестиций примерно на 1/3 или на 930 млн. долларов в годовом исчислении (что приблизительно соответствует инвестиционным потребностям экономики Беларуси).

На основании полученных результатов предлагается разработать, либо дополнить имеющуюся программу научно-технологического развития промышленности Республики Беларусь предлагаемыми рекомендациями.

Важнейшими отличительными признаками новой программы инновационного развития должны явиться:

a) целевые установки (следует количественно и качественно описать тот результат, на достижение которого нацелена разработанная программа);

b) наличие нестандартных (инновационных) подходов и применяемых средств для их достижения.

Естественно, оба признака должны присутствовать одновременно.

Поэтому представляется весьма актуальным введение ясно выраженных критериев и признаков инновационности программ/проектов и предприятий/фирм их реализующих. В противном случае приоритетность инновационных механизмов и средств решения социально-экономических задач останется ни на что не опирающейся декларацией.

Литература

1. Богдан Н.И., Нехорошева Л.Н., Инновационные системы современной экономики, Мн.: БГЭУ, 2003г.

2. Макаров В.Л., Варшавский А.Е. и др. Наука и высокие технологии России на рубеже третьего тысячелетия, М., Наука, 2001г.

3. Сачук Т.Г. Инновационная деятельность: реальные и потенциальные преимущества Республики Беларусь /Материалы междун. научно-практич. конференции «Теория и практика управления предприятием». Мн., 2003г.

4. Скуратович К. Доедание «оборотки»//Бел. рынок, 2003, №39.

5. Романчук Я. Потенциал снаб.//Белорусская газета, 2003, №38.

Смоляр Л.Г.

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

ТЕОРЕТИЧН АСПЕКТИ МОТИВАЦ ННОВАЦ ЙНО Д ЯЛЬНОСТ В ОРГАН ЗАЦ

Анотація

Досліджується теоретичні аспекти мотивації інноваційної діяльності в контексті сучасних загальносвітових тенденцій і змін. Розглядаються підходи до підвищення ефективності мотивації творчих працівників, які створюють знання.

Ключові слова: інновація, мотивація, стимулювання, менеджмент.

Підгрунтям розвитку вітчизняної економіки, забезпечення конкурентоспроможності у глобальному масштабі і інтеграції її у світовий економічний процес є становлення моделі інноваційного типу в якій домінантою стають «нові знання» і «людський капітал».

Пітер Друкер один із перших серед вчених у книзі «Посткапіталістичне суспільство» визначив, що в посткапіталістичному суспільстві «основним економічним ресурсом» є вже не капітал, природні ресурси чи праця. Ним є і буде знання, а головну роль буде відігравати «працівник, який створює знання» [1].

В практичній площині це висуває на передній план проблему ефективного управління людськими ресурсами. Як зазначають зарубіжні вчені, ефективне управління людськими ресурсами – це та проблема, з якою все частіше будуть стикатися менеджери XXI ст. Причому, якщо впродовж десятиліть організації використовували такі показники, як рентабельність інвестицій, рентабельність активів, то ключовим показником ефективного функціонування організацій XXI ст.. буде рентабельність талантів (РТ), який відображає віддачу від інвестицій в людський капітал і може бути визначений наступним чином:

$$РТ = \frac{\text{Генеровані знання}}{\text{Інвестиції в людський капітал}}$$

Високий рівень РТ може бути лише при ефективній системі управління талантами.

В цьому контексті важливо розрізняти людський потенціал інноваційної діяльності організації як сукупність знань, умінь, здібностей, ноу-хау, мотивацій людей, міра їх готовності до вирішення інноваційних задач і людський капітал організації як результат реалізації цього потенціалу. Згідно концепції Г.Беккера – Т.Шульця, людський капітал є міра втілення в людину здатності приносити доход. Людський капітал включає уроджені здібності і талант, а також освіту і набуту кваліфікацію. Тобто навіть високопрофесійні спеціалісти не стануть активами, джерелами капіталу організації, поки не будуть використовуватися ефективно. Людські таланти залишаться не більш ніж потенціалом, поки не будуть активізовані організацією.

Тому проблематика мотивації творчих працівників до активізації інноваційної діяльності в організації набуває все більшого значення. У вік інформаційних технологій у всіх видах діяльності і особливо в інноваційній зростає значимість спеціалістів, які володіють унікальними для конкретної організації знаннями, До таких працівників відносяться вчені, експерти в області нових технологій, інженери, конструктори, технологи, аналітики комп'ютерних систем, спеціалісти з інформаційних технологій, маркетологи, професійні менеджери, та інші високоосвічені спеціалісти. Загальними характеристиками таких спеціалістів є те, що вони мають хорошу освіту, інтелект і здатність до навчання і інновацій; сильні особистості, схильні до ризику, експериментування і використання нових

підходів; цінять свободу і потребують особистої незалежності.

На сьогодні на більшості вітчизняних підприємств має місце криза мотивації до інноваційної діяльності. Виділимо основні її причини.

В ході трансформаційних перетворень економіки держава так і не сформувала інноваційну політику, орієнтовану на стимули. Існує стійка тенденція щорічного зменшення бюджетних витрат на науку. В останні три роки, коли потреба створення умов для переходу до інноваційної моделі розвитку вже перейшла у стадію предметного обговорення та навіть була зафіксована в низці офіційних документів, темпи скорочення витрат на науку були в 1,5-2,8 рази більші, ніж темпи скорочення валового внутрішнього продукту. Згідно з висновками Кабінету Міністрів України, на сучасному етапі щорічні фактичні потреби на здійснення науково-технічної та інноваційної діяльності задовольняються не більше ніж на 16%.

Негативні тенденції у фінансуванні наукової сфери знаходять вияв у патентно-ліцензійній сфері. Фактично відсутня державна підтримка винахідницької діяльності. Скасовано пільги щодо оподаткування, які діяли в період 1993-1995 рр. для підприємств, які використовували запатентовані продукти і технології. Зруйновано систему заохочення інноваційної діяльності на виробництві та в науково-дослідних установах. Внаслідок цього в переважній більшості підприємств та наукових організацій винахідницька діяльність повністю припинилась.

Окрім того, як зазначає, Геєць В.М.: «у нових умовах ... держава знизила свій вплив і, що особливо важливо, підтримку особистості, не надавши надійних механізмів і гарантій... Замість очікуваного формування суспільства, в якому цінуватиметься мораль і матиме місце повага до професіоналізму, виявлено ... надмірне соціальне розшарування... У таких умовах зацікавленість у високопродуктивній праці і мотиваційні механізми до нововведень для підвищення його ефективності нівелюються, при цьому активізується прагнення до швидкої наживи і споживання замість нагромадження»[2, с.14-23].

Криза мотивації до інноваційної діяльності викликана не тільки об'єктивними чинниками. Компетентне управління інноваційною діяльністю на підприємстві може нівелювати, послабити негативний вплив зовнішнього середовища. Творчість, підприємництво, уявлення людей, інноваційна активність в організації в значній мірі залежать від здатності менеджерів мобілізувати і мотивувати людей, формувати нову виробничу культуру, орієнтовану на людину.

На жаль, на більшості підприємств недостатньо враховується роль і значення людського фактору і недовикористовуються його можливості. Поширені архаїчні, занадто спрощені системи мотивації, які не стимулюють ініціативу, творчість, інновації. Розвитком людських ресурсів часто на підприємствах нехтують. Традиційна система «зв'язує руки» беззмістовними правилами і рутинними інструкціями. Сформувався менталітет виконавця. Ініціатива, новації, ризики, відповідальність притупилися. Як результат – низький рівень використання кваліфікованих спеціалістів, деформація принципу оплати праці, трудових цінностей, високий ступінь незадоволення і демотивації.

Слід відмітити, що вітчизняна наука, особливо в ході здійснення реформ, не приділяла належної уваги концептуальним, теоретичним і методологічним аспектам мотивації інноваційної діяльності. Мотивація не стала об'єктом комплексних, системних досліджень.

Зарубіжні вчені-біхевіористи такі як .Маслоу А., Альдерфер К., Макклелланд Д., Герцберг Ф., Врум В., Скіннер Б., Локк Е, Портер Л., Лоулер Є., Латенс Ф., Крейтнер Р., Мюллер Р. та інші запропонували багато обґрунтованих концепцій, теорій мотивації, кожна з яких здатна допомогти менеджерам краще зрозуміти мотивацію на виробництві. Проте жодна із відомих мотиваційних теорій не відповідає в повній мірі практиці діяльності організацій. Основна проблема полягає в тому, що різні організації з різними задачами, різним конкурентним середовищем і різними потребами в персоналі потребують різних підходів до мотивації. Підтвердженням цього є слова Пітера Друкера: «Різними групами працівників потрібно управляти по-різному; однією і тією ж групою працівників необхідно управляти по різному в різних ситуаціях. Методи Тейлора як і раніше лежать в основі головного принципу організації виробництва в країнах, де зростає число молодих людей без освіти, і без професії. В розвинених країнах головна задача заключається не в підвищенні

продуктивності фізичної праці, – це відомо, як можна добитися. Центральною задачею стає підвищення продуктивності розумової праці». Висококваліфіковані працівники розумової праці зі своїм значним багажем знань – ніяк не підлеглі, а скоріше «помічники» і ними потрібно управляти не як підлеглими, а вибудовувати з ними партнерські відносини [3, с.36-39, с.189-190].

Ці питання сьогодні є дуже актуальними і для української економіки і в перспективі їх значення буде зростати в зв'язку з підвищенням інтелектуального фактору в забезпеченні конкурентоспроможності виробництва.

Не дивлячись на очевидну значимість мотивації, її складно визначити і аналізувати. Мотивація складна з багатьох причин.

По-перше, сама по собі мотивація не відчутна на дотик. Друга причина складності стосується безпосередньо природи мотиваційного процесу. Мотивація – це психічний стан, а не дія. Врешті-решт, ми не можемо мотивувати компетентність в людях. Скоріше, мотивація – це стан зміщення в людях деяких стилів поведінки за допомогою ефективних стимулів. Стимули виконують роль важелів впливу. Якщо стимули відповідають потребам індивіда, то вони викликають дію відповідних мотивів.

Третя причина – це те, що мотиви стали більш розпливчаті і складні. Мотиви – це потреби, спонукальні сили чи імпульси, які знаходяться всередині людини, мають «персональний» характер і залежать від множини зовнішніх і внутрішніх по відношенню до людини чинників. Власне життєві пріоритети, поведінка людини залежить від сили і інтенсивності її мотивів. Сила мотиву визначається мірою значущості тієї чи іншої потреби для працівника. Врешті, мотивація – це сукупність внутрішніх і зовнішніх сил, які спонукають людину до діяльності і придають цій діяльності направленість, яка орієнтована на досягнення відповідних цілей.

Для того щоб мотивування було дієвим в процесі управління менеджери повинні використовувати різні стимули. Отже, стимулювання і мотивування – це не тотожні процеси. Стимулювання – це один із засобів, за допомогою якого здійснюється мотивування. Чим вищий рівень розвитку відносин в організації, тим рідше в якості засобів управління людьми використовують стимулювання [4, с. 136]. Це пов'язано з тим, що завдяки вихованню і навчанню як одного із методів мотивування людей члени організації самі можуть здійснювати необхідні дії не очікуючи стимулюючого впливу.

Ще одна причина складності полягає в тому, що мотивація закладена в самій природі людини. Тому не існує найкращого способу мотивації. Жодна із систем винагород і визнання не є досконалою. Різні люди реагують по-різному на один і той же стимул; інші не реагують взагалі.

Грунтуючись на викладеному, задача менеджерів полягає в тому, щоб створити умови і відповідне середовище, яке б сприяло високопродуктивній роботі творчих спеціалістів, ефективності, якості, гнучкості, оперативності і в кінцевому рахунку інновації.

Емпіричні дослідження автора показують, що при формуванні умов і відповідного середовища для ефективної мотивації творчих спеціалістів менеджери організацій повинні звернути увагу на такі складові:

Діагноз проблеми мотивації

Точний діагноз – найбільш важливий крок до вирішення будь-якої проблеми. Спершу потрібно переконатися, чи дійсно криза в діяльності організації пов'язана з проблемою мотивації. Проблема мотивації існує всередині організації, коли є відмінності між очікуваними і досягнутими результатами і коли ця відмінність викликана скоріше недостатнім рівнем зусиль (може, але не хоче), ніж низькими здібностями або можливостями.

Визначення того, чи являється низька мотивація причиною недостатньої активності, можливо при розгляді таких проблем:

- проблема інформації (відсутність необхідної інформації може викликати невірне уявлення спеціаліста, чого від нього очікують);
- проблема здібності (спеціаліст має недостатній рівень фізичних або розумових здібно-

стей для виконання роботи відповідно очікуванням);

- проблема навчання (продуктивність буде низькою незалежно від рівня мотивації, якщо не буде проведене відповідне навчання);
- проблема можливості (спеціаліст знає, що робити, як робити, але відсутні умови для роботи).

Розуміння природи процесу мотивації

Насамперед менеджери повинні усвідомити, мотивація не розпочинається з людей або з роботи, вона розпочинається з цілей організації. Чим важливіші цілі, тим вища повинна бути мотиваційна значимість.

Окрім цілей менеджери повинні розуміти потреби конкретних фахівців і ідентифікувати їх з організаційними потребами. Потреби представляють собою очікування творчих спеціалістів, вони – причина їх поведінки. При цьому потрібно мати на увазі, що потреби індивідуальні і мають тенденцію до змін. Поточні потреби як за видом так і за силою відмінні від минулих потреб. Структура потреб кожної людини визначається її місцем в соціальній ієрархії, раніше набутим досвідом, кваліфікацією, посадою, рівнем добробуту, ціннісними орієнтирами тощо.

Важливе значення має вибір мотиваторів за допомогою яких встановлюється відповідність між організаційними потребами і очікуваннями фахівців. Задоволення однієї і тієї ж потреби у двох людей може вимагати зовсім різних мотиваторів.

Водночас дослідження показують, що джерелом напруги і розчарування для творчих спеціалістів є те, що поточні методи і політика управління організацій не відображають адекватного розуміння їх потреб і очікувань як професіоналів.

В процесі дослідження були виявлені найбільш значимі потреби в мотивації творчих спеціалістів. До них передусім належать: широке коло повноважень, високий рівень довіри і свобода в прийнятті рішень, відповідальність за «свою» роботу, визнання і успіх.

Творчі працівники потребують такої роботи, яка вважається «своєю», де вони приймають рішення, визначають критерії і несуть відповідальність за можливі успіхи і невдачі. Щоб бути добре мотивованим, творчий спеціаліст повинен відчувати, що його робота є і важливою, і значимою, а також, що його внесок у виконання загальної справи має реальну вартість. З цією метою роботи повинні бути відповідним чином перепроектовані, збагачені, щоб містити елементи проблемності і творчості. Мотиваційний потенціал може бути задіяний безпосередньо через постановку завдання, де робота повинна розглядатися як виклик, і таким чином, варта зусиль творчої особистості. Наприклад, відповідальність за проект розвиває відчуття власності по відношенню до його результатів, і інколи лише це може переважити решту форм винагород. Професіонали, творчі працівники, які зайняті в проблемних проектах, не рахуються зі своїм вільним часом, вкладають в нього велику фізичну і емоційну енергію. Кінцеві результати проекту, за якими піде винагорода і визнання ще більше надихають людей. Досягнення без визнання приводить до розчарування. Визнання і винагорода повинні бути як матеріальними, так і моральними. Успіху можна досягнути, навіть якщо відсутнє формальне визнання. Що є суттєвим, так це успіх заради успіху – гордість за свою роботу і усвідомлення значимості свого вкладу в загальну справу.

Перераховані потреби являються дуже важливими компонентами мотиваційної системи і саме на них повинні акцентувати свою увагу менеджери. Тобто система мотивації повинна стимулювати творчість, професіоналізм, свободу дій, більше ніж просто дисципліну і дії. Безумовно, при цьому неминуче виникає протиріччя між дисципліною і свободою. Важливо, щоб менша кількість заборон, обмежень, менший об'єм адміністративного контролю вели до кінцевої ефективності всієї організації і утриманню в ній талантів.

Вибір стимулів

До найбільш сильних стимулів творчих спеціалістів можна віднести: рівень заробітної плати, навчання, посадове просування, розширення управлінської компетенції інженерно-технічних спеціалістів.

Важливість грошей як мотиваційного стимулу для творчих спеціалістів в літературі є спірною. Вважається, що кількість грошей, які отримують спеціалісти, слабо пов'язана з їх фактичною або потенційною продуктивністю [5]. Цей аргумент підтверджується тим фактом, що зміна зарплати приводить до переходу від стану незадоволення роботою до стану відсутності цього незадоволення, в той час як мотиваційні чинники приводять до зміни початкового стану в стан задоволення роботою.

Проте проведені автором дослідження показують, що зарплата має велике значення для мотивації творчих спеціалістів. Фінансова складова, фактично, вийшла на перший план. Творчі спеціалісти, більше ніж люди інших професій, оцінюють конкретну матеріальну винагороду. Зарплата має навіть більше значення, ніж власне гроші самі по собі. Вона є матеріальним доказом того, як оцінюють працівників розумової праці в організації. Зарплата для них є ключовим символом статусу і визнання. Отже, не можна заперечувати, що збільшення зарплати включає в собі не фінансову міру досягнення, і також може бути корисним мотиватором.

Заробіток повинен прямо залежати від цінності, яку створюють працівники. В останні роки в зарубіжних компаніях появляється тенденція до індивідуалізації заробітної плати. Поширюються форми оплати, які пов'язані не зі статусом, а з індивідуальним трудовим вкладом, загальною компетенцією спеціаліста, його потенційними можливостями. Інноваційні організації експериментують зі стимулами у вигляді видачі пакету акцій за розробку нових проектів і інші стратегічні досягнення. Однією з найбільш поширених в світовій практиці систем стимулювання довгострокових результатів є система опціонів, яка передбачає надання в якості винагороди права на придбання в майбутньому відповідної кількості акцій за діючими на момент винагороди цінами.

Одним із найбільш дієвих стимулів є навчання. У світі високих технологій, де люди розуміють, що таке невпевненість в завтрашньому дні, шанс оволодіти новими знаннями, навиками або використати їх в нових сферах є сильним стимулом для творчих спеціалістів.

Важливим та поширеним стимулом для інженерно-технічних працівників є просування їх на керівні посади. Слід відзначити, що на сучасному етапі і в майбутньому потреба в управлінських кадрах з інженерною підготовкою буде зростати, оскільки ускладнення розробок і нових технологій потребують відповідної технічної і управлінської компетентності керівників вищого і середнього рівнів. Проте через недостатню підготовку інженерно-технічних спеціалістів до управлінської кар'єри багато з них стають некомпетентними менеджерами.

Нам видається доцільним призупинити практику просування найбільш технічно компетентних працівників на керівні посади лише через їх технічні здібності, без врахування здатності до управлінської діяльності. Звичайно, для того щоб заслужити повагу підлеглих, менеджери мають бути технічно компетентними, повинні прагнути до управлінського призначення і бути навчені знаходити баланс між технічною та управлінською орієнтацією. Однак менеджер повинен успішно управляти незалежно від технічних здібностей.

Окрім того, потрібно застосовувати кращі методи відбору саме тих кандидатів, які мають необхідні психологічні передумови для успішного оволодіння управлінськими навичками. При цьому окрім технічної підготовки інженерні спеціалісти сьогодні мають змогу одержати другу управлінську освіту, що сприятиме росту їх кар'єри.

Критерії оцінки результатів роботи творчих спеціалістів

Принциповим моментом в оцінці результатів роботи творчих спеціалістів є вибір критеріїв оцінки. На відміну від працівників фізичної праці критерієм результативності творчих спеціалістів має бути не формальні кількісні показники праці, а в першу чергу її якість, яка обумовлює інтенсивність інновацій, що є передумовою росту ефективності виробництва.

В цілому необхідно відмітити, кількісна оцінка комплексної ефективності праці творчих спеціалістів завжди носить умовний характер, так як неможливо виділити ефективність тільки їх праці. Тому в практичних цілях потрібно використовувати показники, які враховують ефект від окремих інновацій. Це можуть бути показники, які пов'язані з термінами реалізації інновацій, наприклад, проектний цикл (період від початку розробки інноваційно-

го проекту до виходу виробу на ринок), досягнення точки беззбитковості (початок надходження чистого прибутку від реалізації інновацій).

При оцінці результатів інноваційної діяльності організації можуть бути використані такі показники [7]:

- ☑ доля нових продаж;
- ☑ економія витрат як відношення економії загальних витрат від виробничих покращень, реалізованих в даному році, до загального об'єму валового прибутку;
- ☑ об'єм валового прибутку, отриманого від реалізації нових або поліпшених продуктів і від зменшення витрат.

Підсумовуючи, можна стверджувати, що мотивація властива природі людини, і менеджер повинен створити умови і відповідне середовище, які б сприяли мотивації висококваліфікованих співробітників до інноваційної діяльності. Проектування ефективної системи мотивації не є панацея – вона повинна бути інтегрована з іншими компонентами управління людськими ресурсами і стратегією їх використання, а також із загальнокорпоративними стратегічними цілями.

Література

1. Drucker P.F. Post-Capitalists Society. New York, 1993.
2. Геєць В.М. Політична й економічна реформи: питання синхронізації // Економіка прогнозування. – 2001. – №4. – С. 14-16.
3. Друкер, Питер, Ф. Задачи менеджмента в XX веке.: Пер. с англ.: Уч. пос. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 272 с.
4. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: учебник. – М.: Гардарики, 2001. – 528 с.
5. David Balkin, and George Milkovich, «Rethinking Rewards for Technical Employees,» Organizational Dynamics, 18(4):62-75, 1990.
6. Кауфман Х.Р. Тактика успеха в бизнесе и науке / Пер. с англ. М.: Интеллект, 1993. – 274 с.
7. Управление современной компанией: Учебник / Под ред. Проф. Б. Мильнера и проф. Ф.Лииса.- М.: ИНФРА – М, 2001. – XVIII, 586 с.

Чупайленко О.А.
канд. техн. наук, доцент
Национальный технический университет Украины «КПИ»

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Аннотация

Проанализирован опыт государственной инновационной политики за рубежом и предложены рекомендации по использованию этого опыта в Украине.

Главное – это активное участие государства в долгосрочном прогнозировании результатов научно-технической и инновационной деятельности. Эффективность нововведения в значительной степени зависит от правильности выбора области и вида инновации и времени их внедрения.

Annotation

State's innovation policy experience was analyzed abroad and proposed recommendations by using this experience in Ukraine.

Mainly the active state's participation in a long-term forecasting results of scientific and technical and

innovation's action. Innovation's effectiveness to a great extent depend on right choice of innovation's sphere and type and their inculcation's time.

Ключевые слова. Инновации. Государство. Политика. Опыт. Зарубежные страны.

Вступление

Основу эффективности национальной экономики современной Украины составляет наряду с природными, трудовыми ресурсами и научно-технический потенциал страны. Переход экономики в новое качественное состояние увеличил значимость инновационной деятельности, развития наукоемких производств, что, в конечном счете, является важнейшим фактором выхода из экономического кризиса и обеспечения условий для экономического роста.

В широком смысле слова инновационная деятельность – это момент жизнедеятельности обществ, включающий в себя социально-политические, экономические, общественные и другие факторы общественного развития.

В узком (специфически экономическом) смысле слова инновационная деятельность направлены на обеспечение нового уровня взаимодействия факторов производства, благодаря использованию новых научно-технических знаний.

Содержанием инновационной деятельности в экономической сфере является создание и распространение новшеств в материальном производстве. Она представляет собой звено между научной и производственной сферой, в результате взаимосвязи, которых реализуются технико-экономические потребности общества.

Инновационную сферу от научной и производственной отличает наличие специфической маркетинговой функции, специфических методов финансирования, кредитования и методов правового регулирования, а также то, что наиболее важно, особой системы мотивации инновационной деятельности. В конечном счете, эти методы предопределяются спецификой инновационного труда и кругооборота средств, получения экономического дохода и инновационного продукта.

В условиях экономической реформы, направленной на обеспечение стабилизации и перехода к экономическому росту, необходима разработка мероприятий для сохранения научно-технического потенциала, его развития и поддержки.

Для Украины сейчас особую значимость приобрело творческое использование опыта развитых стран по реализации мер государственной поддержки инновационных процессов в экономике, что в итоге позволит сформировать отечественную систему стимулирования инновационной деятельности.

Сегодня только государство способно приостановить разрушение накопленного научно-технического потенциала в Украине, обеспечить необходимыми объемами инвестиций с помощью государственных долгосрочных и краткосрочных программ.

Постановка задачи

Механизм формирования и реализации научно-технической и инновационной политики в странах мирового сообщества различен, поскольку в разных странах неодинаково соотношение функций государства и рынка, различны организационные структуры управления наукой. Однако в странах с рыночной экономикой сходны закономерности развития производства и одинаковы подходы к инновационной деятельности, в частности, к учету ее долгосрочных тенденций и последствий.

К особенностям реализации научной и инновационной политики в разных странах относятся различные доли расходов на исследования и разработки в валовом национальном продукте. Здесь является лидером Швейцария, затем идут Германия, далее Япония, Швеция, Южная Корея и США. По объему финансирования инноваций в число лидирующих стран мира входят Япония, Германия, Швеция, Швейцария, Южная Корея и США. Ко второй группе «стран высокой технологии» относятся Великобритания, Франция, Нидерланды, Италия, ряд других европейских стран и Тайвань [1].

По уровню и формам поддержки в мировой практике принято выделять:

- государственные стратегии активного вмешательства;
- децентрализованного регулирования;
- смешанные.

Необходимо выделить те формы поддержки, которые можно использовать в Украине.

При осуществлении стратегии активного вмешательства государство признает научную, научно-техническую и инновационную деятельность главными и определяющими факторами экономического роста национальной экономики. Как правило, избрание данной стратегии предполагает существенные изменения в законодательстве и во внешней политике государства.

Так, в Японии, руководствующейся данной стратегией, наблюдается тесные связи между органами государственного управления и товаропроизводителями. Государство не только выполняет ориентирующие функции, но и играет активную роль в организации и финансировании многих важных программ и проектов [2].

Стратегия активного вмешательства наряду с финансированием высшей школы и значительными льготами коммерческим организациям, осуществляющим собственные инновации, активизирует инновационную деятельность в Японии, Франции, Нидерландах и других странах [2].

Стратегия децентрализованного регулирования более сложный механизм участия государства в научной и инновационной сфере. Государство, использующее эту стратегию, сохраняет главную, лидирующую роль, но при этом отсутствуют жесткие директивные связи, характерные для стратегии активного вмешательства.

Например, государство предлагает в экономической сфере созданные в госсекторе научно-технические новшества и создает инфраструктуру инновационной сферы; формирует условия, способствующие повышению инновационной активности всех участников инновационной сферы; выделяет государственные ресурсы для создания начального спроса на нововведения. При осуществлении этой стратегии используются налоговые льготы и прочие стимулы инновационной активности. Данная стратегия реализуется в США, Великобритании и ряде других стран [3].

В отличие от стратегии активного вмешательства, при которой ведущая роль в выборе приоритетов научно-технического развития принадлежит государству, в стратегии децентрализованного регулирования на первое место в научно-технической и инновационной деятельности выходят субъекты хозяйствования, а государство стремится создать им благоприятные правовые, экономические и другие условия для этой деятельности.

Смешанная стратегия используется в странах, где в экономике значительную часть составляет государственный сектор, и государство заинтересовано в поддержании высокого экспортного потенциала отраслей этого сектора. В этом случае по отношению к государственным предприятиям государство использует стратегию активного вмешательства, а к остальным стратегию децентрализованного регулирования. Подобная практика получила распространение в Швеции [3].

В США, с помощью крупномасштабных целевых проектов государственное регулирование инновационных процессов осуществляется в следующих основных направлениях:

- стимулирование создания венчурных фирм и исследовательских центров мелких и средних инновационных предприятий, в том числе фирм «спин-офф», отделяющихся от университетов, государственных исследовательских центров и специальных лабораторий крупных промышленных корпораций, посредством целевого бесплатного субсидирования этих субъектов инновационной деятельности Национальным научным фондом США;
- бесплатная выдача лицензий на коммерческое использование изобретений, запатентованных в ходе бюджетных исследований и являющихся собственностью федерального правительства;
- льготное кредитование и выдача грантов мелким фирмам-инноваторам и отдельным изобретателям-одиночкам Национальным научным фондом, Инвестиционным фондом Министерства энергетики США и другими инвестиционными фондами, имеющими некоммерческую филантропическую направленность финансирования;

- формирование государственной инновационной инфраструктуры и способствование функционированию рынка инноваций, на котором государство выступает как агент отношений купли-продажи инноваций;
- мониторинг и прогнозирование инновационных процессов в стране и за рубежом, государственная экспертиза инновационных проектов, разрабатываемых различными субъектами инновационной деятельности;
- предоставление субъектами инновационной деятельности льгот по оплате государственных услуг (связи, тепла, электроэнергии);
- осуществление морального поощрения выдающихся ученых и инноваторов (вручение государственных наград, присвоение почетных званий, пропаганда достижений и потребления инновационных продуктов и услуг и проч.);
- льготное налогообложение инновационной деятельности;
- антимонопольное законодательство, обеспечивающее развитие внутренней и международной конкурентоспособности национальных производителей.

Япония и Южная Корея начали реализацию политики превращения стран из «имитаторов» и «рационализаторов» в творцов технологий, прежде всего в таких областях, как информационные системы, механотроника, биотехнологии, новые материалы, за счет государственной политики, которая обеспечивает восприимчивость к достижениям мирового научно-технического прогресса через координацию действий различных секторов в области науки и технологий. [3].

В Японии для развития экспортного производства используются не только прямое субсидирование и другие, традиционные экономические и административные способы воздействия на экспортеров, но и специфические косвенные методы, к числу которых относятся целевое распределение финансовых средств, предоставляемых частными банками и сосредоточение их в приоритетных отраслях.

К основным направлениям инновационной политики, осуществляемой странами, входящими в Евросоюз, относятся:

- единое антимонопольное законодательство;
- система ускоренной амортизации оборудования;
- льготное налогообложение инноваций;
- поощрение малого наукоемкого бизнеса;
- прямое финансирование предприятий, осуществляющих инновационные проекты в области новейших технологий;
- кооперация университетской науки и предприятий, производящих наукоемкую продукцию.

Повышение роли государства в области инновационной деятельности одно из важнейших факторов при условии, когда фирме выгодна и доступна непрерывная инновационная деятельность, а рынок не всегда может ей это предоставить.

Функция дополнительного стимулирования осуществляется государством посредством инструментов экономической политики (кредит, налоги, антитрестовское законодательство, регулирование международного обмена технологиями и др.), что позволяет существенно уменьшить стоимость ее ресурсов и повысить их доступность и качество.

Другой причиной повышения роли государства в области инновационной деятельности является стремительный рост затрат, необходимых для ее осуществления. Это связано в первую очередь с увеличением затрат на научно-исследовательское оборудование, приборы и инструменты, и повышением заработной платы высококвалифицированных научно-технических и инженерных кадров.

Для развития информационного обеспечения инноваций создан Европейский информационный союз. В 90-е годы стали приниматься целевые программы: по распространению в Евросоюзе результатов НИОКР («ВЭЛЬЮ»); Европейская стратегическая программа научных исследований в сфере технологии информационных систем («ЭСПРИТ»), программа по исследованию передовых способов связи в Европе (РАСЕ). Целью этих программ является повышение конкурентоспособности европейских компаний на рынках высоких технологий [2].

Активное участие государства в инновационной деятельности связано с необходимостью долгосрочного прогнозирования результатов научно-технической и инновационной деятельности. Эффективность нововведения в значительной степени зависит от правильности выбора области и вида инноваций и времени их внедрения.

Развитие инновационной деятельности и увеличение объема ресурсов, вовлекаемых в инновационный процесс, определяют необходимость сотрудничества и кооперации, как частных, так и государственных субъектов (фирм, университетов, государственных лабораторий и др.) Через кооперацию деятельности всех вовлеченных в инновационный процесс субъектов реализуется организационная функция государства.

Результаты исследований

Государственное регулирование инновационной деятельности, реализуемое посредством целенаправленного воздействия органов государственного управления на экономические интересы институтов инновационной сферы, предполагает в качестве условия своей эффективности предвидение реакций этих институтов на действия государственных организаций. Таким образом, орган государственного управления осуществляет регулирующее воздействие на объект инновационной деятельности так, чтобы получать желаемые результаты.

Орган государственного управления выбирает конкретные меры воздействия, которые изменяют экономическое поведение инновационных организаций в процессе создания инновационного продукта, или на рынке инноваций в целом. Государственное регулирование может расширить возможности реализаций, не изменять эти возможности, или затруднять достижение поставленных целей организации. С другой стороны, организация может и не изменять свое поведение в результате принятых мер, а может и выполнять желаемые органами государственного управления действия, а может и «обойти» установленные препятствия, изменив методы или сферу деятельности.

Вероятные реакции инновационных организаций на положительные меры государственного регулирования могут быть следующие:

- освоение новых рынков;
- кооперация с другими организациями;
- улучшение качества продукции;
- поиск партнеров и кредитов и т.д.

При уменьшении возможностей реакции организации будут следующие:

- сокращение ресурсного потенциала;
- свертывание деятельности;
- снижение уровня рисковости;
- отказ от заказов с низкой эффективностью;
- свертывание инвестиций;
- банкротство или самоликвидация.

В разных странах по-разному государство регулирует инновационную деятельность в дополнение к рыночному регулированию, инициирует конкурентную борьбу между товаропроизводителями. Однако конкурентная борьба товаропроизводителей чаще всего привязана к краткосрочному финансовому эффекту. Рыночное саморегулирование неспособно обеспечить выполнение перспективных исследований и разработок, связанных с высокой степень риска и неопределенностью, большими издержками. Также огромное влияние оказывает социальные и экономические проблемы.

В условиях, когда высока неопределенность коммерческого успеха инновационного проекта, велики затраты финансовых ресурсов, частный сектор предпочитает ориентироваться не на перспективное, а на существующее соотношение спроса и предложения. В этой связи, задачей государства становится формирование системы поддержки малого инновационного бизнеса, которая включает в себя информационное обеспечение, подготовку кадров, проведение маркетинговых разработок, в том числе на внешнем рынке.

Основными функциями государственных органов в инновационной сфере должны быть следующие:

- аккумулирование средств на инновации;
- координация инновационной деятельности;
- стимулирование инноваций, конкуренции в данной сфере, страхование инновационных рисков, введение государственных санкций за выпуск устаревшей продукции;
- создание правовой базы инновационных процессов, в том числе системы защиты авторских прав инноваторов и охраны интеллектуальной собственности;
- кадровое обеспечение инновационной деятельности;
- формирование инновационной инфраструктуры;
- институциональное обеспечение инновационных процессов в отраслях государственного сектора;
- обеспечение социальной и экологической направленности инноваций;
- повышение общественного статуса инновационной деятельности;
- региональное регулирование инновационных процессов;
- регулирование международных аспектов инновационных процессов.

Государственное регулирование базируется на выборе приоритетов, генеральных стратегических направлениях и ориентиров эффективного научно-технического и социально-экономического развития. Одной из задач государственного регулирования является проведение комплекса мер по организационно-нормативной и государственной финансово-ресурсной поддержке инновационной активности предприятий.

Государственное регулирование использует формы и методы, соответствующие потенциальным возможностям, которые предоставляют существующие рыночные отношения. В Германии и Японии, где традиционно придают особо важную роль государственному воздействию на функционирование рыночной экономики, используют меры протекционизма, направленные на сдерживание стихийной конкуренции, с выгодой для хозяйствующих субъектов [3].

Государство формирует цели и принципы области своей политики, и собственные приоритеты в инновационной и научной сферах. При этом необходимо различать научно-техническую и инновационную политику. В первом случае государство преследует цель получения новых научных знаний. Цель инновационной политики – создание и потребление инноваций, удовлетворяющих личные и общественные потребности.

Выводы

Организационной формой разработки государственной инновационной политики могут служить взаимодействующая совокупность министерств и ведомств, ответственных за различные сферы научно-технического, инновационного и экономического потенциалов, а также общественные организации субъектов научной деятельности и потребителей инновационной продукции ? субъектов сферы производства. Данные о фактическом состоянии инновационной сферы могут быть получены через систему статистической отчетности и средств массовой инновации, а сведения о конфликтных ситуациях через судебную систему и арбитражные суды. Определенную роль в получении данных о состоянии инновационной сферы играют каналы личного общения.

Сопоставление фактического состояния инновационной сферы и целей государственной инновационной политики осуществляется органами государственного управления, субъектами инновационной деятельности и отдельными специалистами.

Не соответствующая целям государственной инновационной политики ситуация является проблемной и требует специального анализа, выполняемого органами государственного управления или отдельными исследовательскими организациями. Разработка вариантов разрешения проблемной ситуации должна происходить в рамках стратегий с учетом законов, определяющих хозяйственное устройство и допустимые методы его изменения. В принятии конкретных решений по проблемным ситуациям принимают участие органы государственного управления либо решения согласовываются с ними.

Определение результатов реализации государственной инновационной политики осуществляется в ходе получения сведений о поведении субъектов инновационной деятельности

и соотношения этих данных с целями политики. Это приводит к выявлению отклонений между фактическими и желаемыми результатами.

Определение целей политики государства базируется на принципах и механизме реализации этой политики. К основным принципам государственной политики в научной и инновационной деятельности следует отнести:

- свобода научного и научно-технического творчества;
- правовая охрана интеллектуальной собственности;
- интеграция научной, научно-технической деятельности и образования;
- поддержка конкуренции в сфере науки и техники;
- концентрация ресурсов на приоритетных направлениях научного развития;
- стимулирование деловой активности в научной, научно-технической и инновационной деятельности;
- развитие международного научного инновационного сотрудничества.

Литература

1. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент. – СПб.: Питер, 2001. -304с.
2. Ермасов С.В. Финансовое стимулирование инновационной деятельности – СПб.: СПЭА, 1999. -353с.
3. Ильенкова С.Д. Инновационный менеджмент. -М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1999. – 405с.
4. Чайковская Н.В. Дисциплина инновационного рынка: формирование и эффективность. – М.: Луч, 2000. -320с.
5. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность. -М.: Экзамен, 2001. -378с.
6. Гринев В.Ф. Инновационный менеджмент. -К.: МАУП, 2001. -152с.

ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

С. В. Войтко
кандидат економ. наук, доцент
Національний технічний університет України «КПІ»

ІННОВАЦІЇ У СФЕРІ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Анотація

Розглянуто похідні та базові нововведення в галузі інформаційних технологій, існуючі системи класифікацій наукомісткої продукції, послуг. Проаналізовано кризові явища у сфері комп'ютеризації. Розглянуто характерні риси у систематизації наукомісткої сфери. Розглянуто рівень наукомісткості, появу та розвиток базових та похідних нововведень. Приведено основні етапи трансформації інформаційних технологій. Проаналізовано внутрішній та зовнішній сервіс інформаційних систем.

Аннотация

Рассмотрены производные и базовые нововведения в области информационных технологий, существующие системы классификаций наукоемкой продукции, услуг. Проанализированы кризисные явления в сфере компьютеризации. Рассмотрены характерные особенности в систематизации наукоемкой сферы. Рассмотрен уровень наукоемкости, возникновение и развитие базовых и производных нововведений. Приведены основные этапы трансформации информационных технологий. Проанализирован внутренний и внешний сервис информационных систем.

Summary

Derivative and base innovations in information technology sphere, existing systems of science-intensive production and service classification are considered. Crisis phenomena in computerization sphere are analyzed. Typical features of science-intensive sphere systematization are considered. Level of science intensiveness, appearance and development of base and derivative innovations are considered. Main stages of information technology transformation are adduced. Internal and external service of information systems is analyzed.

Ключові слова: інформаційні технології, класифікація, похідні та базові нововведення, інноваційний процес, внутрішній та зовнішній сервіс.

Вступ

Інновації спроможні сприяти створенню нових ринків, галузей, змінювати структуру промисловості. Можна констатувати, що понад десяток років швидкими темпами розвивається галузь інформаційних технологій (ІТ) основними продуктами якої є апаратне та програмне забезпечення. На початку 60-х років Гордон Мур сформулював емпіричний закон, відносно подвоєння кількості елементів на інтегральній схемі кожні 18-24 місяців, що справджується і досі. Вирішальну роль у підтверджені закону відіграли саме інновації, що впроваджувалися після досягнення наступної фізичної межі технології. Темпи росту сфери

інформаційних технологій можна спостерігати за рейтингом NASDAQ 100, де 7 з першої десятки компаній-лідерів є компанії, діяльність яких пов'язана зі сферою програмного та апаратного забезпечення, комп'ютерної техніки. Певні зміни відбуваються у категоріальному апараті сфери інформаційних технологій.

Нижче подано наступні визначення, що потребують змістовного дослідження. Так, «галузь інформаційних технологій» розглядається як «інформаційна галузь» та «інформаційні технології». Останнє є найуживанішим. Поєднання таких понять, як «апаратне» та «програмне» словом «забезпечення» підкреслює те, що інформаційна галузь є такою, що «забезпечує» діяльність інших сфер. На теперішньому етапі розвитку науки більш вірним є назва «інформаційні технології», які саме забезпечують функціонування інших галузей, сфер діяльності. Особливості розвитку сфери інформаційних технологій як галузі розглянуто автором в [1].

Поява та розвиток базових та похідних нововведень, обсяги накопичених на сьогодні знань у високотехнологічній, наукомісткій галузі – «галузі інформаційних технологій» потребують змістовного дослідження, систематизації та класифікації понять.

1. До питання систематизації інновацій в інформаційних технологіях

1.1. Систематизацію класифікацій інновацій здійснено в [2, с. 38] де основними класифікаційними ознаками є рівень та ступінь новизни, природа інновацій, ступінь розповсюдження, вид ефекту від інновацій, походження інновацій. Елементами системи інновацій в інформаційних технологіях є наступні: інформація (вхідна, вихідна, первинна, вторинна, внутрішня, зовнішня, відкрита, закрита); технічні засоби (апаратне забезпечення, канали зв'язку, пристрої для введення та виведення інформації); алгоритми (програмне забезпечення, математичні моделі); користувачі (фізичні та юридичні особи, інші інформаційні системи); регулятори (потреба, попит, законодавство, науково-технічний прогрес).

1.2. Взаємозв'язок вищезазначених елементів створює систему, яка на сьогодні фактично є всесвітньою. Така глобальна комп'ютеризація має відповідні рівні підсистем: комплексні; інтегровані; тотальні [3, с. 18]. Наслідки глобалізації (від комплексних до тотальних) в інформаційних технологіях прогнозуються за аналогією розвитку та періодичності інших світових криз: промислових; енергетичних; політичних; економічних.

Локальна та глобальна кризи. Одним із індикаторів локальної кризи є те, що надходження від реалізації інформації становитимуть таку ж частину, як і продаж товарів та надання послуг у окремо взятій країні. Тобто крім понять «товарів» і «послуг» з'являється ще й «інформація». Екстраполюючи періодичність кризового стану в економічному розвитку (в Україні це 1990 р., 1994 р., 1998 р., кінець 2001 року – приблизно через кожні 4 роки) можна прогнозувати локальну інформаційну кризу в період 2005-2007 рр. Глобальна інформаційна криза, на нашу думку, характеризуватиметься тим, що загальні витрати людства на придбання інформації перевищать надходження від реалізації продукції та послуг. Прогнозований орієнтовний термін – 2015 – 2020 рр. Підтвердженням сказаного є те, що на окремих підприємствах (здебільшого малого бізнесу) спостерігається процес переходу від комп'ютеризованих систем керування технологічним обладнанням до цифрових схем, а згодом – до аналогових. Основними чинниками, що призводять до цього є значні витрати на висококваліфіковану робочу силу (обслуговуючий персонал комп'ютерних систем), короткий життєвий цикл апаратного забезпечення та висока вартість компонентів інформаційних систем.

1.3. Основними характерними рисами у систематизації наукомісткої сфери є індикативні, методологічні та технологічні розбіжності у зборі, аналізі й інтерпретації інформації. Розходження спостерігаються у наступних сферах: науково-технічне середовище реалізації нововведень; соціально-економічний середовище функціонування підприємства; принципи функціонування системи. Спостерігається зосередженість наукової та інноваційної діяльності переважно в межах однієї галузі. Використання результату інноваційної діяльності можливе як у галузі, де створена інновація, так і в суміжних та інших галузях. Наприклад, результати інноваційних процесів у сфері інформаційних технологій можливо використовувати у переважній більшості виробничих процесів з відповідною адаптацією. Універсальність

продуктів сфери ІТ з одного боку потребує додаткового ресурсного забезпечення, а з іншого – надає можливості гнучкості, задовольняючи вимоги споживача технологічної інновації. Використовуючи принципи системного підходу вищезазначене виокремлюється в систему, елементами якої є інновація, процес впровадження інновації, програмний продукт.

1.4. При впровадженні інновацій обов'язковим є здійснення аналізу на технічний рівень, який може приймати наступні значення: перевищує кращі світові зразки; відповідає світовому рівню; нижче рівня кращих світових аналогів; не визначений (наприклад, при відсутності аналогів). Використання продукції інформаційних технологій в іншій галузі піднімає рівень техніки чи технології до світового, до кращих зразків. При визначені наукового рівня кадрового забезпечення приймаються до уваги наступні показники: загальна кількість вчених, інженерів і техніків; з них кількість економічно активних; залучений іноземний науковий персонал; розподіл за галуззю спеціалізації та рівнем підготовки.

1.5. Ресурсномістка, наукомістка продукція сфери інформаційних технологій (апаратне та програмне забезпечення) має унікальні характеристики (до речі, як і інші галузі!). Програмному забезпеченню властиве тиражуватися необмежено будучи один раз розробленим, апаратне – навпаки, спостерігається навмисне впровадження ознаки унікальності (прошивка унікального номеру для кожного виробу). Як програмне, так і апаратне стрімко розвивається, потребуючи взаємозалежного вдосконалення, зростання якісних характеристик та кількісних параметрів.

Зазначене зумовило необхідність розробки системи класифікації саме для ІТ. Основними вимогами є наступні: врахування наукомісткості продукції, незначний термін життєвого циклу програмного продукту та апаратного забезпечення; штучне прискорене моральне старіння продукції галузі; інноваційна технологічна спрямованість.

2. Основні підходи до класифікації наукомісткої продукції

2.1. Найбільш поширеними міжнародними системами статистики науки є UNESCO [4] (ООН) та OECD (ОЕСР – Організація економічного співробітництва і розвитку). Система OECD – методи збору даних відносно платіжного технологічного балансу (рік впровадження – 1990 р.) та технологічних інновацій (1992 р.), організацією розроблено та впроваджено рекомендації щодо використання патентних даних серед індикаторів науки і техніки (1994 р.). OECD виокремлює п`ять секторів, де ведеться науково-технічна діяльність: підприємницький сектор; урядовий або державний сектор; сектор вищої освіти; приватний неприбутковий сектор; закордонний сектор.

2.2. Класифікація галузей за стандартами OECD вміщує 5 категорій наук: природничі; технічні (інжиніринг та технологія); медичні; сільськогосподарські; соціально-гуманітарні. Інформаційні технології відносяться до технічних і забезпечують діяльність інших, в основному обміном інформацією.

Галузі економіки класифікують наступним чином: сільське господарство; добувна промисловість; переробна промисловість; будівництво; транспорт; зв'язок; інші. За секторами діяльності розрізняють: виробничий сектор; вища освіта; загальнодержавний сектор. Установи, що випускають нову продукцію поділяються на такі: сектор вищої школи; промислові підприємства; малі організації. Типи організацій, що виконують інноваційні проекти наступні: науково-дослідні; конструкторські; проектні та проектно-пошукові; дослідні заводи; вищі навчальні заклади; науково-дослідні та конструкторські підрозділи на промислових підприємствах; інші.

2.3. Поняття досліджень і розробок (R&D – research and development чи НДДКР – науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи) охоплює 3 види діяльності: фундаментальні, прикладні дослідження та експериментальні розробки. Класифікація за основними соціально-економічними цілями наступна: вивчення та дослідження Землі, морів та атмосфери; дослідження космосу в мирних цілях; розвиток сільського господарства, лісівництва та рибальства; промисловий розвиток; виробництво, збереження та розподіл енергії; розвиток транспорту та комунікацій; розвиток освіти; розвиток служб охорони здоров'я; соціальний розвиток та соціально-економічні служби; охорона навколишнього середовища; за-

гальний розвиток знань; інші цивільні цілі; оборона. Зазначимо, що інформаційні технології тією чи іншою мірою використовуються у всіх зазначених сферах діяльності.

2.4. До робіт, що складають інноваційний процес відносяться: науково-дослідні; конструкторсько-технологічні та проектні; придбання конструкторсько-технологічної документації, патентів, ліцензій; технологічна підготовка виробництва; придбання нового устаткування; маркетинг. Зазначимо, що маркетинг варто поставити на перше місце. Так, все інше матиме сенс тільки при позитивному результаті маркетингових досліджень.

Використовуються технологічні інновації для наступних цілей: економія енергоресурсів та палива; економія матеріальних ресурсів; скорочення трудових витрат; охорона навколишнього середовища; покращення соціально-побутових умов праці; підвищення технічного рівня продукції. Отже, досягнення зазначених цілей може також здійснюватися завдяки впровадженню інформаційних систем на підприємстві, а інформаційну галузь загалом виокремити як технологічну інновацію.

3. Базові та похідні нововведення в інформаційних технологіях

3.1. До базових нововведень у сфері інформаційних технологій відносяться ті нововведення, реалізація яких змінює напрям розвитку одного чи декількох сегментів галузі, створює нові сектори діяльності. До них відносяться технологічні зміни у апаратному забезпеченні та нові принципи програмування. Похідні нововведення здебільшого удосконалюють чи видозмінюють базове. Це, наприклад, різновиди засобів відображення інформації, пристрої передачі даних, виконуючі механізми.

Важливим компонентом у системі функціонування інформаційних технологій є сервіс, який умовно поділяється на внутрішній та зовнішній. У свою чергу той чи інший сервіс має відношення як до базових так і до похідних нововведень, до програмного та апаратного забезпечення.

3.2. Базові нововведення. На сьогодні інновації сфери інформаційних технологій переважно є такими, що не сприяють виникненню нових галузей, а підвищують ефективність діяльності існуючих. Підтвердженням цього є те, що у більшості випадків використовується визначення «інформаційні технології», а не «інформаційна галузь». На рис. 1 наведено процес трансформації «технології» у «галузь» із зазначенням основних етапів та передумов.

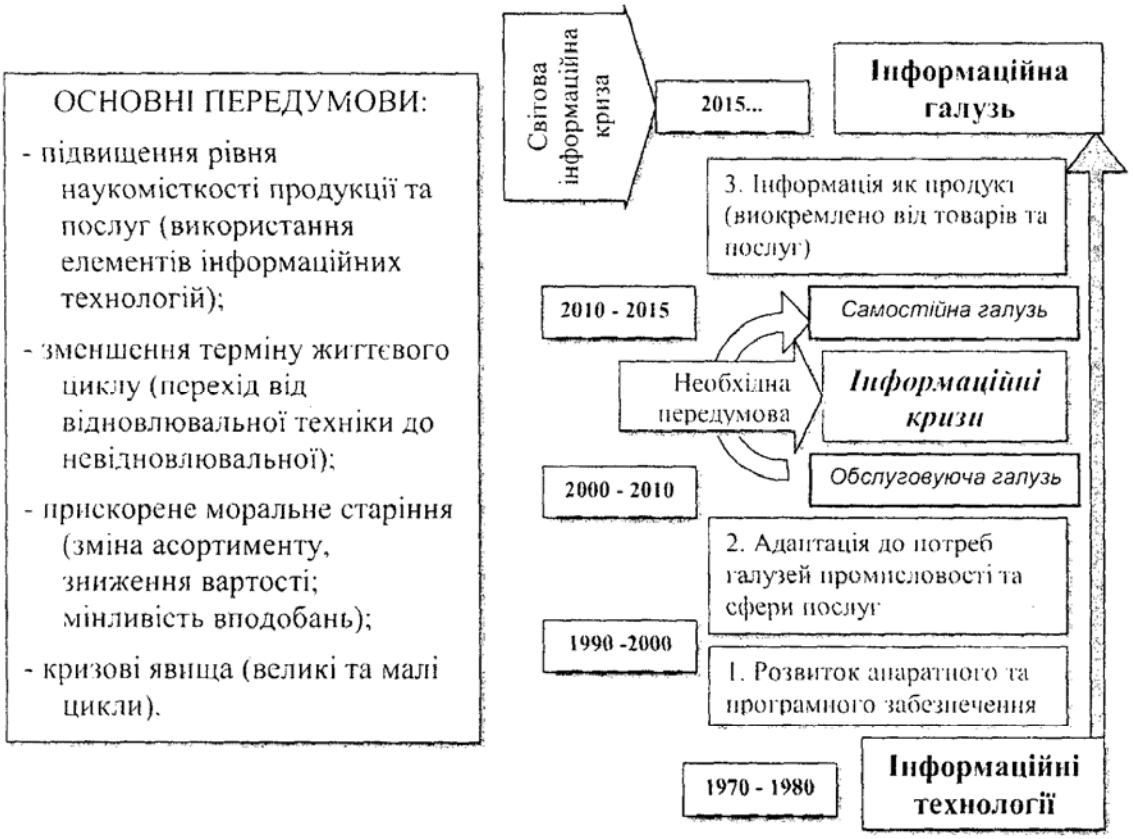


Рис. 1. Етапи трансформації інформаційних технологій

Перетворювання технології у галузь є поступовим процесом. Аналіз історії розвитку інформаційних технологій дозволяє виокремити такі 3 основні етапи, що передували зазначеним. Перший, це отримання інформації з навколишнього середовища в процесі життєдіяльності людини. Другий характеризується розвитком засобів (камені, папіруси, папір, магнітні та оптичні носії) та місця зберігання інформації (бібліотеки, дискети, жорсткі диски, Інтернет-масиви). На третьому розвивається система розповсюдження інформації (пошта, телефон, телебачення, Інтернет). У майбутньому трансформація інформаційних технологій у галузь має здійснитися завдяки базовому нововведенню, яке дозволить продукування інформації як товару всередині галузі. У цьому випадку галузь стає самодостатньою.

3.3. Похідні нововведення. Елементи систем інформаційних технологій пропонується класифікувати за такими складовими: компонент виробу; структурний елемент; комп'ютерна система; інформаційно-комп'ютерна мережа; штучний інтелект. До цього переліку вводиться поняття кіберкорпорації [5], як інформатизованого підприємства. Розвиток похідних нововведень підпорядковується наступному. Вдосконалення технології виробництва компонентів здебільшого сприяє зростанню продуктивності системи. Збільшення обсягів доступних ресурсів виробу дозволяє розробляти більш ресурсномістке програмне забезпечення з розширеними можливостями, додатковими функціями. Ці можливості є похідними нововведеннями, що поступово вдосконалюючи базове, згодом продукують інше базове. Такий процес є взаємодоповнюючим, зростання можливостей одного із компонентів потребує видозміни іншого. Інтеграція базових та похідних нововведень у кінцевому продукті спрямовано на задоволення всезростаючого рівня потреб Людини в сфері інформаційних технологій. Проте порушення принципу розумної достатності призводить до надлишковості, отже необгрунтованого підвищення ціни на виріб. До того ж, саме надлишковість ресурсів сучасних комп'ютерних систем дозволить у майбутньому впроваджувати систему штучного інтелекту, як нового базового нововведення.

3.4. Внутрішній та зовнішній сервіс. Обслуговуючою системою інформаційних технологій послуги надаються таких видів: консультації та постачання програмного забезпечення; спеціалізовані комп'ютерні послуги; електронна обробка даних; робота з базами даних; ремонт та обслуговування комп'ютерних систем; обслуговування мереж; лізинг або оренда апаратного обладнання; підготовка кадрів для роботи з комп'ютерами. Зазначене є зовнішнім сервісом. До внутрішнього сервісу належить здебільшого самообслуговування програмного та апаратного забезпечення системи, тестування працездатності системи, дружні інтерфейси. Ресурси сучасних систем здебільшого витрачаються на підвищення рівня універсальності, захищеності, презентативності тощо. За оцінками автора відношення необхідності та наявності ресурсів апаратного забезпечення (кількість операцій в секунду, обсяги зберігання інформації, математичні можливості тощо) становить від 1 до 10 %. Все інше може використовуватися внутрішнім сервісом.

Висновки

Інновації у сфері інформаційних технологій здебільшого відносяться до наукомістких. Стимулює розвиток зростаюча потреба у обчислювальних можливостях інформаційних технологій. До того ж, як обслуговуюча, ця сфера є у переважній кількості випадків більш наукомістка ніж ті, що обслуговуються нею. Продукти галузі розмежовуються на програмне та апаратне забезпечення, чітко виокремлюються базові та похідні нововведення. Розвиток інформаційних технологій підданий впливу прихованих кризових явищ, періодичність яких співрозмірна з появою базових нововведень. Згодом «інформаційні технології» можуть трансформуватися у «інформаційну галузь» як самостійну та самодостатню. Подальших досліджень потребують такі напрями: економічна ефективність інформаційних рішень у виробництві, сфері послуг; вплив IT на організаційну структуру підприємства; процеси трансформації базових і похідних нововведень; економічна безпека організації при використанні та розвитку комп'ютеризованих систем.

Література

1. Войтко С. В. Информационные технологии: состояние и перспективы // Теория и практика управления предприятием: Матер. Междунар. науч.-практ. конф. Минск, 23-24 апреля 2003 г. – Мн.: БГЭУ, 2003. – 56-59 с.
2. Чухрай Н., Патора Р. Інновація та логістика товарів: Монографія. – Львів: Видавництво Національного університету «Лівівська політехніка», 2001. – 264 с.
3. Manual for statistics on scientific and technological activities. UNESCO. Division of statistics on science and technology. Office of statistics. ST-1984/WS/12.
4. Manual for statistics on scientific and technological activities. UNESCO. Division of statistics on science and technology. Office of statistics. ST-1984/WS/12.
5. Карминский А. М., Нестеров П. В. Информатизация бизнеса. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 416 с.

Рихтюк В.Л.

доцент

Національна академія оборони України

ВІЙСЬКОВІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА НАУКОВО-ТЕХНІЧНИЙ ПРОГРЕС

Анотація

У статті визначаються стратегічні напрями структурної перебудови оборонно-промислового комплексу України в науково-технологічному плані з метою збільшення впливу військових технологій на розвиток науково-технічного прогресу.

The article considers the ways of restructuring of the defence-industrial complex (DIC) of Ukraine in the field of science-technological sphere with the purpose of military technology increasing influence upon development of science-technical progress.

Ключові слова. іновації, науково-технічний прогрес, оборонно-промисловий комплекс, технології.

Вступ

Проблема взаємодії військових і цивільних технологій в Україні набула найбільшу гостроту саме зараз, у період реформування Збройних Сил України, викликаючи суперечки не тільки серед політиків, але й у колах вчених та військових.

Із усього різноманіття позицій можна виділити дві полярні точки зору. Відповідно до першої, військовим технологіям приписується роль основної рушійної сили технологічного прогресу людства, майже кожне досягнення науково-технічного прогресу (НТП) розглядається через призму «спін-оффс», тобто використання в мирних цілях результатів оборонних розробок [2-7, 11]. Друга точка зору стверджує марність і навіть гальмуючу роль цих технологій [14].

На користь кожної з зазначених позицій автори приводять численні і зовні переконливі приклади, за допомогою яких «мілітаристи» домагаються всілякого збільшення бюджетних асигнувань на розвиток озброєнь, а «миротворці», навпаки, прагнуть їх всіляко урізати.

Як стверджує О. Соснін, накопичення наукових знань, які матеріалізувалися в технічних і технологічних нововведеннях систем озброєнь, завжди зумовлювало зміст суспільного устрою. Вплив науково-технічних досягнень на суспільство він аналізує, починаючи з війн першого покоління (виготовлення та застосування списів, мечів) до сьогодення [15, с. 53-55].

Розглядаючи проблеми взаємодії НТП і конверсії, А. Смірнов не заперечує, що високі технології здатні бути лідерами розвитку науки і техніки. Але, як скептично зауважує автор, в якій мірі правомірно відносити воєнні технології до «високих»? За його висновками,

розмаїтість військових технологій значно менша розмаїтості сучасних цивільних технологій. Автор підтверджує свою думку, порівнюючи типажі і номенклатурні переліки випуску в СРСР у 70-80-ті роки військової і цивільної техніки. Так, типаж окремих видів озброєнь, будь то стрілецька зброя, тактичні чи стратегічні ракети, середні чи легкі танки, винищувачі чи бомбардувальники, есмінці чи ракетні катери і т.ін., вимірюється ліченими одиницями зразків. А типаж будь-якого виду цивільної техніки складає десятки і сотні зразків. Наприклад, одних тільки токарських станків нараховується біля двох сотень зразків, фрезерно-розточувальних – понад п'ятдесят, універсальних одноковшових екскаваторів – не менше двадцяти і т.ін. Сукупна розмаїтість різних зразків сучасної цивільної техніки перевершує сукупну розмаїтість техніки військової як мінімум на три-чотири порядки [14, с. 33-34]. Протилежний приклад: макротехнологія виробництва сучасного літака включає понад 600 технологій, а при створенні бойового літака МіГ-29 було освоєно близько 90 технологій; з іншого боку, створення сучасного верстата з числовим програмним управлінням вимагає 18 нових технологій [4, с. 29].

Таким чином, актуальним є дослідження ролі технологічного та конверсійного потенціалу, зосередженого в оборонній сфері, його ролі в прискоренні НТП та у створені інноваційно-інвестиційної моделі розвитку України.

Постановка задачі

Ціллю дослідження є розгляд військової технології не відособлено, а як органічної складової цілісного явища – науково-технічного прогресу, з метою аналізу впливу даної технології на цивільний компонент НТП та застосування в цивільному секторі України військових інновацій та технологій подвійного призначення.

Результати досліджень

Успіх організаційно-структурних та економічних перетворень в оборонно-промисловому комплексі, як показує практика, вирішальною мірою залежить від економічного стану країни. З іншого боку, розвиток економіки багато в чому залежить від результатів реформування оборонних підприємств і організацій. З оборонно-промисловим комплексом (ОПК) тісно пов'язані такі галузі, як авіакосмічна, радіоелектронна, суднобудівна, верстатобудівна, приладобудівна, виробництво товарів довгострокового користування.

Пріоритетні напрями структурної перебудови ОПК України визначені Концепцією структурної перебудови ОПК. Серед пріоритетів державної промислової політики визначено проведення технологічної модернізації оборонних виробництв за такими напрямами:

- перехід до інтегрованої комп'ютеризації на всіх етапах життєвого циклу виробів (CALS-технології);
- впровадження прогресивних технологій виробництва нових матеріалів та їх обробки;
- розвиток перспективних інформаційних технологій та впровадження сучасної елементної бази;
- створення енергозберігаючих технологій, перспективних джерел енергії та силових установок різного призначення;
- забезпечення створення та оновлення на сучасній технологічній основі складної наукомісткої техніки цивільного призначення;
- розширення експортних можливостей;
- поступовий перехід до систем стандартизації, сертифікації та якості виробництва продукції, прийнятих у провідних промислово розвинутих країнах світу.

Ці пріоритети спрямовані не тільки на створення сучасних видів озброєння та військової техніки (ОВТ), а й налагодження виробництва продукції подвійного використання, конкурентоспроможної на внутрішньому та зовнішньому ринках [13, с. 60].

Переконливими доказами високотехнологічних та конкурентних можливостей української промисловості є серійне освоєння принципово нових моделей літаків Ан-70, Ан-140 та Ан-38, які справедливо вважаються найперспективніщими моделями XXI ст., реалізація унікального міжнародного проекту – програми ракетно-космічного комплексу

морського базування «Морський старт» і «Глобал стар», де застосовуються вітчизняні ракетоносії «Зеніт» і «Циклон». З 22 базових технологій ракетно-космічної галузі Україна володіє 17. Тільки в промисловому комплексі функціонують 500 конструкторсько-технологічних та наукових організацій, у яких працює понад 65 тис. наукових працівників, у т.ч. 7,7 тис. кандидатів та докторів наук. Галузева наука активно взаємодіє з науковими організаціями НАН України та Міністерства освіти і науки.

Одним з принципових шляхів економічного розвитку України є використання унікального інноваційного потенціалу її оборонно-промислового комплексу, носіями якого є науковці – фахівці багатьох НДІ та КБ. Наявність всесвітньо відомих вітчизняних наукових шкіл в ОПК є унікальним інтелектуальним ресурсом, який держава має ефективно задіяти у своєму економічному розвитку.

Поєднання наукового потенціалу країни з можливостями її ОПК, вибір науково обгрунтованих пріоритетів технологічного розвитку ОПК, концентрації ресурсів на пріоритетних напрямах розвитку – це основні принципи реформування ОПК України з метою перетворення його на високотехнологічний наукоємний сектор економіки.

Попри незадовільний стан бюджетного фінансування галузі, завдяки зваженій зовнішньоекономічній діяльності й використанню альтернативних ресурсних джерел, підприємствам та установам ОПК України вдалося не тільки зберегти, але й практично без державних інвестицій розвинути окремі напрями, критичні для розробки високотехнологічної продукції. Практично за рахунок позабюджетних інвестицій було впроваджено сучасні технології проектування та конструювання, створено окремі технологічні цикли світового рівня [1, с. 82].

З метою стимулювання розробки новітніх зразків оборонної та цивільної продукції в умовах звичайної ринкової конкуренції повністю підконтрольні державі оборонні підприємства поступово передаються у приватну власність. В жовтні 2003 року Фонд держмайна України активізував заходи, пов'язані з корпоратизацією одного з найпотужніших українських оборонних промислових об'єднань – Державної акціонерної холдінгової компанії (ДАХК) «Топаз» – провідного виробника в нашій країні (і не тільки) засобів радіоелектронної розвідки й захисту інформації (в тому числі станції пасивного радіоелектронного виявлення «Кольчуга»). До ДАХК входить Макіївський дослідний завод ВАТ «Граніт», що спеціалізується на виробництві радіоелектроніки для спецслужб. 70% акцій ВАТ «Граніт» були приватизовані ще в середині 1990-х років (31% з них належить Донецькому ЗАТ «Фінфорт», решта – фізичним особам).

Інший шлях – створення міждержавних транснаціональних корпорацій: або через злиття компаній, або через викуп підприємствами одних країн певного відсотка пакетів акцій підприємств інших. Прикладом цього є продаж у вересні 2003 року майже 25% відсотків акцій Харківського ВАТ «Хартрон», які перейшли за допомогою «Центру фінансового посередництва» до російських компаній ЗАТ «Асоціація сприяння конверсійній діяльності» і ЗАТ «Конверт-електроприлад». Оцінюється це по-різному: від «це на користь Україні» до «це шкодить її національній безпеці» [10].

На сьогодні технологічний потенціал ОПК ще зберігся у ряді секторів (космос, радіоелектроніка, авіа- і суднобудування, виробництво танків, нові матеріали тощо). Тому технологічний прорив і навіть випередження розвинених країн у принципі можливі щодо багатьох напрямів. Такі напрями починаються, як правило, на локальному рівні технологічних структур (вільні економічні зони, технополіси, технопарки). Отже, потрібні передумови у нас об'єктивно існують.

Освоєння на заводах оборонно-промислового комплексу номенклатури машин, які раніше не випускалися в Україні, дало можливість підвищити рівень забезпеченості технологічних процесів в АПК вітчизняною технікою до 78% проти 27% у 1992 р., а в 2005 р. планується довести його до 90%. Серед них – зернозбиральні комбайни «Лан» і «Славутич», які за своїми технологічними показниками не поступаються зарубіжним аналогам, а з урахуванням експлуатаційних затрат протягом життєвого циклу коштують значно дешевше порівняно з імпортними. Створено нові трактори, які мають високу ефективність і забезпечують підвищення продуктивності праці на 30% [12, с. 37].

Аналіз результатів проведення конверсії ОПК України свідчить, що вона певною мірою сприяла запобігати хаосу на підприємствах і в організаціях ОПК у період катастрофічного спаду оборонних замовлень, але в цілому не виправдала оптимістичних «конверсійних очікувань»:

- науково-технічна забезпеченість економіки власними науково-дослідними та дослідно-конструкторськими роботами скоротилася майже до 40%;
- можливість держави щодо розроблення та втілення нової техніки і технології знизилася на 50-60%, практично призупинено роботи, спрямовані на створення науково-технічних напрацювань;
- відбувся інтенсивний відтік із наукової сфери молодих спеціалістів, що призвело до незворотного руйнування спадкоємності досліджень та розробок;
- спостерігається неухильний процес «згасання» деяких перспективних технологій;
- основні фонди промисловості максимально зношені, однак, модернізація та технічне переозброєння (оновлення) практично не ведуться;
- заходи конверсії так і не перетворили високотехнологічний ОПК України на такі ж високотехнологічні підприємства з виготовлення цивільної продукції.

Отже, говорити сьогодні про можливість створення сучасного якісного устаткування під нові технології можна лише умовно. Міжгалузевого обміну технологіями і конструкціями немає, хоча у світі до 60% новацій породжує саме він [9, с. 52].

Висновки

Реалізація інноваційної стратегії економічного зростання в Україні потребує прискореного розвитку високотехнологічних виробництв, спроможних виробляти наукоємну продукцію з високою доданою вартістю, формування експортного потенціалу цих виробництв, підвищення технологічного рівня підприємств завдяки прогресивним вітчизняним і світовим науково-технічним досягненням, в тому числі в ОПК.

На державному рівні мають бути визначені стратегічні напрями розвитку ОПК, сформовані переліки нових видів продукції, виробництво яких збереже за Україною імідж технологічно розвинутої країни, виявлені ринкові ніші.

ОПК України підлягає реструктуризації, мета якої – створення шляхом об'єднання промислових і фінансових активів потужних інтегрованих науково-виробничих структур, у т.ч. транснаціональних, які забезпечать розвиток базових технологій і створять умови для інтенсивного розвитку вітчизняної промисловості.

У науково-технологічному плані стратегічними напрямами структурної перебудови ОПК України мають бути:

- виходячи з Концепції науково-технологічного та інноваційного розвитку України, формування організаційно та функціонально збалансованої структури ОПК, яка забезпечуватиме науково-технічний прогрес, у тому числі в суміжних галузях промисловості;
- вдосконалення системи державного планування і фінансування у сфері досліджень та розробок;
- концентрація ресурсів на науково обґрунтованих напрямах зростання технологічної сфери, що здатне забезпечити суттєве підвищення рівня наукоємної вітчизняної оборонної та цивільної продукції;
- підвищення технологічного рівня економіки в цілому за рахунок просування у цивільні галузі досягнень високих оборонних технологій;
- забезпечення підтримки реалізації міжвідомчої науково-технічної програми розвитку вітчизняних технологій подвійного призначення;
- забезпечення створення й оновлення на сучасній технологічній основі складної наукомісткої техніки для заміни імпортної у таких галузях, як енергетика, сільське господарство, зв'язок, охорона здоров'я тощо;
- використання залишкового ресурсу оборонних виробничих потужностей для випуску цивільної продукції;
- створення привабливого інвестиційного клімату через законодавчі, податкові, правозахисні та інші важелі;

- організація систем компенсаційних (офсетних) угод на постачання в Україну високотехнологічної продукції з метою залучення значних іноземних інвестицій в ОПК України та інші наукоємні галузі промисловості;
- забезпечення окупності військових проектів, підвищення серійності військової продукції за рахунок використання їхніх компонентів у цивільних цілях;
- підтримка науки, освітньої системи, підвищення інтелектуального потенціалу на всіх рівнях оборонно-промислової сфери держави.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямку є розробка нової структури управління, яка б забезпечила єдине технологічне планування розвитку ОПК України на всіх рівнях з метою збільшення впливу військових технологій на розвиток науково-технічного прогресу.

Література

1. Послання Президента України до Верховної Ради України про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2002 році.- К.: Інформ.-видав. центр Держкомстату України, 2003.- 478 с.

2. Безчасний Л.К., Юрчук В.В. Воєнно-технічна політика України в умовах глобалізації // Економічний часопис.- 2002.- № 10.- С. 14-16.

3. Боднарчук Р. Оборонно-промисловий комплекс України: причини невдач та перспективи розвитку // Економіка України.- 2002.- № 10.- С. 25-30.

4. Боднарчук Р. Стратегія реформування науково-технічної сфери оборонно-промислового комплексу України // Економіка України.- 2003.- № 8.- С. 27-33.

5. Гриненко О.І., Дєнєжкін М.М. Проблеми формування цивільно-військових відносин в Україні // Наука і оборона.- 2002.- № 2.- С. 36-40.

6. Єфатова К.Ф., Лодзянов А.Д. Оборонний потенціал – стратегічний резерв структурних трансформацій в економіці України // Стратегічна панорама.-2003.- № 2.- С. 159-165.

7. Лук'янов А.В., Хахлюк А.М. Оборонно-промисловий комплекс України: перспективи XXI століття // Політика і час.- 2001.- № 6. – С. 71-74.

8. Мунтіян В.І. Реформування Збройних Сил України: огляд крізь призму держбюджету-2004 // Наука і оборона.- 2003.- № 4.- С. 7-13.

9. Невідома Н.І. Проблеми конверсії оборонно-промислового комплексу України // Актуальні проблеми економіки.- 2003.- № 8.- С. 47-54.

10. Ніколаєв К. На «фронті» ОПК є зміни // Народна Армія.- 2003.- 21 листопада.- С. 3.

11. Ольшевський В.Й., Єфетова К.Ф. Системний характер процесів реформування оборонного виробництва України в умовах перехідної економіки // Стратегічна панорама.- 2002.- № 3.- С. 95-101.

12. Перестюк Б., Перестюк Л. Формування державної промислової політики // Економіка України.- 2001.- № 6.- С. 35-38.

13. Скурський П.П. Досвід, проблеми і шляхи структурної перебудови оборонно-промислового комплексу України // Актуальні проблеми економіки.- 2003.- № 8.- С. 55-64.

14. Смирнов А. НТП и конверсия: проблемы взаимодействия // Вопросы экономики.- 1992.- № 11.- С. 33-38.

15. Соснін О. Розвиток високих технологій – запорука індустріального статусу держави // Політика і час.- 2002.- № 11.- С. 53-61.

16. Сухоруков А.І. Пріоритети інвестування національного технологічного розвитку // Стратегічна панорама.- 2003.- № 1. – С. 131-139.

Рихтюк Володимир Леонідович
Начальник кафедри економіки та фінансового забезпечення
Національної академії оборони України
м. Київ, Повітрофлотський просп., 28, НАОУ
Тел.: 411-68-55 (д)
248-10-79- Кур'єр-1- 3-19 (р)

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ БІЗНЕСОВИХ ПРОЦЕСІВ

Гаталяк З.П.
канд. економ. наук

Найчук-Хрущ М.Б.

Національний університет «Львівська політехніка»

ВПРОВАДЖЕННЯ АВТОМАТИЗОВАНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ (АІСУ) В ХОЛДИНГОВИХ СТРУКТУРАХ

В статті здійснено аналіз та класифікацію холдингових структур. Визначено необхідність та доцільність використання автоматизованих інформаційних систем управління в холдингах. Проаналізовано основні підходи до класифікації етапів та запропоновано власні етапи впровадження автоматизованих інформаційних систем управління в холдингових структурах.

In the article the analysis and classification of holding structures are made. Also, the necessity and uses of the automated information control systems in holding companies is determined. The basic approaches to classification of stages are analyzed and the own author's stages of introduction of the automated information control systems in holding structures are offered.

Ключеві слова. Холдингування, холдингова структура, холдингова компанія, автоматизовані інформаційні системи управління.

Вступ

Розвиток українських підприємств досяг рівня, коли підприємства починають створювати власні дочірні компанії, прагнути регулювання діяльності інших підприємств, встановлення контролю над ними. Такі тенденції відкривають широкі можливості для створення на основі сильного підприємницького капіталу нових холдингових структур на відміну тих, що утворювались на початку 90-х років на базі державних концернів, міністерств та відомств. Холдингова структура – це економічне об'єднання холдингової (материнської) компанії та підконтрольних їй дочірніх підприємств [1, с.46-51]. У такій структурі головна компанія виконує функції спостережного органу і, як правило, вирішує питання стратегічного управління усією системою, проведення єдиної інвестиційної політики, здійснює фінансовий контроль за підлеглими компаніями. Холдингові структури створюються в результаті процесу холдингування, як такого виду фінансової діяльності підприємства, що полягає у придбанні та триманні контрольних пакетів акцій інших підприємств (фірм, компаній) з ціллю встановлення над ними контролю [2].

Структура утвореної холдингової системи може бути досить розгалуженою і складною для

управління та здійснення фінансового обліку й контролю. Так, крім обов'язкових материнської та дочірніх компаній, до неї можуть входити:

- представництва і філії, що не володіють статусом юридичної особи [3, с.35-36];
- інші залежні підприємства (це підприємства, вкладення материнської компанії в які хоч і набагато нижчі рівня контрольного пакету акцій, проте дозволяють материнській компанії здійснювати вплив на діяльність цих підприємств);
- інші організації та господарські суб'єкти, що перебувають в певній залежності від холдинг-компанії. До них належать: дилери, агенти, ексклюзивні постачальники тощо.

Холдингова структура може налічувати 5-6 ярусів, складаючись з підприємств, які є дочірніми у відношенні до дочірніх компаній головної компанії (внучаті підприємства) [1, с.46-51]. Складність управління структурою холдингового утворення часто пояснюється ще й географічною розгалуженістю та віддаленістю її підрозділів.

Як визначають деякі науковці, в процесі формування системи управління холдинговою структурою, менеджер повинен вирішувати принаймні три основні завдання [4, с.8]. Зокрема, він повинен визначити:

- раціональну структуру підприємства;
- загальну картину здійснення компанією основних її операцій;
- порядок та механізм прийняття управлінських рішень.

Сучасні темпи збільшення знань є настільки великими, що прийняття оптимальних управлінських рішень, здійснення контролю та функціонування загалом таких складних економічних систем, як холдингові структури, є неможливим без застосування сучасних методів та підходів у сфері інформаційного та програмного забезпечення.

Сьогодні існує багато інструментів автоматизації діяльності підприємств, принципи роботи яких базуються на використанні прикладного програмного забезпечення. Переважно автоматизовані системи складаються з центрального блоку і периферійних модулів. В центральному блоці створюється система управлінського обліку всіх бізнес-операцій підприємства і підлеглих йому структур (дочірніх підприємств, філій тощо). Периферійні модулі виконують і вирішують конкретні види робіт і завдань.

Запровадження автоматизованих інформаційних систем управління не завжди є успішним для підприємства. Так, досить часто вони бувають відірваними від маркетингової, виробничої та інвестиційної діяльностей організації, від вже існуючих на підприємстві інформаційних систем. Тому, важливим є розробити підхід щодо впровадження автоматизованої інформаційної системи, зорієнтованої на конкретну діяльність, в даному випадку на – холдингові структури [4, с.23-24]. Комплексна система повинна бути інтегрованою в загальну картину діяльності компанії.

На сьогоднішній день велика увага в економічній літературі присвячується питанням запровадження автоматизованих інформаційних систем на підприємстві. Проте, розглядаючи даний процес, науковці по-різному визначають основні його етапи. Пропоновані підходи здебільшого є досить узагальненими і не співвідносними до конкретної сфери, що зовсім не свідчить про їх універсальність.

Постановка задачі

На основі вивчення низки науково-прикладних літературних джерел, автори ставлять собі за ціль сформувати власний підхід до визначення основних етапів алгоритму впровадження автоматизованих інформаційних систем управління в холдингових структурах.

Так, у своїй книзі «Управление финансовыми потоками» А.Горбунов виділяє такі етапи процесу комплексної автоматизації [4, с. 70-71]:

- технічне завдання та концепція автоматизації;
- розробка ескізного проекту та загальної схеми комплексної автоматизації;
- розробка технічної документації проекту;
- поетапна автоматизація рівнів управління і підрозділів компанії;
- коректування проекту в процесі його реалізації та подальша підтримка.

Процес створення автоматизованої інформаційної системі на базі адаптованих інтегрова-

них систем загалом включає в себе декілька етапів [5, с.49-50]:

1) укладання угоди;
2) дослідження підприємства;
3) проектування моделі бізнесу;
4) консультації;
5) настроювання автоматизованої системи на модель бізнесу;
6) технологічне впровадження;
7) супровід і розвиток.

Серед існуючих підходів виділяють ще й такий, до класифікації етапів впровадження автоматизованої інформаційної системи якого входять [6]:

- обстеження підприємства (на цьому етапі проводиться збір даних і аналіз діяльності підприємства, будується модель бізнесів-процесів, визначаються основні елементи системи та технології управління, виробляється бачення майбутньої ІСУ, визначаються вимоги до майбутнього ІСУ);
- проектування (проводяться дослідження діяльності підприємства, визначаються і погоджуються шляхи реорганізації системи управління і шляхи розвитку інформаційних технологій, створюється ескізний проект на основі технічного завдання, який укрупнено описує управлінські та інформаційні взаємозв'язки в системі);
- запровадження в дію (на даному етапі проводиться реалізація /настроювання програмного продукту, здійснюється робота з створення додаткових модулів відповідно до технічного проекту).

Інші спеціалісти пропонують такі етапи впровадження автоматизованої інформаційної системи [6]:

1. Визначення майбутнього стану підприємства;
2. Діагностика й аналіз поточного стану;
3. Управління переходом.

Запропоновані підходи є досить узагальненими і не є універсальними. Одночасно на ринку існує багато пропозицій крупних фірм – виробників програмного забезпечення щодо процесу впровадження автоматизованих інформаційних систем. Проте, в цих пропозиціях процес впровадження представлений здебільшого в технічному аспекті (фірми: Scala, 1С-Рарус та інші). На нашу думку, проаналізовані етапи впровадження не є призначеними власне для використання в холдингових структурах, тому вони потребують подальшого вдосконалення. При впровадженні інформаційних систем у холдингові структури слід враховувати, що першочергове значення тут належить управлінню складними фінансовими потоками, веденню консолідованого обліку групи підприємств, що входять до холдинг-структури. Тому, найприйнятнішим для холдингових об'єднань буде застосування великих інтегрованих систем управління.

Вивчення та аналіз низки науково-прикладних літературних джерел, існуючих позицій вчених, науковців та спеціалістів щодо етапів впровадження автоматизованих інформаційних систем, дав можливість авторам запропонувати власне бачення вирішення поставленого завдання у вигляді розробленої блок-схеми алгоритму впровадження автоматизованих інформаційних систем управління в холдингових структурах (Рис. 1).

Дана блок-схема алгоритму передбачає, що в холдинг-структурі, як у великій багаторівневій системі, вже існує певне автоматизоване інформаційне забезпечення, без чого, на нашу думку, вже сформована структура такого масштабу просто не могла б функціонувати в умовах сьогодення. Надзвичайно важливим є дослідити та оцінити вже існуючі ІС, зокрема на предмет можливості їх подальшого співставлення і співфункціонування з новими системами або підсистемами (модулями), що запроваджуються. Це питання є досить актуальним, оскільки більшість бізнес-процесів підприємства вже здійснюються відлагоджено в існуючій системі. Також, слід враховувати такий фактор, як пристосованість персоналу до роботи з тим чи іншим забезпеченням. Вивчення переваг та недоліків існуючих автоматизованих інформаційних систем дає можливість сформувати певні, підтверджені досвідом, вимоги до нової системи. Тому, у розробленому алгоритмі цим етапам автори

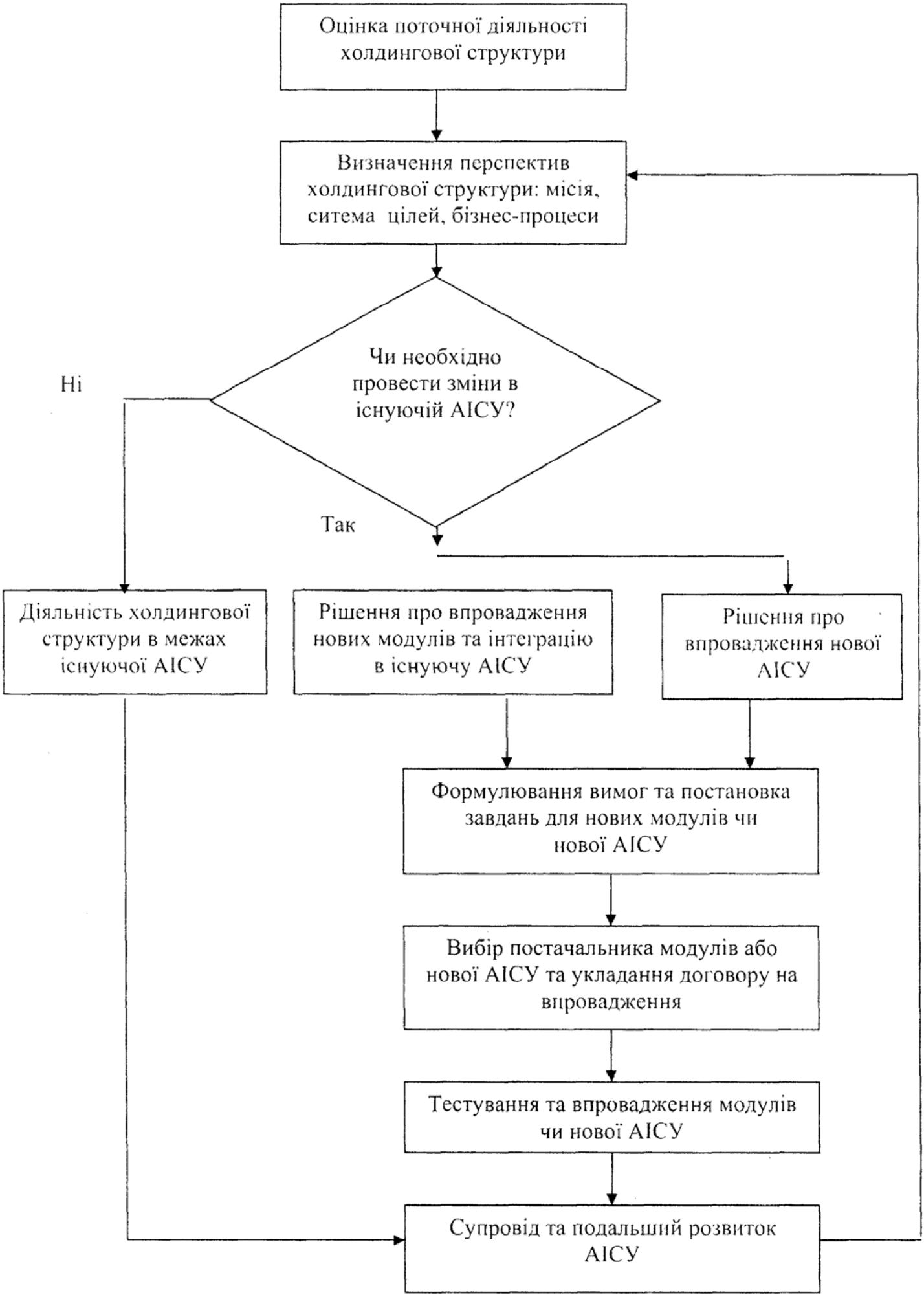


Рис.1. Блок – схема алгоритму впровадження АІС управління холдинговою структурою

відводять важливе місце.

За необхідності зміни існуючої АІСУ у зв'язку із змінами перспективної діяльності, автори розглядають два можливих варіанти:

1) придбання нової АІСУ та її впровадження;

2) придбання окремих автоматизованих інформаційних модулів та їх інтеграція в існуючу систему.

Після впровадження необхідних засобів, підприємство продовжуватиме свою поточну діяльність, спрямовану на досягнення поставлених цілей та здійснення запланованих перспективних бізнес-процесів. Саме тому, в запропонованій блок-схемі алгоритму автори передбачають зворотній зв'язок, за допомогою якого перевірятиметься можливість досягнення поставлених завдань та, за необхідності, усунунення виявлених недоліків.

При формуванні основних вимог та завдань для модулів, що впроваджуються, необхідно враховувати такі чинники:

1) можливість інтеграції нових модулів в систему;

2) функціонування в умовах регіональної розгалуженості підприємства;

3) необхідність ведення консолідованої фінансової звітності тощо.

При виборі постачальника програмного засобу, слід враховувати, що основними критеріями ефективності інформаційних систем, поряд із функціональними можливостями, є: простота, економічність та універсальність системи. Також, необхідно зауважити, що будь-яка система – це не засіб вирішення усіх проблем, а лише механізм для підвищення ефективності управління підприємством, від побудови правильних стратегічних і тактичних планів до прийняття раціональних управлінських рішень за допомогою сучасних автоматизованих інформаційних систем.

Висновки

Розроблена авторами блок-схема алгоритму впровадження автоматизованих інформаційних систем управління дасть змогу значно підвищити ефективність управлінських процесів в холдингових компаніях та врахувати певні аспекти, що є властивими власне для таких великих структур.

Література

1. Найчук М. Б. Холдингові структури: визначення, сутність та класифікація. Вісник Національного університету «Львівська політехніка», №478. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. Львів: видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2003.

2. Найчук М. Б. Значення та особливості побудови холдингових структур. Вісник Національного університету «Львівська політехніка», Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. Львів: видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2003.

3. Горбунов А.Р. «Дочерние компании, филиалы, холдинги». М.:Изд-во «Глобус».2002 – 256 с.

4. Горбунов А.Р. «Управление финансовыми потоками». Изд. третье – М.:Изд-во «Глобус».2003 – 224 с.

5. Ю.А. Петров, Е.Л.Климович, Ю.В.Ирюпин. Комплексная автоматизация управления предприятием: Информационные технологии – теория и практика. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 160 с.

6. Internet: www. management.com.ua. // Менеджмент впровадження інформаційних технологій у систему керування підприємством.

Гуменюк В.Я.

доктор економ. наук, професор

Український державний університет водного господарства та природокористування

Король Б.О.

Український державний університет водного господарства та природокористування

МЕТОДИ СТРУКТУРНОГО АНАЛІЗУ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА

Розроблено нові структурні методи оцінювання і моніторингу конкурентного середовища з метою поглибленого аналізу своїх ринкових можливостей суб'єктами господарювання

The new structural methods of an estimation and monitoring of competitive environment are developed with the purpose of the profound analysis of the market opportunities by the subjects of managing.

Ключові слова: конкуренція, методика, моніторинг, монополізація, монопольність, оцінювання, структура ринку

Одними з головних етапів маркетингового дослідження ринкових можливостей організації є визначення місткості ринку та рівня ринкової конкуренції між суб'єктами господарювання. При цьому визначальними є дві складові конкурентного середовища: кількість суб'єктів ринку і розподіл належних їм ринкових часток.

Теоретичними засадами розвитку конкуренції та конкурентних ринків можуть слугувати наукові праці ряду провідних зарубіжних вчених Ф. Гаєка [1], М. Портера [2; 3], П. Самуельсона [4; 5], А. Сміта [6], Е. Чемберліна [7], а також вітчизняних І. Акімової, О. Щербакова [8], І. Бланка [9], І. Лукінова [10], С. Мочерного [11] й ін.

У науковій літературі бракує інтегрованих досліджень, за якими можна було б аналізувати особливості розвитку конкуренції, зокрема малодослідженими є питання використання методичного інструментарію, що загалом підтверджують останні публікації, в яких висвітлюються проблеми антимонопольного регулювання конкурентного середовища і визначення монопольного становища на ринку [12; 13; 14; 15].

В концептуальному плані модель вітчизняного конкурентного права є найближчою до європейської (країни – члени ЄЕС, Австралія) моделі з окремими рисами американської (США, Канада, Аргентина, Японія). В українському антимонопольному законодавстві монопольним становищем вважається домінантне становище підприємця, яке дає йому можливість самостійно або разом з іншими підприємцями обмежувати конкуренцію на ринку певного товару. Монопольним визнається становище підприємця, частка якого на ринку певного товару перевищує 35%. Крім того, рішенням АМК України може визначатися монопольним становище підприємця, частка якого на ринку певного товару менша від 35%. Якщо вважати монополізованим ринок, де частка одного підприємства є рівною 1/3, то виходить, що ринок не монополізований. Те саме можна сказати і про екстремальне значення часток ринку 50% (два суб'єкти діяльності) і 70% (більше аніж два суб'єкти). Тобто теоретично важко здогадатися про підстави встановлення таких розмірів ринкових часток.

Загалом же українське антимонопольне право має ознаки регулятивної концептуальної моделі. При цьому слабо враховується структура ринку – охоплюється діяльність максимум п'яти суб'єктів господарювання з найбільшими ринковими частками. З незначними відмінностями подібні моделі використовуються в країнах СНД.

В результаті стислого огляду можна зробити висновок, що в конкурентному законодавстві названих вище країн СНД явно переважає регулятивна концепція щодо визначення ринкової влади суб'єктів господарювання, які діють на товарних ринках. Згідно із законодавством цих країн, як і України, суб'єкти господарювання, аби їх не визнали домінантами ринку, мають довести, що «вони зазнають значної конкуренції», а антимонопольний орган, – навпаки, довести, що означені суб'єкти «не зазнають значної конкуренції».

Отже, як видно з проведеного огляду антимонопольного права як в Україні, так і за кордоном, переважно дотримуються двох концепцій з орієнтацією на регулювання або структури ринку, або діяльності ринкового домінанта(ів). З нашого погляду, є доцільність в розробці комбінованої концепції регулювання процесів монополізації ринків. Це б дозволило, по-перше, проводити постійні оцінювання та моніторинг діяльності суб'єктів господарювання – домінантів ринку (регулятивна концепція). По-друге, нова концепція дозволила б відслідковувати структурні зрушення ринку і вчасно виявляти негативні тенденції до його монополізації (структурна концепція).

В межах нової концепції постає потреба розрізняти два напрямки обмеження конкуренції: а) тенденцію до монополізації (збільшення ринкової влади) ринку його домінантами – збільшення їх ринкових часток; б) тенденцію до зменшення кількості суб'єктів господарювання на ринку і наростання нерівномірності розподілу належних їм ринкових часток. Відповідно до цього є необхідність в розрізненні понять, які б означали ці тенденції.

У ст. 1 закону України «Про захист економічної конкуренції» дається таке визначення домінування суб'єкта господарювання на ринку – монополізації: «Монополізація – досягнення суб'єктом господарювання монопольного (домінантного) становища на ринку товару, підтримання або посилення цього становища» [17]. Таке законодавче трактування терміну стосується першого напрямку – регулятивної концепції. За використання лише регулятивної концепції це визначення є об'єктивним і достатнім. Для означення другого напрямку обмеження ринкової конкуренції – зменшення кількості суб'єктів господарювання на ринку і наростання нерівномірності розподілу належних їм ринкових часток – в українському конкурентному законодавстві термінів немає.

В етимологічному плані слова, схожі зі словом «монополізація», можуть означати певний процес, який характеризується тривалістю. Якщо розглядати дві описані вище тенденції обмеження конкуренції, то термін «монополізація» більше підходить для визначення процесу наростання нерівномірності розподілу часток суб'єктів на ринку – оцінювання ринкової структури (адже поняття «розподіл» означає процес).

Для повноти аналізу, особливо поглибленого, граничні значення ринкових часток суб'єктів господарювання не є достатніми. У зв'язку з розрізненням понять в межах двох основних концепцій антимонопольного регулювання пропонується нове поняття монополізації.

Монополізація – збільшення нерівномірності розподілу часток суб'єктів на ринку товару.

Натомість для означення ситуації, коли суб'єкт господарювання досягнув монопольного (домінантного) становища на ринку товару, варто використовувати термін «монопольність» з законодавчим визначенням, яке стосувалося терміну «монополізація».

Монопольність – досягнення суб'єктом господарювання монопольного (домінантного) становища на ринку товару, підтримання або посилення цього становища.

За аналогією з економічними категоріями «ефективність», «прибутковість», які завжди є порівнюваними величинами, «монопольність» теж матиме відносний характер і означатиме відносне становище домінанта ринку в порівнянні з іншими суб'єктами. Тому в подальшому для оцінки ринкової влади окремим суб'єктом (суб'єктами) ринку слід використовувати термін «монопольність», а для оцінювання нерівномірності розподілу часток суб'єктів господарювання – «монополізація». Крім того, така термінологія частково усуває суперечки навколо трактування терміну «конкуренція»: розгляду її як одномоментного явища на ринку чи як динамічного ринкового процесу.

З прийняттям закону України «Про захист економічної конкуренції», який набув чинності 2 березня 2002 року [16], вважається, що загалом завершено формування системи конкурентного законодавства. У відповідності до цього закону, п'ятого березня розпорядженням Антимонопольного комітету України (надалі – АМКУ) № 49-р від 5.03.2002 затверджено «Методику визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку» [17] (надалі – Методика). Отже, головним нормативно-правовим актом в оцінюванні наявного і потенційного рівня конкуренції між суб'єктами товарних ринків вважається зазначена Методика. Проте, незважаючи на доволі досконале формулю-

вання і відповідність закону «Про захист економічної конкуренції», на практиці її застосування наражається на ряд труднощів.

Частку суб'єкта господарювання на ринку, згідно з Методикою, розраховують за формулою:

$$P_j = \frac{Q_j}{Q_{pm}} \times 100 \quad ,(1)$$

де Q_j – обсяг товарів (товарних груп) , що продаються (постачаються, виробляються) або придбаються (споживаються, використовуються) j-м суб'єктом господарювання протягом часу, що становить часові межі ринку; Q_{pm} – загальний обсяг реалізації (придбання) товару (товарної групи) на ринку в певних територіальних (географічних) межах.

Після цього розраховують сукупну частку на ринку декількох суб'єктів господарювання, зокрема п'яти, чотирьох, трьох та двох найбільших суб'єктів господарювання:

$$SP_m = \sum_{j=1}^{m} P_j \quad ,(2)$$

де j – номер суб'єкта господарювання в спадному ряді ринкових часток; m = кількість суб'єктів господарювання, які враховуються при обчисленні показника (від двох до п'яти); SP_m – сукупна частка ринку, перших 5, 4, 3 і 2 суб'єктів господарювання.

Поряд з наведеними показниками (формули 1, 2), які вважаються основними, у зарубіжній теорії та практиці оцінювання монополізації застосовується індекс Герфіндаля – Гіршмана [19]:

$$HHI = \sum_{j=1}^{m} P_j^2 \quad ,(3)$$

Теоретичні значення показника можуть перебувати в таких межах: $HHI \in (0; 10000]$. Чим більшим є значення показника Герфіндаля – Гіршмана, тим ближча ринкова структура до монополізованої і навпаки. При цьому пропонують використовувати такі граничні значення індексу: а) $HHI \leq 1000$ – ринок вважається нормальним для конкуренції; б) $HHI > 1800$ – ринок вважається неконкурентним.

Ще одним показником, за яким пропонується оцінити рівномірність (нерівномірність) розподілу часток суб'єктів господарювання, є загальновідомий коефіцієнт варіації:

$$cv_p = \frac{\sigma_p}{\overline{P}} \times 100 \quad ,(4)$$

де $\overline{P}$ – середнє значення часток складових в межах портфеля, %; σ_p – середньоквадратичне відхилення часток суб'єктів господарювання від їх середнього значення, %.

Чим більшим є значення cv_p, тим нерівномірніше розподілені ринкові частки.

У соціальній і демографічній статистиці накопичено значний досвід з оцінки диференціації населення за рівнем матеріального становища. Показники, за якими оцінюється рівномірність розподілу доходу між групами населення, а також розподіл доходів в межах груп на придбання споживчих товарів, є універсальними і далеко виходять за сферу традиційного застосування. З певними застереженнями їх можна адаптувати до оцінки розподілу ринкових часток суб'єктів господарювання в межах територіального ринку протягом визначеного періоду часу.

Для характеристики диференціації суб'єктів (за аналогією з диференціацією населення) за займаною ринковою часткою застосовуються показники, побудовані на основі ранжованого ряду. Тоді квантилі розподілу ділять впорядковану (ранжовану за зростанням розміру ознаки – ринкової частки) генеральну сукупність (суб'єкти господарювання) на кількісно однакові групи: децилі – десять однакових груп; квінтилі – п'ять однакових груп; квартилі – чотири однакові групи [20, с. 8]. При цьому кількість квантилів не може бути більшою за кількість суб'єктів ринку.

Децильний коефіцієнт диференціації ринкових часток [20] – співвідношення мінімального значення частки серед 10% суб'єктів господарювання з найбільшими обсягами реалізації (P_{10min}) до максимальної частки серед 10% суб'єктів господарювання з найменшими обсягами реалізації (P_{1max}):

$$k_{10}=P_{10min} / P_{1max}. \quad (5)$$

Коефіцієнт нерівності розподілу часток суб'єктів господарювання на ринку або концентрації часток суб'єктів на ринку – індекс Джині [20] – відображає ступінь відхилення фактичного розподілу часток за кількісно рівними групами суб'єктів господарювання від лінії їх рівномірного розподілу. Статистична міра рівності часток коливається від 0 до 1, при цьому значення 0 – відображає цілковиту рівність часток у всіх групах суб'єктів господарювання на ринку, 1 – цілковиту нерівність, коли весь ринок монополізував один суб'єкт господарювання.

Індекс Джині розраховується за такою формулою:

$$G = (1 - 2\sum_{k=1}^{n} Y_k \times cum\ P_k + \sum_{k=1}^{n} Y_k \times P_k) \quad , (6)$$

де Y_k – частка суб'єктів господарювання k-ї групи в загальній кількості суб'єктів господарювання на ринку; P_k – ринкова частка суб'єкта господарювання k-ї групи; cum P_k – кумулятивна ринкова частка; n – число квантилів розподілу.

Крива Лоренца [5, с. 322 – 323], яка є графічною інтерпретацією індексу Джині, – це кумулятивні розподіли часток суб'єктів господарювання в загальній їх кількості та належних цій кількості ринкових часток. Таким чином, вона відображає співвідношення ринкових часток та часток суб'єктів господарювання, яким ці частки належать, і перебуває тим далі від діагоналі квадрата, чим більше диференціація.

Коефіцієнт фондів [20] відображає співвідношення сумарних часток на ринку у першому (P_1) та останньому (P_{10}) квантилях розподілу.

$$k_{\phi} = P_1 / P_{10} \quad . (7)$$

Коефіцієнт локалізації [18; 20] розраховується, як відношення сумарної ринкової частки у відповідній квантильній групі до частки суб'єктів господарювання в цих групах:

$$L_k = P_k / Y_k \quad . (8)$$

Максимальне значення L_k свідчитиме про те, що в k-му квантилі зосереджені максимальні значення ринкових часток.

Для оцінки структурних зрушень ринкової кон'юнктури у часі можна використати абсолютні міри варіації – середнє лінійне відхилення часток, які називають коефіцієнтом подібності (збіжності чи розбіжності) структур (L_d) і обчислюють за формулою [20]:

$$L_{d\ n-б} = \left(\sum_{k=1}^{n} \left| P_k^n - P_k^б \right| \right) / n \quad , (9)$$

де $L_{d\ n-б}$ – коефіцієнт подібності (збіжності або розбіжності) структури j-го періоду від структури базового періоду, проценто-пункти; P_k^n, $P_k^б$ – сумарна ринкова частка суб'єктів господарювання k-ї квантильної групи відповідно у поточному і базовому періодах, %; n – число квантилів розподілу.

Коефіцієнт подібності особливо актуальний при моніторингу динаміки змін на певному ринку і появі тенденції до його змін. При нульовому значенні коефіцієнта можна ствердж-

жувати, що ринкова кон'юнктура є абсолютно незмінною в часі. При значенні $L_{d\ n\text{-}б}$ відмінному від нуля, структура ринку потребує детальніших досліджень.

Одним з упущень Методики є те, що вона не враховує структури ринку. З позицій державного регулювання конкурентного середовища визначальними є два моменти: а) структура ринку, яка визначається кількістю учасників і розподілом належних їм ринкових часток; б) розмір ринкової частки монополіста (домінантів ринку) і її співвідношення з ринковими частками інших суб'єктів господарювання.

Із системи показників, які описують формули (3 – 9), ринкову структуру найдокладніше оцінює індекс Джині. Взявши за основу цей індекс, можна отримати показники, які об'єктивно оцінюватимуть досконалість конкуренції:

а) коефіцієнт монополізації ринку (k_M), який враховує структуру ринку і розмір середньоринкової частки (кількість суб'єктів господарювання на ринку):

$$k_M = \frac{\sum_{j=1}^{m} P_j}{m} \times G = \frac{G}{m} \times 100 \quad ;(10)$$

б) коефіцієнт монопольності домінанта ($k_Д$), який враховує структуру ринку і максимальну ринкову частку домінанта:

$$k_Д = P_{max} \times G \quad , (11)$$

де P_{max} – максимальна ринкова частка, %.

Можливі значення коефіцієнтів k_M і $k_Д$ можуть перебувати в межах від 0 до 100. Збільшення їх величин засвідчуватиме зростання монополізації структури ринку та збільшення монопольної влади домінанта відповідно.

Ці коефіцієнти можна нормувати. Для законодавчого регулювання монополізаційних процесів пропонується граничне значення, при якому $k_Д < 35$ (максимальне значення індексу Джині становить 1; значення ринкової частки, яке регулюється законодавством, не повинно перевищувати 35%). При перевищенні $k_Д$ величини 35% можна стверджувати, що ринок зазнає впливу монополіста (домінантів). Питання ж нормування граничного значення коефіцієнта k_M є дискусійним – його важко дослідити на екстремум.

На основі результатів дослідження можна зробити такі висновки.

1. Систему показників ступеня конкуренції на ринку (формули 6 – 13) можна використовувати для поглибленого аналізу ринку. При цьому вони не втрачають універсальності для інших ринків. Тоді посилення чи послаблення тенденцій монополізації можна буде засвідчити графічною інтерпретацією числових значень показників. З огляду на це, пропонується доповнити чинну Методику визначення монопольного (домінантного) становища такими показниками: децильний коефіцієнт диференціації ринкових часток, індекс Джині, крива Лоренца, коефіцієнт фондів, коефіцієнт локалізації за децильними групами, індекс Герфіндаля-Гіршмана, коефіцієнт варіації часток, коефіцієнт подібності, коефіцієнт монополізації ринку, коефіцієнт монопольності домінанта.

2. Для законодавчого регулювання монополізаційних процесів пропонується прийняти граничне значення коефіцієнта монопольності домінанта ($k_Д$), яке не перевищує 35. При досягненні цієї величини і більше можна зробити однозначний висновок про те, що ринок зазнає впливу монополіста (домінантів).

Література

1. Хайек Ф. А. фон. Дорога к рабству: Пер. с англ./ Предисл. Н. Я. Петракова. – М.: Экономика, 1992. – 176 с.

2. Портер, Майкл, Э. Конкуренция.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 496 с.

3. Портер Майкл Е. Стратегія конкуренції /Пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський – К.:

Основи, 1998. – 390 с.
4. Самуельсон П. Економіка. – Львів. Світ. 1993. – 496 с.
5. Самуэльсон, Пол, Э., Нордхаус, Вильям, Д. Экономика: Пер. с англ.: 16-е изд. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. – 688 с.
6. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов: Пер. с англ. – М.: Наука, 1992. – 570 с.
7. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции: реориентация теории стоимости. Пер. с англ. /Под ред. Ю. Я. Ольсевича. – М.: Экономика, 1996. – 351 с.
8. І. Акімова, О. Щербаков. Конкуренція та технічна ефективність українських виробничих підприємств // Наукові матеріали № 17. – К., Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, 2002.
9. Бланк И. А. Торговый менеджмент. К.: Украинско-Финский институт менеджмента и бизнеса, 1997. 408 с.
10. Лукінов І. Економічні трансформації (наприкінці XX сторіччя). – К., ІЕ НАН України, 1997. – 456 с.
11. Мочерний С. В., Устенко О. А. Основи економічної теорії. – Тернопіль, «Астон». 2001 – 507 с.
12. В. Власюк. Методична полеміка // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2002. – № 3. – С. 37 – 41.
13. Іголкін С. Демонополізація // Конкуренція. – 2002. – № 2. – С. 10 – 12.
14. М. Мікаелян. Об'єктивні домінанти // Конкуренція. – 2003. – № 2. – С. 15 – 16.
15. С. Черненко. Межі товарних ринків // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2002. – № 2. – С. 29 – 32.
16. Закон України від 11.01.2001 «Про захист економічної конкуренції». Реєстр. № 2210-III.
17. Розпорядження Антимонопольного комітету України № 49-р від 05.03.2002 «Про затвердження Методики визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку».
18. Єріна А. М., Пальян З. О. Теорія статистики: Практикум. – К.: Тов-во «Знання», КОО, 1997. – 325 с.
19. Райзберг Б. А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 1999. – 479 с.
20. Гладун О. М., Саріогло В. Г. Розробка та впровадження методології обробки та аналізу даних вибіркового обстеження умов життя домогосподарств за III квартал 2000 р.: Науковий звіт по темі III / Державний комітет статистики України. Науково-дослідний інститут статистики. Відділ проблем соціальної, демографічної статистики та перепису населення. – К., 2000.

Євдокимов Ф.І.

доктор. техн. наук, професор

Кучер В.А.

Донецький національний технічний університет

МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПРИ ВІДТВОРЕННІ ПОТУЖНОСТІ ВУГЛЕДОБУВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Анотація

Розроблено методику оптимізації витрат при відтворенні виробничої потужності вугільного підприємства. Доведено необхідність планування витрат не по локальним гірничим виробіткам, а по всьому комплексу відтворення потужності вугільного підприємства

Summary

Management of expenditures for capacities reproduction at coal mining enterprises

The analysis of expenditures structure for the large mines has shown the expenditures needed for capacities reproduction are the most important. Therefore their optimization is considered as the highest priority. The multicriteria approach has been suggested for estimating the attractiveness of technological schemes for mining works.

Ключові слова: управління витратами, вуглевидобувне підприємство, привабливість технологічної схеми, відтворення потужності

Перехід економіки України до ринкових відносин потребує удосконалення організації виробництва. Особливо актуально це для промислових підприємств, переважаюча частина яких у даний час працює неефективно. Як відзначають у своїх роботах провідні вчені-економісти [1, 2, 3, 4], однією з основних причин такого становища є низька ефективність системи управління витратами на виробництво і реалізацію продукції.

В умовах переходу до ринкової економіки витрати на виробництво продукції стають найважливішим об'єктом управління, що потребує удосконалення методів нормування, планування, аналізу, обліку і контролю витрат на виробництво продукції. У зв'язку з цим удосконалення всіх етапів управління витратами набуває особливого значення як база економічних методів управління підприємством у цілому і його підрозділами [5].

Характерною рисою функціонування потужних вуглевидобувних підприємств є високий обсяг проведення гірничих виробок, що забезпечують відтворення виробничої потужності. Оптимізація витрат на їх виконання дозволить істотно знизити собівартість видобутку вугілля і підвищити конкурентоздатність підприємства в цілому.

Особливого значення управління витратами набуває на етапі відтворення потужності, що потребує перманентно як капітальних, так і поточних витрат. Необхідність рішення цих задач визначила вибір теми дисертації й основні напрями її розробок [6].

Планування собівартості продукції у видобувних галузях промисловості в порівнянні з іншими галузями має ряд особливостей, обумовлених насамперед рухливістю в просторі і в часі робочих місць і значним впливом на розмір витрат гірничо-геологічних і гірничотехнічних умов розробки родовищ. Розрахунки ресурсних показників плану виробничо-господарської діяльності гірничого підприємства базуються на об'ємних показниках і, у першу чергу, на плановому обсязі видобутку корисних копалин. Обгрунтування обсягу видобутку вугілля гірничим підприємством потребує попередньої розробки плану розвитку гірничих робіт.

Відповідно до галузевої інструкції, розробленої ЦНДЕІ-вугілля, на вуглевидобувних підприємствах розробляються три види планів виробничо-господарської діяльності – перспективні, поточні й оперативні. Перспективні плани роботи шахт розробляються на 3 – 5 і більше років. Основою перспективних і поточних планів виробничо-господарської діяльності шахт є програми розвитку гірничих робіт на тривалу або середньострокову перспективу.

Планування і калькуляція собівартості робіт по дільницях і цехах шахти здійснюють за економічними елементами витрат. Проте управляти витратами безпосередньо за економічними елементами не можна через відсутність прив'язки їх до місць формування. Виконаний аналіз витрат по основних виробничих комплексах вуглевидобутку показав, що на гірничих підприємствах як по трудомісткості робіт, так і за рівнем витрат основними є комплекси очисних і гірничопрохідницьких робіт. Причому, із збільшенням виробничої потужності шахт на перший план по чисельності персоналу і за рівнем витрат виходить комплекс гірничопідготовчих робіт. Наприклад, на АП «Шахта ім. О.Ф. Засядька» із середньодобовим видобутком вугілля більше 11 тис. т загальна чисельність працюючих у 2001 р. склала 11391 чол., включаючи 7299 чол. – робітники по видобутку вугілля. Серед них 28,98 % – робочі гірничопідготовчих робіт, 16,77 % – робочі очисних робіт, 4,35 % – робітники по утриманню і ремонту гірничих виробок, 8,73 % – робочі підземного транспорту.

Серед усіх дільниць і цехів шахти витрати з комплексу гірничопрохідницьких робіт є визначальними. Вони становлять 45,49 % від загальних витрат всіх дільниць і цехів шахти. Аналогічний висновок можна зробити і по аналізу трудомісткості виконуваних робіт по

інших великих шахтах України.

В даний час у поточних і перспективних планах виробничо-господарської діяльності великих комплексно механізованих вуглевидобувних підприємств не знаходять відображення особливості організації відтворення їхніх виробничих потужностей. У планах розвитку гірничих робіт (як і на шахтах із середньою і малою виробничою потужністю) швидкості проведення гірничих виробок встановлюються на рівні нормативних темпів. Вплив інтенсивності робіт і складності в організації комплексу робіт на витрати по їхньому виконанню не враховуються.

Процес підвищення конкурентоздатності вуглевидобувного підприємства на основі впливу на внутрішні чинники вимагає пошуку нових методів планування і управління витратами на одному з найважливіших технологічних комплексів – відтворенні його виробничої потужності.

Основним напрямом науково-технічного прогресу в галузі відтворення гірничих робіт є розширення обсягів проведення підготовчих виробок комбайновим методом. Розвиток комбайнової технології проходки відповідає вимогам економічної ефективності гірничопрохідницьких робіт. При цій технології забезпечується поєднання у виконанні процесів по руйнації підготовчого вибою, навантаженню гірничої маси на конвеєр або у вагонетки. Ці робочі процеси прохідницького циклу об'єднуються в єдиний технологічний ланцюг. У 2002 році застосування комбайнової технології проведення виробок у порівнянні з буро-підривним способом дозволило забезпечити зростання загального обсягу проведення виробок у 3,5 рази і зниження трудомісткості гірничопрохідницьких робіт в 1,2 рази.

Технічні рішення по розкриттю і підготовці шахтного поля багато в чому визначають стан гірничого господарства шахти, технологію, умови безпечної й ефективної роботи очисних вибоїв. Між тим, у даний час технічний рівень гірничих робіт на багатьох шахтах України не відповідає сучасним вимогам до інтенсивності розвитку виробництва. Це обумовлено відставанням у розвитку гірничих робіт при розкритті нових горизонтів, застосуванням нераціональних методів підготовки шахтних полів, недостатнім обгрунтуванням їхніх параметрів і с гальмом для підвищення продуктивності і безпеки праці робочих, поліпшення техніко-економічних показників діяльності шахт і їх структурних підрозділів. Слід зазначити також, що для виконання робіт із відтворення потужності підприємства залучається близько 30 – 50 % трудових ресурсів шахти. Такі роботи потребують значних витрат енергії і матеріалів. Відмічене вище свідчить, що задача удосконалення відтворення потужності вугільних підприємств на основі використання економічно обгрунтованих технічних рішень по розкриттю і підготовці шахтних полів є важливою науково-технічною проблемою для вугільної промисловості.

Питання планування витрат на вуглевидобувних підприємствах розглядалися раніше в основному для умов шахт і гірничорудних підприємств, які будуються. У цих умовах характерними рисами організації будівництва є такі:

1) стволи і капітальні виробки використовуються тільки для цілей будівництва. Тому в запропонованих економіко-математичних моделях планів організації гірничопрохідницьких робіт були відсутні обмеження по транспортному чиннику;

2) оскільки при будівництві шахти ставиться одна мета: підготувати до введення в експлуатацію передбачену проектом лінію очисних вибоїв, їхні моделі були одноцільовими;

3) оптимальні швидкості проведення виробок установлювалися тільки для робіт критичного шляху, при цьому не враховувався вплив на них паралельних та паралельно-послідовних робіт, які разом з ними виконуються.

З метою встановлення особливостей організації робіт при відтворенні потужності гірничих підприємств стосовно нового будівництва був виконаний аналіз розроблених ІГС ім. О. Скочинського і ДонВУГІ типових схем підготовки до експлуатації нових горизонтів та інших вуглевидобувних об'єктів. У них розглянуті питання організації гірничобудівельних робіт при відтворенні потужності вугільних підприємств.

Встановлено, що в порівнянні з новим будівництвом на діючих шахтах з позицій організації робіт мають місце такі особливості:

1) в одночасній підготовці на них може знаходитися декілька нових об'єктів. Тому моделі відтворення потужності діючих шахт є багатоцільовими;

2) для діючих шахт відсутній єдиний термін введення об'єктів в експлуатацію;

3) на одних і тих же стволах здійснюються як роботи з підготовки нових об'єктів, так і роботи з експлуатації. Це свідчить про необхідність урахування в моделі обмежень по пропускних можливостях транспортних магістралей;

4) при відтворенні потужності діючої шахти кількість прохідницьких бригад у часі не може істотно змінюватися. На шахтах, які будуються, ця вимога не обов'язкова;

5) на діючих шахтах при відтворенні потужності необхідно враховувати витрати не тільки на проведення, але й на підтримку гірничих виробок.

Аналіз проектів організації робіт, передбачених у схемах, показав, що кількість виробок, які проводяться одночасно на різних часових етапах відтворення потужності шахти, не постійна і може змінюватися в діапазоні від 2 до 8. Статистичний аналіз, проведений на великих діючих шахтах, показав, що велика кількість виробок, які проводяться одночасно, чинить істотний вплив на терміни їх проходки. Це пояснюється ускладненням організації гірничопрохідницьких робіт, що позначається на продуктивності праці прохідників. Ця обставина повинна враховуватися при плануванні і управлінні витратами.

Правильність висунутої гіпотези підтверджують і результати досліджень, проведених у США. Ними доведено залежність між кількістю одночасно працюючих очисних вибоїв і видобутком вугілля з одного вибою (рис. 1). Із графіка видно, що зі збільшенням кількості одночасно працюючих вибоїв видобуток вугілля з однієї лави зменшується.

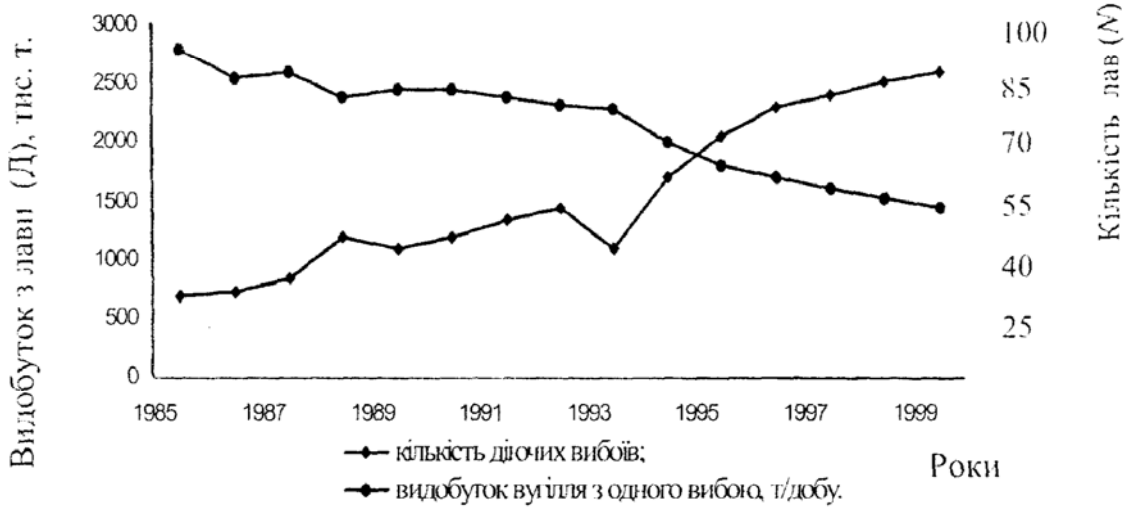


Рис. 1. Залежність між кількістю лав N, що працюють по стовбовій системі, і видобутком вугілля з очисного вибою Д



Рис. 2. Залежність коефіцієнту складності сітьової моделі від кількості гірничих виробок, які проводяться одночасно

Для визначення ступеня впливу кількості одночасно проведених виробок на тривалість їх проходки по великих шахтах Донбасу був зібраний відповідний статистичний матеріал по проходці виробок. Поставлену задачу було вирішено методом статистичних випробувань.

При цьому був кількісно оцінений коефіцієнт складності організації гірничопрохідницьких робіт, який характеризує кількісну залежність часу проходки 1 м виробки від кількості одночасно проведених виробок (рис. 2).

Ця залежність має такий вигляд

$$k_{скл} = 1.261 \cdot x^{0.3127} \quad , (1)$$

де $k_{скл}$ – коефіцієнт складності сітьової моделі;

x – кількість гірничих виробок, які проводяться одночасно.

Визначення економічно доцільного значення коефіцієнту складності сітьової моделі по всіх часових етапах програми відтворення потужності шахти виявляється можливим на основі сітьових методів планування і управління.

З урахуванням усіх відзначених вище організаційних особливостей відтворення потужності вуглевидобувних підприємств в роботі запропоновано підходи до рішення задачі планування і управління витратами. Функціонал витрат на відтворення потужності шахти має вигляд

$$З = \sum_{i=1}^{n} \sum_{j=1}^{m} [(З'_{пр.ij} + З''_{пр.ij}) \cdot k_{скл.i} \cdot k_{v\,ij} + З'_{під.\,ij} \cdot k_{скл.i} + З''_{під.\,ij} + З_{кап.ij} \cdot k_{прив.i}] \to \min \quad , (2)$$

де $З$ – витрати на спорудження всього комплексу гірничопрохідницьких робіт, які складають програму відтворення виробничої потужності шахти, тис. грн.;

i – номер об'єкта відтворення виробничої потужності вугільного підприємства, i=1...n;

n – кількість об'єктів, що включені в програму відтворення потужності вугільного підприємства;

j – номер виробки, що проводиться при відтворенні і-го об'єкта;

m – кількість виробок, які підлягають проведенню при підготовці до експлуатації і-го об'єкта;

$З'_{пр.ij}$ – прямі витрати на проведення j-ї виробки і-го об'єкта, фінансування якої здійснюється за рахунок експлуатаційних витрат, тис. грн.;

$З''_{пр.ij}$ – прямі витрати на проведення j-ї виробки і-го об'єкта, фінансування якої здійснюється за рахунок капітальних витрат, тис. грн.;

$k_{скл.i}$ – коефіцієнт складності сітьової моделі підготовки і-го об'єкта до експлуатації;

$k_{v\,ij}$ – коефіцієнт, що враховує збільшення витрат при зміні швидкості проведення виробки в порівнянні з нормативною швидкістю, прийнятою за кошторисом витрат;

$З'_{під.ij}$ – витрати на підтримку j-ї виробки i-го об'єкта в період її проведення (тис. грн.), визначаються з виразу

$$З'_{під.ij} = a_{i,j} \cdot t_{пр.ij} \frac{l_{ij}}{2} \quad , (3)$$

a_{ij} – вартісний параметр підтримки 1 м j-ї виробки і-го об'єкта, тис. грн.;

$t_{пр.ij}$ – тривалість проведення і підтримки j-ї виробки і-го об'єкта до введення його в експлуатацію, міс.;

l_{ij} – довжина j-ї виробки i-го об'єкта, м;

$З''_{під.ij}$ – витрати на підтримку j-ї виробки i-го об'єкта в період від моменту закінчення її проведення до здачі об'єкта в експлуатацію (тис. грн.), визначаються з виразу

$$З''_{під.ij} = a_{ij} \cdot l_{ij} \cdot (T_{зд.i} - t_{ij}^{п.з.}) \quad (4)$$

$T_{зд.\,i}$ – термін здачі i-го об'єкта в експлуатацію, міс. ;

$t_{ij}^{п.з.}$ – термін пізнього закінчення проведення j-ї виробки i-го об'єкта, міс. ;

$З_{кап.і\,j}$ – капітальні витрати на придбання гірничопрохідницького устаткування для проведення j-ї виробки і-го об'єкта, тис. грн.;

$k_{прив.\,і}$ – коефіцієнт приведення капітальних витрат до моменту здачі і-го об'єкта в експлуатацію.

Витрати на проведення гірничої виробки визначаються з виразу

$$З_{пр} = З_{о.т} \cdot l \cdot k_{скл} \quad , (5)$$

де $З_{о.т}$ – витрати на проведення 1 м виробки при оптимальних темпах, тис. грн.

Мінімум функціоналу визначається при урахуванні обмежень, в умовах яких проходить виконання робіт, визначених програмою відтворення виробничої потужності вуглевидобувного підприємства, по кількості прохідницьких бригад та за пропускними можливостями транспортних магістралей. Параметрами, які оптимізуються в моделі, є технологічні схеми проведення виробок, тривалість проходки кожної гірничої виробки, терміни початку і закінчення підготовки до експлуатації об'єктів, рівень витрат.

Критерієм оптимальності зазначених параметрів прийнято мінімум приведених витрат на проведення і підтримку гірничих виробок, що складають програму відтворення виробничої потужності шахти.

Для управління витратами при відтворенні потужності вуглевидобувного підприємства розроблено програму, що дозволяє по кроках через комплекс обчислювальних процедур реалізувати цей процес. Логічну схему управління витратами відтворення потужності шахти наведено на рис. 3. Її кінцевою метою є план підготовки і введення в експлуатацію об'єктів замість тих, що відпрацьовуються. Вихідними в програмі є графік введення очисних вибоїв в експлуатацію в плановому періоді, що складається економічною, технологічною і маркшейдерською службами гірничого підприємства на основі державного замовлення, вимог ринку вугілля і рівня виробничої потужності шахти. Відповідно до нього визначаються необхідні терміни підготовки об'єктів і введення нових очисних вибоїв в експлуатацію. Після цього будується стрічково-календарна сітьова модель відтворення потужності шахти, що враховує послідовність виконання гірничопідготовчих, монтажних, налагоджувальних і приймальних робіт і нормативні темпи проведення виробок.

На першому етапі алгоритму оцінюється привабливість технологічних схем по кожній виробці. На всіх часових етапах відтворення потужності підприємства розраховується коефіцієнт складності сітьової моделі і проводиться оптимізація всіх параметрів за мінімумом приведених витрат на проведення і підтримку гірничих виробок. Кінцевим етапом логічної схеми управління витратами є розробка кошторису витрат на відтворення очисних вибоїв. Після реалізації комплексу процедур, передбачених даним алгоритмом, одержується оптимальний стрічково-сітьовий графік із рівномірним споживанням фінансових ресурсів.

ВИСНОВКИ

1. Планування витрат виробництва на шахтах здійснюється за економічними елементами. При цьому не виділяються їх постійні і перемінні складові і не здійснюється ув'язування витрат з місцями формування. Це не дозволяє ефективно управляти витратами.

2. Значущість різних виробничих комплексів вуглевидобутку в загальних витратах підприємства неоднакова. Із збільшенням виробничої потужності шахти на перший план як по чисельності персоналу, так і за рівнем витрат виходить комплекс гірничопрохідницьких робіт. Тому пошук шляхів зниження витрат саме на цьому виробничому комплексі представляє актуальну галузеву проблему.

3. Кількість паралельних гірничих виробок, які проводяться, істотно впливає на тривалість їх проведення і рівень витрат на виконання гірничопрохідницьких робіт. При зміні кількості виробок, які проводяться одночасно, від 1 до 8 тривалість спорудження виробки зростає в 1,83 рази. Тому цей чинник необхідно враховувати при плануванні програм розвитку гірничих робіт. Результати досліджень дозволили реалізувати принципово новий підхід до планування гірничопрохідницьких робіт, заснований на урахуванні фактора ор-



Рис. 3. Логічна схема управління витратами при відтворенні потужності вугільного підприємства

ганізаційної складності комплексу робіт при відтворенні потужності шахти.

4. У сучасних умовах господарювання мінімальний рівень приведених витрат не може бути ефективним критерієм при виборі раціональних технологічних схем проведення виробок. У статті запропонований новий підхід до вибору схем, заснований на використанні комплексного показника їх привабливості. У ньому знаходять висвітлення не тільки економічні, але і технічні, організаційні і соціальні критерії вибору схем. Така оцінка при виборі технологічних схем проведення виробок дозволяє одночасно враховувати критерії, якими керуються менеджери як корпоративного, так і операційного рівнів управління гірничих підприємств.

Література

1. Андреев П., Щербак М. Обоснование потребности техники и оценка издержек производства // Экономика Украины. -1997. -№1.

2. Виступ Міністра палива та енергетики С.Т. Сташевського на засіданні Кабінету Міністрів України 12 вересня 2001р. // Уголь Украины. – 2001. -№10.

3. Геец В.А. Об итогах научной деятельности учреждений Отделения экономики НАН Украины в 2000г. и перспективах развития фундаментальных исследований в области экономических наук // Экономика Украины. -2001. -№8.

4. Клейнер Г. Механизмы принятия стратегических решений и стратегическое планирование на предприятиях // Вопросы экономики. -1998. -№9.

5. Герасимчук Д., Василенко В. Проблемы ликвидации угледобывающих предприятий // Экономика Украины. -1998. -№6.

6. Воспроизводство вскрытых и подготовка новых запасов угля на шахтах / М.И. Устинов, В.П. Федоров, А.И. Шор и др. / Под ред. Н.К. Гринько. -М.: Недра, 1990.

Жиров О.Л., канд. техн. наук, Плічко Н.М., Позднякова І.В.

Національний технічний університет України «КПІ»

КВАЗІОПТИМАЛЬНЕ ІНВЕСТУВАННЯ ПО НЕЧІТКИХ КРИТЕРІЯХ

Вступ

В даній роботі розглядаються методи оптимізації інвестування, що основуються на оцінюванні кореляційної матриці вектора цінних паперів. В умовах становлення і, як наслідок, нестабільності ринку цінних паперів використати класичні підходи до оптимізації інвестицій досить важко через наявність факторів невизначеності. В таких випадках проблематичним є саме формулювання критеріїв оптимальності та задання і обчислення міри ризику інвестицій стандартними статистичними методами.

Постановка задачі

Нехай вектор ринкових вартостей цінних паперів описується сумою незалежних векторів x та η розмірності n.

У випадку відомих кореляційних матриць

$$R_{xx} = \mathrm{M}xx^T, \quad R_{\eta\eta} = \mathrm{M}\eta\eta^T \quad ,$$

співвідношення :

$$\frac{W^{\mathrm{T}}\ \mathrm{M}\eta\eta^T\ W}{W^{\mathrm{T}}\ \mathrm{M}xx^T\ W} = \frac{W^{\mathrm{T}}\ R_{\eta\eta}\ W}{W^{\mathrm{T}}\ R_{xx} W} \quad , (1)$$

де W – вектор вагових коефіцієнтів розподілу ресурсів по типах цінних паперів, може ро-

зумітись, як співвідношення мір ризиків факторів різного типу.

Розглянемо тепер випадок, коли автокореляційна матриця

$$R_{\eta\eta} = \mathrm{M}\eta\eta^T$$

невідома, але відомо , що вона належить області невизначеності (2):

$$\eta \in G = \{\eta:\ \mathrm{M}(Q_1^{-1}\eta,\ \eta) \le 1\ \}, \quad (2)$$

де $Q_1 > 0$ – додатньо визначена, симетрична дійсна матриця.

Тоді Q_1 вона має додатньо визначену, симетричну дійсну обернену матрицю Q_1^{-1} . Додатність і додатня визначеність розуміються як властивості лінійного оператора.

Ставиться задача знаходження мінімального значення співвідношення (1) по області невизначеності (2).

Вирішення поставленої задачі.

Для розв'язку задачі використаємо мінімаксний підхід [1-4], який є одним із головних методів розв'язку задач з невизначеністю в системному аналізі і керуванні складними соціальними системами .

Введемо функціонал $$I(W) = \sup_G \frac{W^{\mathrm{T}}\mathrm{M}\eta\eta^T W}{W^{\mathrm{T}}\mathrm{M}xx^T W}$$

Розглянемо задачу оптимального керування

$$I(W) \to \inf_W \quad (2)$$

при $\eta \in G$

Для розв'язку цієї задачі розглянемо характеристичне рівняння

$$\left\| R_{\eta\eta} - \lambda R_{xx} \right\| = 0 \quad ,$$

в якому матриця $R_{\eta\eta}$ – невідома, але відома область належності матриці (2). Проблема полягає, перш за все, в тому, що таке рівняння невизначене.

Означення: матриця $A(n\times n)$ називається матрицею простої структури, якщо вона має в R^n n лінійно незалежних векторів.

Відомо, що різним власним числам [5] відповідають лінійно незалежні власні вектори, але конкретному власному числу може відповідати кілька незалежних власних векторів.

Будемо розглядати випадок, коли компоненти вектора x – невід'ємні і хоча б один строго більший нуля.

Якщо нерівність (2) досяжна, тобто

$$\sup_G \left\| R_{\eta\eta} \right\| = \left\| Q_1 \right\|$$

при деякому $\eta \in G$, то матимемо класичну мінімаксну постановку проблеми, інакше будемо говорити про квазімінімаксне оцінювання.

Використовуючи узагальнену нерівність Коші-Буняковського [1] для (1), та враховуючи (2)

$$\frac{W^{\mathrm{T}}\mathrm{M}\eta\eta^T W}{W^{\mathrm{T}}\mathrm{M}xx^T W} \le \frac{W^{\mathrm{T}}Q_1 W\mathrm{M}(Q_1^{-1}\eta,\eta)}{W^{\mathrm{T}}R_{xx}W} \quad ,$$

отримаємо рівність

$$\sup_{G} \frac{W^T Q_1 W \; M(Q_1^{-1}\eta, \eta)}{W^T R_{xx} W} = \frac{W^T Q_1 W}{W^T R_{xx} W}$$

Таким чином, ми можемо позбавитись від повної невизначеності в співвідношенні та відповідному характеристичному рівнянні і обґрунтували перехід від розгляду невизначеного характеристичного рівняння до рівняння, що має цілком конкретний вид:

$$\| Q_1 - \lambda R_{xx} \| = 0,$$

де Q_1 та R_{xx} – відомі матриці.

Розв`язок характеристичного рівняння полягає в знаходженні таких векторів z, що

$$Q_1 z = \lambda R_{xx} z \quad ,$$

$$R_{xx}^{-1} Q_1 z = \lambda z. \qquad (3)$$

Доведемо, що матриця $R_{xx}^{-1} Q_1$ має просту структуру. Для цього використаємо існування для оператора $R_{xx}>0$ – лінійного, обмеженого, самоспряженого, яким є автокореляційна матриця ненулювого вектора x, оператора $\sqrt{R_{xx}} > 0$, що теж є додатньо-визначеною, симетричною матрицею [6].

Матриця $\sqrt{R_{xx}}$ має обернену $(\sqrt{R_{xx}})^{-1}$.

Позначимо

$$D = (\sqrt{R_{xx}})^{-1} S \sqrt{R_{xx}},$$

$$\text{де} \quad S = (\sqrt{R_{xx}})^{-1} Q_1 (\sqrt{R_{xx}})^{-1} .$$

Звідси очевидно, що матриця $R_{xx}^{-1} Q_1$ подібна симетричній і тому [5] має просту структуру та дійсні власні числа $\lambda_1 \le \lambda_2 \le ... \le \lambda_n$. Причому найменше з власних чисел $\lambda_1 > 0$ (строго більше нуля) тому, що числа $W^T Q_1 W$, $W^T R_{xx} W$ більші нуля.

Для власних векторів $z^1, ..., z^n$ виконується рівність

$$z^{iT} R_{xx} z^j = \delta_{ij} \quad (i,j = \overline{1,n}) \qquad (4)$$

з якої випливає лінійна незалежність векторів $z^1, ..., z^n$.

Таким чином, матриця $Z=(z^1, ..., z^n)$ – невироджена, $\det Z \neq 0$

Підставляючи в (3) замість z конкретне значення z^i та домножаючи зліва на z^{iT}, отримуємо

$$z^{iT} Q_1 z^i = \lambda_i z^{iT} R_{xx} z^{ii}$$

Враховуючи (4), маємо

$$z^{iT} Q_1 z^i = \lambda_i \delta_{ij}$$

Або, використовуючи введену матрицю Z, яка утворюється векторами z^i,

$$Z^T Q_1 Z = (\lambda_i \delta_{ij})_{i,j=1}^{n} \quad ,$$

$$Z^T R_{xx} Z = E \quad ,$$

де E – одинична матриця.

Оскільки матриця Z – невироджена (через лінійну незалежність стовпчиків), то існує вектор ξ такий, що $W=Z\xi$. Тоді

$$W^T Q_1 W = \sum_{i=1}^{n} \lambda_i \xi_i^2$$

$$W^T R_{xx} W = \sum_{i=1}^{n} \xi_i^2$$

Дійсно

$$W^T Q_1 W = \xi^T Z^T Q_1 Z \xi = \xi^T (\lambda_i \delta_{ij})_{i,j=1}^{n} \xi = \sum_{i=1}^{n} \lambda_i \xi_i^2 \quad ,$$

$$W^T R_{xx} W = \xi^T \xi = \sum_{i=1}^{n} \xi_i^2$$

Якщо на числовій осі в точках з координатами $\lambda_1 \le ... \le \lambda_n$ помістити маси $m^1=\xi_1{}^2,...,m_n=\xi_n{}^2$ то співвідношення

$$\frac{W^T Q_1 W}{W^T R_{xx} W} = \frac{\sum_{i=1}^{n} \lambda_i \xi_i^2}{\sum_{i=1}^{n} \xi_i^2}$$

є центром цих мас, отже

$$\frac{W^T Q_1 W}{W^T R_{xx} W} \ge \lambda_1$$

Оскільки власному числу λ_1 може відповідати кілька власних векторів $z_1,...,z_{k_{\lambda_1}}$, тому в точці з координатою λ_1 розташована маса

$$\xi_1^2 + ... + \xi_{k_{\lambda_1}}^2$$

Щоб центр мас співпав з самою лівою точкою розташування мас λ_1, потрібно щоб всі інші маси поза нею були нульовими,

$$W = \xi_1 z_1 + ... + \xi_{k_{\lambda_1}} z_{k_{\lambda_1}} + 0 z_{k_{\lambda_1}+1} + ... + 0 z_n =$$

$$= \xi_1 z_1 + ... + \xi_{k_{\lambda_1}} z_{k_{\lambda_1}}$$

Таким чином, ми довели наступні твердження.

Теорема 1. Якщо нерівність, що задає область невизначеності (2) досяжна, то функціонал $I(W)$, в розглянутій задачі, має вид

$$I(W) = \frac{W^T Q_1 W}{W^T R_{xx} W}$$

Теорема 2. Якщо нерівність, що задає область невизначеності (2) досяжна, то мінімаксна оцінка вектора W в співвідношенні

$$\frac{W^T \; R_{\eta\eta} \; W}{W^T \; R_{xx} W}$$

по області невизначеності (2) досягається на власних векторах $z_1,...,z_{k_q}$, що відповідають мінімальному власному числу λ_1 матриці $R_{vv}^{-1}Q_1$.

Висновки

Отримані результати дозволяють формалізувати задачі квазі оптимального гарантованого інвестування в умовах нечіткості критерію, крім, того, такий підхід дозволяє будувати міри ризику.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бублик Б.Н., Данилов В.Я., Наконечный А.Г. Некоторые задачи наблюдения и управления в линейных системах. – Киев: УМК ВО, 1988. -191 с.

2. Данилов В. Я., Мельник В.С. К задаче минимаксного управления для нелинейных дифференциально-операторных уравнений Межвед.республ.сб.: Вычислит. и приклад, матем. – 1990. -Вып.71.- С. 114-119.

3. Жиров О.Л. Мінімаксні оцінки співвідношення сигнал/шум. Праці П'ятої Української конференції з автоматичного управління «Автоматика-98»: Київ, 13-16 травня 1998р., -Київ: видавництво НТУУ «Київський політехнічний інститут», 1998, – ч.III- с. 110-112.

4. Жиров О.Л. Аналіз співвідношення шум/сигнал на основі мінімаксних оцінок. Вісник ВПІ. – 2001. – №2 – С. 118-120.

5. Гантмахер Ф.Р. Теория матриц. – 4-е изд. -М.: Наука, Гл. ред . физ.-мат. лит., 1988.- 552 с.

6. Пытьев Ю.П. Математические методы интерпретации эксперимента: Учеб. пособие для вузов.-М.:Высш. шк., 1989. 351 с.

Малярец Л.М.

канд. эконом. наук, доцент

Харьковский государственный экономический университет

ПОСТРОЕНИЕ ОБОБЩАЮЩИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассмотрены технологии оценки конкурентных преимуществ предприятия, основанные на использовании двух математических методов построения обобщающих показателей: таксономического показателя и показателя качества.

Avaluating techniques of compatitive enterprise advantiges, based on the use of two mathimatical methods of building the general figures: taxonomic indicator and qualititive indicator have been concidered in the article.

Ключевые слова: обобщающий показатель, таксономический показатель, показатель качества, технология оценки, конкурентные преимущества

Вступление

Конкуренция в настоящее время имеет комплексный и многофакторный характер: предприятию приходится одновременно считаться с разными требованиями к его конкурентоспособности. Предъявляемые требования противоречивые и сложные, поэтому предприятие вынуждено создавать гибкую организацию своей деятельности, чтобы совместно удовлетворить эти требования. М. Портер отмечал, что в условиях многофакторной конкуренции становится неизбежным выбор базового конкурентного преимущества. «Действенная стратегия должна уделять внимание обоим типам конкурентного преимущества (низкие издержки и дифференциация), хотя и строго придерживаясь одного из них. Фирма, сосредо-

точившаяся на низких издержках, должна, тем не менее, обеспечивать приемлемое качество и обслуживание»[1. с. 56] Результаты существующих методов анализа экономического состояния предприятий не дают полного представления об их конкурентоспособности, а тем более достигнутых конкурентных преимуществах. Необходима оценка конкурентных преимуществ предприятия, которая видится как комплекс работ по проведению детального исследования, анализа достигнутых преимуществ предприятия в конкурентной среде. Общим недостатком существующих методических разработок по оценке конкурентных преимуществ предприятия является фрагментарный характер количественного описания многомерного явления – конкурентные преимущества, а также игнорирование методологических требований к построению системы измерителей в оценке. [2, 3, 4]

Постановка задачи

В настоящее время в познании сути исследуемых объектов отдается приоритет моделированию, которое не только научно обосновывает сам процесс познания, но и совершенствует его последними достижениями техники и технологии. Следовательно, организация оценки конкурентных преимуществ предприятия видится только на основе реализации технологии экономико-математического моделирования сложных экономических объектов (под объектом также подразумеваются и явления, и процессы в экономике). Измерители в оценке представляются иерархической системой показателей-признаков и обобщающих показателей, которые системно описывают конкурентные преимущества.

Результаты исследований

Первые четыре с одиннадцати основных этапов технологии экономико-математического моделирования предусматривают установление цели исследования, определение теоретической сути проблемы, обоснование предпосылок и допущений по ней, установление контуров исследуемой предметной области, общий анализ и синтез проблемы. [5] В результате реализации этих этапов моделирования получаем модель, которая как-бы опосредствует отношения между познающим субъектом и познаваемым объектом – это концептуальная модель. Предвидеть последствие принимаемых решений по управлению объектом можно лишь на основе концептуальных моделей его развития, опирающихся на прошлый опыт. Концептуальная модель количественно описывается информационной моделью, которая, в свою очередь, составляет фундамент математических моделей. В экономико-математическом моделировании информационная модель основана на системе измерителей исследуемого объекта.

Рассматривая конкурентные преимущества предприятия как сложную систему, выделяют параметры управления разных ее иерархических уровней, которые информационно описываются системой показателей.[6] Таким образом, для управленческого анализа необходима структурированная по подсистемам (адекватно выделяемым ключевым преимуществам) система показателей-признаков и обобщающих показателей (Рис. 1), которые редуцируют признаки в подсистемах и характеризуют ключевые преимущества, а также в целом оценивают систему конкурентных преимуществ предприятия в динамике и для сравнительного анализа в конкурентной среде. С помощью такой иерархической системы показателей, которая включает показатели-признаки и обобщающие показатели двух уровней: характеризующих ключевые конкурентные преимущества и систему конкурентных преимуществ в целом, появляется возможность выявить «узкие» места (по низким значениям показателей) и выбрать направление основных действий по управлению процессами формирования и развития конкурентных преимуществ на предприятии.

Существует много математических методов построения обобщающих показателей (их еще называют агрегированными, интегральными, синтетическими). Отличительной особенностью каждого метода является способ редукции показателей, то есть как выполняется редукция: полностью или частично.

Задача оценки конкурентных преимуществ предприятия была решена автором с помощью двух математических методов: построения обобщающего таксономического показате-

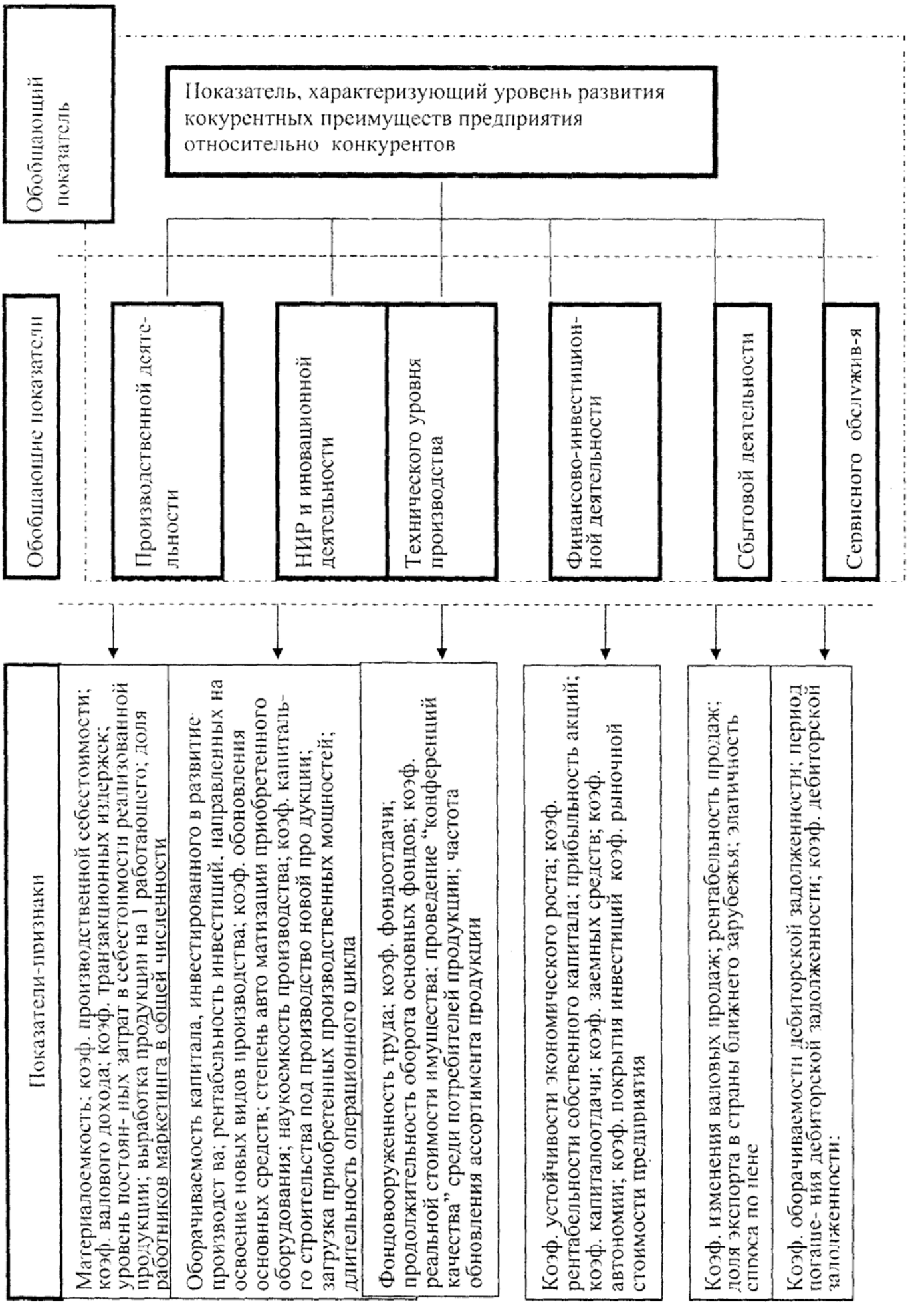


Рис. 1 Схема системы показателей информационной модели конкурентных преимуществ

Оценка конкурентных преимуществ, основанная на методе построения обобщающего таксономического показателя

Оценка конкурентных преимуществ, основания на методе построения обобщающего показателя качества

1. Обоснование информативной системы показателей-признаков качественно и количественно описывающих конкурентные преимущества, с учетом выделения ключевых (аспектно) $X = (x_{ij})$, $i = \overline{1,m}$, $j = \overline{1,n}$,

i- й признак в j-м периоде

2. Диагностика системы признаков на стимуляторы, дестимуляторы, номинаторы: формирование эталона; определение значений показателей-признаков в эталоне

2. Построение шкалы желательности значений по каждому показателю-признаку: обоснование пороговых (эталонных) значений признаков

3. Стандартизация показателей- признаков и эталона $Z = (z_{ij})$,

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \overline{x_i}}{\sigma_i}, \quad \overline{x_i} = \frac{1}{n}\sum_{j=1}^{n} x_{ij},$$

$$\sigma_i = \sqrt{\frac{\sum_{j=1}^{n}(x_{ij} - \overline{x_i})^2}{n}}$$

3. Определение вида функций желательности каждого признака: с односторонней тенденцией изменения и двусторонней.

4. Расчет обобщающего таксономического показателя:

$$I_j^* = 1 - I_j, \; I_j = \frac{d_j}{d},$$

$$d_j = \left(\sum_{i=1}^{m}(z_{ij} - z_{i0})^2\right)^{\frac{1}{2}},$$

$$d = \overline{z_{dj}} + a s_d, \; a = 3,$$

$$\overline{z_{dj}} = \frac{1}{n}\sum_{j=1}^{n} d_j,$$

$$s_d = \left(\frac{1}{n}\sum_{j=1}^{n}(d_j - \overline{z_{dj}})^2\right)^{\frac{1}{2}}$$

$0 \le I_j^* \le 1$

4. Определение параметров функций желательности признаков x_{ij}:

симметричные двусторонние-

$$Y_{ij} = exp\left\{-k \cdot \left(\frac{x_{ij} - a_i}{b_i - a_i}\right)^2\right\};$$

односторонние-

$$Y_{ij} = \frac{1}{1 + exp\left\{-k \cdot \left(\frac{x_{ij} - c_i}{a_i - c_i}\right)\right\}}$$

где a_i -оптимальное значение признака x_{ij}, при котором двусторонняя функция желательности равна 1 (100%), а односторонняя не менее 0,95; b_i - значение признака, при котором качество низкое, менее 0,05 (5%); c_i - уровень, при котором получается 50% качества (0,5). Параметр k управляет формой кривой (подбирается итеративно)

5. Построение обобщающей функции желательности:

$F_j = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^{n} Y_{ij}}$; $0 \le F_j \le 1$. Если хотя бы одна частная функция желательности $Y_{ij} = 0$, то $F_j = 0$

5. (6.) Выполнение оценки конкурентных преимуществ предприятия в динамике (6 лет) $(j = \overline{1,6})$

Рис. 2 Схема этапов технологии оценок с помощью метода построения обобщающего таксономического показателя и метода построения обобщающего показателя качества

ля и построения обобщающего показателя качества. [7, 8] На рис.2 приведены этапы технологии оценок с помощью этих двух методов.

Метод построения таксономического показателя предполагает, что любые отклонения от эталонного значения признаков снижают уровень обобщающего показателя. Однако так бывает не всегда. Чаще всего снижение уровня обобщающего показателя происходит при отклонениях показателя-признака от эталона только в одну сторону. Это не учтено в таксономическом показателе. Другая ситуация в методе построения показателя качества, который учитывает направление отклонения. Алгоритм расчета таксономического показателя основан на использовании выборочных характеристик, поэтому сразу же выдвигаются требования к выборке: она должна быть вариабельной и представительной. Это существенный недостаток в технологии расчета таксономического показателя обуславливает применение его только в первом приближении для оценок сложных объектов в экономике. Реализованы технологии оценок для анализа процессов формирования и развития конкурентных преимуществ ЗАО «Завод Южкабель» за период – шесть последних лет. Предприятие является лидером на рынке различных видов кабелей в Украине. В Табл. 1 и 2 приведены результаты расчетов обобщающих показателей двумя методам шести ключевых конкурентных преимуществ предприятия.

Год	1	2	3	4	5	6
Производственная деятельность	0,08	0,12	0,19	0,28	0,12	0,25
НИР и инновационная деятельность	0,20	0,19	0,29	0,53	0,66	0,55
Сервисное обслуживание	0,28	0,21	0,37	0,49	0,57	0,84
Сбытовая деятельность	0,55	0,42	0,10	0,52	0,38	0,79
Финансово-инвестиционная деятельность	0,04	0,24	0,16	0,25	0,36	0,20
Технический уровень производства	0,20	0,26	0,44	0,65	0,86	0,64
Обобщающий показатель конкурентных преимуществ	0,11	0,16	0,20	0,38	0,42	0,42

Таблица 1. Динамика обобщающих показателей ключевых конкурентных преимуществ предприятия (по методу построения таксономического показателя)

Год	1	2	3	4	5	6
Производственная деятельность	0,17	0,20	0,32	0,33	0,38	0,24
НИР и инновационная деятельность	0,17	0,09	0,15	0,23	0,36	0,46
Сервисное обслуживание	0,10	0,06	0,22	0,39	0,24	0,68
Сбытовая деятельность	0,38	0,31	0,24	0,23	0,92	0,60
Финансово-инвестиционная деятельность	0,04	0,07	0,10	0,07	0,11	0,08
Технический уровень производства	0,04	0,66	0,16	0,17	0,72	0,80
Обобщающий показатель конкурентных преимуществ	0,11	0,16	0,19	0,21	0,37	0,38

Таблица 2. Динамика обобщающих показателей ключевых конкурентных преимуществ предприятия (по методу построения показателя качества)

Первичный анализ данных таблиц свидетельствует о том, что тенденции изменения значений обоих обобщающих показателей конкурентных преимуществ в целом почти совпадают. Однако, значения обобщающих показателей ключевых преимуществ значительно отличаются, несмотря на то, что эталонные значения и пороговые значения в оценках согласуются по каждому признаку. В таблице 3 приведены цепные темпы изменения обобщающих показателей, расчитанные двумя методами.

Ключевые преимущества	На основе таксономического показателя					На основе показателя качества				
Производственная деятельность	1,5	1,58	1,47	0,43	2,08	1,18	1,60	1,03	1,15	0,63
НИР и инновационная деятельность	0,95	1,53	1,83	1,25	0,83	0,53	1,67	1,53	1,57	1,28
Сервисное обслуживание	0,75	1,76	1,32	1,16	1,47	0,60	3,67	1,77	0,62	2,83
Сбытовая деятельность	0,76	0,24	5,20	0,73	2,08	0,82	0,77	0,96	4,00	0,65
Финансово-инвестиционная деятел.	6,00	0,67	1,56	1,44	0,56	1,75	1,43	0,70	1,57	0,73
Технический уровень производства	1,30	1,69	1,48	1,32	0,74	16,5	0,24	1,06	4,24	1,11
Обобщающий показатель	1,45	1,25	1,90	1,11	1,00	1,45	1,19	1,11	1,76	1,03

Таблица 3. Цепные темпы изменения обобщающих показателей, рассчитанных двумя методами

Выводы

Темпы изменения обобщающих показателей, рассчитанных с помощью показателя качества свидетельствуют, что они более чуствительные к изменениям по сравнению с обобщающими таксономическими показателями. Несмотря на популярность метода построения таксономического показателя, для оценки сложных объектов в экономике следует использовать метод построения показателя качества. С помощью данного метода достигается более высокая точность измерения свойств как структурных составляющих объекта, так и его в целом. Это объясняется способом построения обобщающей функции желательности. В вычислениях показателя качества не используются характеристики выборки. Представляется интересным исследовать такие важные свойства функции желательности, как адекватность, статистическая чувствительность и эффективность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Портер М. Международная конкуренция/ Пер. с англ. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 896 с.

2. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ хозяйственного состояния предприятия.- М.: Центр экономики и маркетинга, 1999.- 216с.;

3. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. – М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002. – 892 с.

4. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. М.:ИНФРА-М, 1998.-344 с.

5. Малярець Л. Методологічні основи побудови комплексу економіко-математичних моделей для розв'язування задач стратегічного менеджменту./ Торгівля і ринок України. Тематичний збірник наукових праць з проблем торгівлі і громадського харчування. Випуск 14. Том 1./ Голов. Ред. О.О.Шубін.- Донецьк: ДонДУЕТ, 2002. -392 с. (304-308 с.)

6. Полтавская Е. А. Оценка конкурентных преимуществ предприятия //Економіка регіону: Науковий журнал. ХГЭУ, -2003. -№1(25).- (76-78 с.)

7. Малярец Л.М., Полтавская Е.А. Проведение комплексной оценки процессов формирования и развития конкурентных преимуществ предприятия. Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 185: В 4 т. Том III. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. – 222 с. (689-696 с.)

8. Егоршин А.А., Малярец Л.М. Моделирование интегрального показателя конкурентного статуса предприятия. Коммунальное хозяйство городов. Научно-технический сборник. Выпуск 50. Серия: экономические науки. – К.: «Техніка», 2003. -230 с. (54-65 с.)

Информация об авторе
Фамилия: Малярец
Имя: Людмила
Поотчеству: Михайловна
Домашний адрес: г. Харьков, ул. Тобольская, д. 59-а, кв. 9
Домашний телефон: (8057) 773-09-30
Место роботы: Харьковский государственный экономический университет,
Кафедра высшей математики
Рабочий телефон: (8057) 701-04-05
Ученое звание: доцент кафедры высшей математики
Ученая степень: кандидат экономических наук

Матусов Ю.П.
Національний технічний університет України «КПІ»

ДО ПИТАННЯ ВИКЛАДАННЯ ЕКОНОМЕТРІЇ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ

Порівнюється традиційне викладання курсу економетрії та викладання економетрії, як вимірювань в економіці на основі теорії керувань і прийняття рішень. Підкреслюється важлива роль у цьому теорії випадкових процесів і полів.

Ключові слова: економетрика, економетрія, стаціонарна випадкова функція, градієнтна оптимізація, прогнозування, керування, прийняття рішень.

1. Економетрія і її місце в математичних і економічних дисциплінах.

Існують різні варіанти означення економетрики в традиційному викладанні курсу – від розширених понять, за яких до економетрики відносять усе, що зв'язано з вимірами в економіці; до вузько інструментально орієнтованих, за яких під економетрикою розуміють певний набір математико-статистичних засобів, що дозволяють верифікувати модельні співвідношення між економічними показниками, що аналізуються і оцінюються на основі конкретних економічних даних. Якщо вибрати означення з [1]: «Економетрика – це самостійна наукова дисципліна, яка об'єднує сукупність теоретичних результатів, прийомів, методів і моделей, щоб на основі економічної теорії, економічної статистики, математико-статистичного інструментарію придавати конкретний кількісний вираз загальним (якісним) закономірностям, що обумовлені економічною теорією», – то суть економетрики буде в синтезі економіки, економічної статистики та математики.

Але з точки зору економічної кібернетики має сенс розглядати не економіку взагалі, а керовану економіку, тобто в певних межах середовища, теорії керувань і прийняття рішень. Тоді можна розглядати вже економетрію: по суті в синтезі керованої економіки і матема-

тики [2], [3]. Концептуальна модель вивчення економетрії як раз і полягає у тенденції зростання математичних складових у курсі економетрії та прогнозування.

2. Проблеми викладання курсів економетрики та економетрії.

Традиційно курс економетрики базується на вивченні моделей і методів регресійного аналізу, на розгляді моделювання і прогнозування часових рядів та з'ясуванні систем одночасних рівнянь, які повинні розв'язуватися. Тоді в економетриці інтерес до економічної теорії виявляється в межах специфікації моделей і проблем їхньої ідентифікації. Економічна статистика розглядається лише як інформаційне забезпечення економетричної моделі. А математико-статистичний інструментарій економетрики виступає в якості окремих розділів математики, які допомагають в розв'язанні економетричної задачі [1], [2].

Якщо будувати структуровану систему показників, які редуціюють ознаки і характеризують ключові особливості у процесі викладання курсів економетрії та прогнозування, то інші проблеми стають, коли вивчається економетрія в сенсі керованої економіки і математики. Економічна теорія в цьому випадку розглядається під кутом зору інституціональності моделей та їхньої ідентифікації. Економічна статистика набуває ознак інформаційного середовища інституціональної задачі в певному плані статистичного обстеження. А математико-статистичний інструментарій економетрії вбирає в себе все більше і більше розділів математики, серед яких особливу роль грає теорія випадкових процесів і полів та оцінок їхніх перетворень [2]. Теорія керувань і прийняття рішень виступає в якості бази розв'язків економетричної задачі, яка вивчається, як правило, за допомогою комп'ютерної техніки з відповідним програмним забезпеченням. Увесь об'єм курсу економетрії, таким чином, пронизується математичними методами щодо вимірів економічних характеристик, прогнозування і оптимізації їх за даними критеріями на певних моделях [3].

3. Економетрія та прогнозування в економічних задачах.

З означення економетрики випливає, що її походження і головне призначення – це економічні й соціально-економічні додатки, тобто модельні описи конкретних кількісних взаємозв'язків, які існують між показниками, що аналізуються. Економетричні задачі традиційно класифікуються за такими параметрами:

а) щодо кінцевих прикладних цілей (прогнозування економічних і соціально-економічних показників, що характеризують стан і розвиток системи або імітаційне моделювання різних можливих сценаріїв соціально-економічного розвитку системи);

б) за рівнем ієрархії економічної системи (держава в цілому, регіон, галузь, корпорація, фірма, сім'я);

в) за профілем економетричного моделювання (проблеми ринку, інвестиційна, фінансова або соціальна політика, ціноутворення, попит і пропозиція) [1].

А викладаючи економетрію в розумінні керованості економіки під впливом теорії керувань і прийняття рішень, робиться наголос на інституціональних модельних описах, і класифікація економетричної задачі підпорядковується оптимізації і пошуку оптимальних траєкторій керування, як того потребує інституціональна задача [3]. В цьому напрямку особливу роль відіграє і «технічне» забезпечення курсів економетрії та прогнозування, що дає можливість побудувати деякий загальний показник якості викладання курсів на основі застосувань як основної інформації предметів (за допомогою сучасних комп'ютерів), так і допоміжної інформації, включаючи психологічні та ейдетичні аспекти викладання [4].

Список використаної літератури

1. С.А. Айвазян , В.С.Мхитарян. Прикладная статистика и основы эконометрики. М, ЮНИТИ, 1998, 1022 с.

2. М.М. Леоненко, Ю.С. Мішура, В.М. Пархоменко, М.Й. Ядренко. Теоретико-ймовірнісні та статистичні методи в економетриці та фінансовій математиці. К., Інформтехніка, 1995, 380с.

3. Матусов Ю.П. Про стохастичну квазіградієнтну оптимізацію і екстраполяцію кроків деяких випадкових функцій в інституціональних задачах – в зб. //Наукові праці Донецько-

го національного технічного університету//, серія: економічна, вип. 56, Донецьк, ДонНтУ, 2003, 256 с. (с.211-217).

4. Матусов Ю.П. Від економетрії до прогнозування і оптимізації в інституціональних задачах. – в зб. //Економетрія: проблеми теорії і практики//, під ред. проф. О.І.Кулинича, Хмельницький, ХІУП, 2003, 158с (с.96-99).

Павлиш Е.В.,

Донецький національний технічний університет

ЗАВДАННЯ ОПТИМІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНИМ ПОЛЕМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті розглядаються сучасні тенденції розвитку світової економічної системи, глобальної конкуренції. Ці дані зіставляються з тенденціями розвитку вітчизняної промисловості. Досліджується вплив інформаційних ресурсів на загальний стан розвитку підприємства. Розробляється алгоритм формування зовнішнього інформаційного поля підприємства.

In the article author investigates modern tendencies of world's economy and global competition development. This data is compared with the local industries' development. The influence of information processing on the general development of enterprise is described. Author suggests algorithm of forming and managing of external info field of a firm.

Ключеві слова: глобалізація, інноваційна активність, інвестиції, інформаційне поле)

Серед безлічі проблем, з якими на сучасному етапі доводиться зіштовхуватися українській економіці, однією з найбільш гострих є проблема розвитку високотехнологічних галузей. Необхідність пріоритетного розвитку галузей із високим ступенем обробки і сфери НДДКР обумовлена цілою низкою чинників. У першу чергу до них можна віднести структурні зсуви у світовій економіці наприкінці XX сторіччя. Вони характеризуються формуванням нової економіки – економіки інформації – що знаходить свій відбиток в економічних системах найбільш розвинених країн.

Так, частка видобувних галузей у ВНП провідних держав наприкінці XX сторіччя впала до мінімально можливих значень. У США вона складала до 1997 року не більше 1,6%; у країнах ЄС за той же період чисельність зайнятих у даних галузях скоротилася більш ніж на 12%, а частка даних галузей у ВНП не перевищувала 3% [1]. Становлення економіки інформації базується на першочерговому розвитку інтелектуального капіталу.

У свою чергу розширене відтворення інтелектуального капіталу грунтується на значній фінансовій базі, яку неможливо створити при нерозвиненій внутрішній промисловій інфраструктурі. На даний момент основним джерелом фінансування українських підприємств залишаються власні кошти. У той же час фінансування капітальних вкладень за рахунок державних асигнувань із року в рік зменшується. Що стосується фінансування капітальних вкладень за рахунок ПІІ, їх в українську економіку поки що надходить занадто мало. У 2000 році їхня питома вага складала усього 1,6% загального обсягу капітальних вкладень [2]. Щорічна потреба української економіки в ПІІ складає 7-8 млрд. доларів США, у той час як їх приріст складає усього 6-7% від необхідного обсягу. До того ж незначним є охоплення ПІІ пріоритетних галузей економіки на користь галузей із високою швидкістю обороту.

Очікувати, що іноземні компанії проявлять активність у фінансуванні наукомістких галузей промисловості нашої країни очевидно передчасно. З урахуванням розвитку конкуренції на світових ринках продукції обробних галузей і в сфері НДДКР створення додаткових конкурентів на території постсоціалістичних країн не представляється економічно вигідним. Логічно припустити, що іноземні компанії будуть прагнути зберегти існуюче становище, при якому країни третього світу є постачальниками дешевої робочої сили і первинних ресурсів, а також імпортувати «мозки», тобто висококваліфікованих робітників, на підготов-

ку яких країна третього світу витрачає значні кошти, не забезпечуючи при цьому їм достатньо высокооплачуваних робочих місць на своїй території.

Вишевикладене дозволяє зробити висновок про те, що в умовах глобалізації існує проблема формування внутрішніх джерел інноваційної активності підприємств на еквівалентній основі. Дана проблема багатогранна, вона містить у собі завдання як одержання додаткової матеріальної бази інноваційного розвитку підприємств, так і формування інформаційної бази інновацій. Остання задача знаходить своє втілення в роботах багатьох економістів як України, так і інших країн СНД, які також зіткнулися з даною проблемою. Зокрема, у роботах І.Л. Туккеля і С.А. Служевского [3] пропонуються підходи до імітаційного моделювання інноваційних процесів з урахуванням життєвого циклу проекту. І.С. Аглицьким у роботі [4] пропонується теоретичний підхід до визначення інформаційного поля підприємства. Проте, у даних дослідженнях не пропонується стандартизованого алгоритмізованого підходу до формування інформаційного поля підприємства й управлінню їм в умовах глобалізації.

У зв'язку з цим метою даної статті є розробка алгоритму формування й управління інформаційним полем підприємства для створення стійкої інформаційної бази ініціювання впровадження інноваційних проектів на еквівалентній основі. Вирішення даної задачі базується на основі визначення цілей формування інформаційного поля підприємства в умовах глобальної інноваційної економіки і його узагальненої структури.

Інвестиційна активність підприємств у кожній державі у вирішальній мірі визначається інноваційним потенціалом, технологічними ресурсами, ступенем поділу і перенесення ризиків. Специфіка інвестиційної активності підприємств в Україні багато в чому обумовлена наслідками структурної деформації виробництва, і відповідно – зростанням інформаційних витрат. Основну увагу інвесторів в останні роки було сконцентровано на розвитку видобувних галузей, що стало причиною відтоку фінансових ресурсів із сфери НДДКР і високотехнологічних галузей. Більш-менш стабільне становище на споживчих ринках України досягнуто не за рахунок підвищення конкурентоспроможності й обсягів виробництва товарів народного споживання, а за рахунок притягнення значної частки імпортної продукції.

Для оплати імпорту, що зростає у обсягах, необхідно збільшувати експорт, що відбувається за рахунок подальшого розширення видобувних і низькотехнологічних (сировинних) галузей. В даний час у структурі українського експорту переважають у першу чергу продукція чорної металургії й основної хімії, а також сировина і матеріали, серед яких слід зазначити марганцеву руду і продукцію сільського господарства [5]. За період із 1991 по 2000 роки в Україні частка капітальних вкладень у паливну й енергетичну промисловість збільшилася з 31 до 46% [6]. На 10,6% зросла також частка інвестицій у металургійну промисловість, у той час як частка капіталовкладень у машинобудування і легку промисловість знизилася відповідно на 21,2% і 3,3% [7, 219].

Ці тенденції мають наростаючий характер, причому вони прямо пропорційні ступені інтеграції української економіки у світову господарчу систему. Тим самим Україна своїми власними зусиллями перетворює себе на ресурсний придаток світового ринку.

У той же самий час в Україні збереглася база для створення нових високотехнологічних виробництв і реанімування старих, деякі з який унікальні. За даними світового банку, наша країна має достатньо високий потенціал розвитку прикладної і фундаментальної науки, що повинно стати заставою успішного переорієнтування експорту з сировинних на високотехнологічні товари. При цьому ефект від просування на світові ринки високотехнологічних товарів може бути набагато вище, ніж від просування товарів з низьким ступенем обробки.

Зштовхуючись із новими видами глобальної конкуренції, багато компаній, включаючи прямих конкурентів, об'єднують свої ресурси і ресурси фінансових інститутів для створення нової продукції, досягнення більшої економічної ефективності й одержання доступу до нових технологій і нових ринків [8]. Легкість, з якою інформація перетікає між галузями і підприємствами, сприяє прискоренню обміна ідеями і переходу з позицій інтенсивного залучення іноземного капіталу до позицій поглиблення технологічного, інноваційно-інформаційного співробітництва з метою взаємного розвитку, підвищення економічної, соціаль-

ної, екологічної ефективності виробництва. Це може бути основою нового стратегічного мислення, необхідного для створення альянсів, і розробки системного інформаційного підходу до планування інноваційної діяльності фірми в умовах глобального ринку.

У свою чергу, процес впровадження інноваційного продукту безпосередньо пов'язаний із використанням інвестиційних ресурсів, залучення яких ззовні повинне бути мотивоване чітко визначеними перспективами одержання позитивних фінансових результатів. При цьому мінімізація інвестиційних ризиків може бути досягнута за рахунок проектного підходу до впровадження нових технологічних процесів, нових видів продукції, економічних і організаційних інновацій.

Як об'єкт управління проект характеризується властивостями керованості і спостережності. Об'єкт вважається спостережним, якщо характеристики, що описують його стан, дають адекватне уявлення про процеси, що протікають у зовнішньому і внутрішньому середовищі інноваційної системи на стадії розробки і впровадження проекту. Під керованістю в економічній літературі розуміється достатність опису проекту параметрами, заданими моделлю проекту, для прийняття рішень по управлінню проектом, а також повнота набору вхідних параметрів, на які впливає система управління [9, 3]. Відповідно до даного підходу задача управління інформаційним полем підприємства – це насамперед задача структуризації і деталізації інформаційних потоків інноваційного проекту, на базі яких відбувається оптимізація планування робіт із його реалізації, побудова розкладів, розрахунок структури й обсягів необхідних ресурсних компонентів, вибір схеми фінансування, визначення, математична оцінка і розробка шляхів мінімізації проектних ризиків.

Планування й управління як глобальними, так і локальними процесами на підприємстві припускає прийняття рішень у відповідності з багатьма чинниками, серед яких стан світової економіки, соціально-економічна і політична ситуація в країні, регіоні, становище партнерів, конкурентів і самого підприємства. Як уже було сказано вище, повнота і достовірність інформації, використовуваної для порівняльного аналізу альтернатив (варіантів рішення по одному й тому ж самому питанню), є одним із найважливіших факторів успішної реалізації інноваційного проекту. Сукупність ділової інформації (зовнішньої стосовно підприємства і внутрішньої) у сучасній економічній літературі прийнято називати інформаційним полем [4]. У цілому інформаційне поле підприємства можна підрозділити на власне і зовнішнє. Власне (внутрішнє) інформаційне поле об'єднує інформацію, що зароджується всередині підприємства. До такої інформації варто відносити:

- дані бухгалтерського обліку й іншої обов'язкової звітності за поточні і минулі періоди;
- первинні документи бухгалтерського, торгового й оперативного обліку;
- накази і розпорядження керівника і менеджерів усіх ланок (письмові й усні);
- дані внутрішнього документообігу (паперового й електронного);
- результати власного аналізу фінансово-господарської діяльності;
- інші дані (наприклад, результати анкетування співробітників підприємства).

Якість власного інформаційного поля підприємства в основному залежить тільки від позиції самого підприємства (у першу чергу керівництва). Чітка організаційна структура управління, раціональний розподіл функціональних обов'язків серед персоналу, надійний і зручний облік на базі сучасних автоматизованих систем, продумана схема документообігу сприяють поліпшенню і розвитку інформаційного поля, що, у свою чергу, призводить до підвищення якості прийнятих управлінських рішень. Власне поле формується за рахунок внутрішніх джерел інформації, потенційно ємних і достовірних. У той же час внутрішнє інформаційне поле знаходиться у прямій залежності від зовнішнього інформаційного поля, а кількість різновидів зовнішньої інформації й її джерел занадто значна.

До основних проблема, що виникають при створенні зовнішнього інформаційного поля, відносяться наступні:

1. Частковість інформації. У ряді випадків джерело дає не всю інформацію, а деяку її частина. Проблематичним є пошук відсутньої інформації.

2. Невірогідність інформації. Частина інформації представляється в деформованому вигляді у силу асиметричності системи циркуляції інформаційних ресурсів.

3. Суперечливість інформації. Асиметричність інформації створює передумови для опортуністичної поведінки підприємств у перерозподілі результатів своєї діяльності.

4. Надмірність інформації. Ключове питання в даному випадку – система каналів розподілу інформації і набір стимулів, що сприяють, або навпроти, що перешкоджають поширенню достовірної інформації.

5. Різнорідність інформації. Вигоди, пов'язані з існуванням асоціативної атмосфери, полягають не тільки в економії на витратах контролю, але й у появі нового джерела виграшу від кооперації.

На етапі постановки задачі в першу чергу необхідно сформулювати найбільш істотні елементи і фактори, що роблять безпосередній вплив на даний, конкретний проект і управлінські рішення, із ним пов'язані. Це пов'язано зі стадією інформаційного моделювання, на якій уводиться жорстке описання у вигляді класифікації і виробляються методи побудови моделі з наступним уточненням. Для простих проектів планування, як правило, не містить неоднозначностей. Для проектів середніх і значних масштабів на початковому етапі виникають значні труднощі добору і структурування інформації. Особливо це відноситься до інноваційних проектів, що містять у собі дослідницьку частину. При цьому найбільш складною, але і найбільш важливим завданням являється визначення, структурування, оцінка і прогнозування впливу саме зовнішніх факторів, що обумовлено важкістю або повною неможливістю наступного управління зовнішніми впливами процесу глобалізації на інформаційне поле.

У зв'язку з цим, найбільше раціональним представляється створення адекватних засобів одержання зовнішньої інформації, що повинно сприяти як ефективному плануванню, так і ефективному поточному управлінню проектом. Для вирішення даного завдання пропонується наступний алгоритм формування зовнішнього інформаційного поля:

1. Виділення основних статистичних показників, що характеризують зовнішнє середовище підприємства (ємність ринку, продукція конкурентів, ціни внутрішнього ринку і світові ціни, ставки оподатковування, тарифні бар'єри на зовнішньому ринку, курси валют і т.д.). При цьому важливо як виділення стабільного узагальненого набору показників, необхідних для більшості проектів, так і визначення більш широкого набору показників, що можливо і не будуть використовуватися в повсякденній діяльності, але можуть бути корисними для подальшої інноваційної діяльності в залежності від специфіки майбутніх проектів;

2. Виділення (визначення) даних про зовнішнє середовище, що не піддаються прямій математичній оцінці (характеристика процесів в інституціональному середовищі) і розробка систем їхньої прогнозної оцінки (наприклад, методом експертних оцінок);

3. Визначення пріоритетних джерел одержання зовнішньої інформації (наприклад, перелік ЗМІ, звітів державних статистичних органів, продукти недержавних консалтингових фірм і т.д.);

4. Розробка системи узагальнення й обробки одержуваної інформації;

5. Створення математичного апарату оцінки взаємозалежності зовнішнього і внутрішнього інформаційних ресурсів;

6. Визначення пакета стандартних заходів впливу на основні підрозділи підприємства на базі отриманої інформації.

При цьому на кроку 3 необхідно особливу увагу приділити рівню достовірності одержуваної інформації і максимального скорочення часових лагів при одержанні даних про зміни в зовнішньому середовищі.

Таким чином, при виконанні даного алгоритму підприємство одержує інструмент реагування на перманентні зміни зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування, що дозволяє удосконалити практичне виконання як координаційної функції управління, так і функції планування.

Якість планування інноваційного проекту напряму залежить від тих вихідних передумов, на базі яких формується проектне завдання. Повнота інформаційного ресурсу і кваліфікація розроблювачів, тобто спроможність їх ефективно опрацювати інформацію і створити на виході якісний проектний продукт як систему заходів трансформації матеріальних ресурсів для досягнення конкретних цілей, як тим і формулювання самих цілей, є визначальними на початковій стадії життєвого циклу проекту.

Якість управління інформаційним полем підприємства можна оцінювати по інтенсивності використання в управлінні їм функції корекції, тобто в міру того, наскільки фактичні результати реалізації кожного з етапів проекту відрізняються від планових і потребують додаткового втручання. Відповідно, на кожному з етапів повинні існувати ефективні механізми поточного управління, спроможні своєчасно прийняти адекватні міри, спрямовані на досягнення локальних цілей у контексті глобальних цілей впровадження проекту.

Ефективне управління інформаційним полемо на основі запропонованого алгоритму дає можливість цілеспрямовано впроваджувати інновації, підвищуючи в такий спосіб гнучкість підприємства, його здатність до виживання в умовах конкурентного середовища як внутрішнього, так і зовнішнього ринків. Це в першу чергу корисно для високотехнологічних галузей промисловості, зокрема, для машинобудування, оскільки ініціювання роботи підприємств даних галузей потребує значних стартових інвестицій, а залучення настільки значних капіталовкладень зумовлює необхідність мінімізації ризиків для інвестора.

Можливими напрямками подальших досліджень є обгрунтування альтернатив вибору між експортною і внутринаціональною спрямованістю інновацій для українських підприємств.

Література

1. Иноземцев В.Л. Наметившиеся воспроизводственные тенденции в мировом хозяйстве. // Экономист, 2000, №6, с. 80-87;

2. Кухленко О., Смирнова О. Стратегия инвестиционной деятельности в Украине. // Экономика Украины, 2002, №11, с. 22-27;

3. Туккель И.Л., Служевский С.А. Имитационное моделирование в управлении инновациями // Вестник машиностроения, 2001, №1, с. 61-64;

4. Аглицкий И.С. Информационное поле предприятия. // Финансовая газета, 2001, № 45, стр. 14-15;

5. Канищенко Е. Формирование экспортной специализации Украины // Экономика Украины, 2002 г., №11, с. 76-79;

6. Зиядуллаев Н. Современная экономическая ситуация в СНГ. // Экономист, 2002, №1, с. 80-91;

7. Статистичний щорічник України за 2001 рік. Київ, «Техніка», 2002. – 600 с.;

8. Носов С. Интеграция инвестиционных ресурсов в структуре стратегического альянса. // Вопросы экономики, 2002, №1, с. 140-151;

9. Воропаев В.И. Управление проектами в России. – Москва: Аланс. – 1995 г. – 225 с.;

Яловий Г.К.

доктор економ. наук, професор
Національний технічний університет України «КПІ»

Крейдич І.М

канд. економ. наук
Ялтинський інститут менеджменту

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПРИ ОЦІНЦІ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОГРАМ І ПРОЕКТІВ

Анотація

В статті аналізуються для застосування математичні методи обґрунтування та оцінки в умовах жорсткої конкуренції інвестиційних проектів.

In clause the mathematical methods of a substantiation and estimation in conditions of a rigid competition of the investment projects are analyzed for use.

Ключові слова: інвестиційний проект, оптимізація, контракт цільова функція, граничні витрати.

Вступ

Формування конкурентоспроможної економічної структури суспільства потребує мобілізації всіх національних ресурсів, абсолютного використання національних переваг. Однак поза увагою не можуть залишитись інвестиційні джерела котрі здані посилити темпи економічного зростання країни. Країна, що послідовно здійснює заохочення інвестиційної діяльності, створює відповідні макроекономічні умови та правову базу, які є детермінантами інвестиційних процесів, сприяють їхньому пожвавленню та залученню капіталів до національної економіки. Потребу України в інвестиціях зумовлено важливими причинами:

- надзвичайно низькою інвестиційною активністю власних товаровиробників, за умов тривалої кризи та стагнації виробництва, його незадовільної прибутковості процес внутрішнього капіталотворення в останні роки практично майже припинився;
- гострою необхідністю технічної та технологічної модернізації як самого виробництва, так і всієї інфраструктури з допомогою імпорту сучасних машин і устаткування;
- потребами впровадження в усі сфери господарського життя нових методів управління; математичного моделювання і оцінювання інвестиційних програм і проектів.

Дослідженню проблем формування стратегії інвестування виробництва присвячені роботи Губського Б.В., Мартенс А.В., Пересада А.А., Поручника А.М., Мороз А.М., Савчук В.П., Татаренко Н.О., Шуміліна С.І.

Постановка задачі

Одним з основних шляхів виходу України з кризи є підвищення ефективності інвестицій у національну економіку. В той же час, за оцінками експертів комерційні банки наштовхуються на дуже високий ризик, кредитуючи українські проекти. Тому виникає необхідність у розробці оцінки ефективності інвестиційного проекту. Основне завдання такої оцінки – створити обгрунтовані рекомендації, на основі математичного моделювання до оцінки інвестиційних проектів в умовах ринкової трансформації економіки.

Результати дослідження. Недостатність фінансових ресурсів, жорстка конкуренція на світовому ринку капіталів впливає на необхідність розробки чітких державних інвестиційних програм та проектів, які здатні акумулювати та максимально ефективно використовувати ресурси, щоб вивести країну з кризи.

Для розробки державних (регіональних) програм з передбаченими наслідками, які володіють в той же час діючими механізмами контролю і управління в змінних умовах їх реалізації, в світовій практиці широко використовуються методи моделювання, які дозволяють зв'язати інструменти і цільові показники, за допомогою яких можна визначити оптимальне значення економічних важелів інвестиційної політики. Модель інвестиційної політики дозволяє визначити необхідні і достатні умови, які забезпечують постійний позитивний розвиток економіки держави (регіону, галузі, підприємства) на майбутній період, просування повинно здійснюватися у вузькому «коридорі» корегуючих управлінських рішень, які реагують на зміни соціально-економічного положення в державі (регіоні). При цьому негативні явища в проведенні інвестиційної політики будуть зведені до мінімуму.

Моделювання інвестиційних програм і проектів пов'язано з обмеженістю ресурсів і змушує концентрувати інвестиційну політику держави (регіону) на найбільш ефективних і швидкоокупаючих направленнях. При цьому інвестиційна активність обумовлена чинниками, які формують інвестиційних ринок. Серед них особливе місце відводиться сукупному попиту на капітал, сутність, якого лежить в площині різного ступеня привабливості, надійності та економічної доцільності сфер його застосування

Системні дослідження на сучасному етапі є методологічною основою вивчення об'єктів и їхнього взаємозв'язку з іншими об'єктами. Для реалізації системного підходу широке застосування одержали методи економіко-математичного моделювання. У математичних мо-

ділях відображаються властивості й зв'язки елементів, що входять у технологічні системи, розвиток яких визначається економічними, соціальними й іншими цілями економіки.

Проблема обґрунтування техніко-економічних показників інвестиційного проекту є актуальною на даний період, тому що оцінюванню підлягають не тільки технічні, комерційні, соціальні й інші показники, але також терміни й умови реалізації інвестиційного проекту.

Вибір кращого варіанта інвестиційного проекту, який може забезпечити найбільшу ефективність розвитку промисловості регіону, повинен ґрунтуватися на основі комплексного техніко-економічного аналізу. Для того щоб кожне приватне рішення, що прийняте на основі такого аналізу, призводило до максимальної ефективності інвестиційного проекту, усі техніко-економічні розрахунки повинні ґрунтуватися на єдиній методології, в основу якої покладено теорію оптимізації. Остання грає важливу роль при проектуванні механізму взаємодії підсистем. Принцип спільної оптимізації базується на дотриманні наступних умов:

1. Оптимальний стан кожної підсистеми в системі менш ефективний, ніж оптимальний стан усієї системи:

$$\sum_{i=1}^{n} S_i < S_{заг} \quad (1)$$

де S_i – оптимальний стан і-ї системи;

$S_{заг}$ – оптимальний стан усієї системи;

n – кількість підсистем.

2. Оптимізація стану системи призводить до субоптимальних (нижчестоящих за оптимальним рівнем) станів складових її підсистем:

$$S \to \sum_{i=1}^{n} S_i^{w}, \quad (2)$$

де S_i – субоптимальний стан i-ї підсистеми.

Відповідно до принципу спільної оптимізації досягнення ефективного кінцевого результату в інвестиційній діяльності можливо за умови взаємної згоди всіх учасників проекту діяти не в самих вигідних для них умовах. Переслідування ними тільки своїх власних економічно оптимальних цілей може завдати шкоди іншим учасникам і проекту в цілому. Незнання або ігнорування положень теорії оптимізації служить однією з головних причин недостатньої ефективності інвестиційної діяльності й низької віддачі в цілому від інвестицій.

Ефективність застосування даного підходу на практиці забезпечується за рахунок наступного.

По-перше, підвищенням якості попередніх проекту досліджень, зокрема, на попередній стадії, впровадженням методики формування бізнес-плану, що дозволяє замовникам й інвесторам провести розрахунки обґрунтування й оптимізації техніко-економічних показників проекту, визначити найбільше раціональний варіант його реалізації.

По-друге, організацією проектування і будівництва об'єктів на конкурсній основі, зокрема, впровадженням методики формування тендерної документації й організації підрядних торгів, що дозволяє замовникам і інвесторам укладати контракти на створення проектів на найбільше вигідних умовах.

По-третє, підвищенням якості договорів, при відповідності яких застосовуються методи розрахунку вартості, і договірної ціни проекту, ризиків і страхових нарахувань.

Таким чином, найважливішою вимогою в умовах обґрунтування використання і розміщення інвестицій для максимальної корисності підраховується реалізація інвестиційної діяльності з мінімальними витратами.

Отже, необхідно мінімізувати сумарні витрати інвестиційної діяльності.

$$З = \sum_{j=1}^{n} З_j(x_j) \to \min \quad (3)$$

де $З_{ij}$ – функція витрат на інвестиційний проект на стадії його реалізації:

$$\sum_{j=1}^{n} X_j - B_j = 0, \quad (4)$$

де B_j – рівень корисності. Для цих цілей доцільно використовувати метод невизначених множників. Складемо функціональну залежність Лагранжа:

$$\sum_{j=1}^{n} З_j(X_j) - \lambda\left(\sum_{j=1}^{n} X_j - B\right) \quad (5)$$

де λ – невизначений множник Лагранжа.

Визначаючи приватну похідну від X_j, і прирівнюючи його до нуля одержимо таку систему:

$$\begin{cases} \dfrac{dF}{dX_j} = \dfrac{d3}{dX_j} - \lambda = 0 \\ \dfrac{dF}{d\lambda j} = \sum_{j=1}^{n} X_j - B = 0 \end{cases} \quad (6)$$

Визначив приватні похідні δ, одержимо умови оптимальності для вибору оцінки інвестиційного проекту за стадіями реалізації.

$$\delta_{11}(X_{11}) = \ldots = \delta_{ij}(X_{ij}) = \ldots = \delta_{nm}(X_{nm}) \quad (7)$$

Ця залежність визначає рівність питомих приростів корисності, що практично може бути здійснене за допомогою побудови табличного матеріалу.

Аналітичне вирішення задачі можна одержати у випадку апроксимації функціональної залежності у вигляді квадратів із бібліотеки стандартних підпрограм

$$З_j = a_{0j} + \frac{1}{2} a_j \cdot x_j^2 \quad (8)$$

З умови оптимальності знаходимо

$$X_j = \frac{1}{a_j} \cdot \lambda_j \quad (9)$$

і, підставивши X_j ,одержимо значення невизначеного множника:

$$\lambda = \frac{B_j}{\sum_{j=1}^{n} \frac{1}{a_j}} \quad (10)$$

і оцінки випуску продукції

$$X_j = \frac{B_j}{a_j \cdot \sum_{j=1}^{n} 1/a_j} \quad (11)$$

При цьому сумарні витрати визначаються наступною функцією:

$$З_j = \sum_{j=1}^{n} a_{0j} + \frac{\lambda_j^2}{2} \sum_{j=1}^{n} \frac{1}{a_j^2} \quad (12)$$

Для застосування класичної теорії при лінійній структурі цільової функції:

$$З = \sum_{j=1}^{m} З_j\left(x_j\right) \quad (13)$$

де $З_j$ – питомі витрати j-ої стадії проекту.

Використовуючи метод умовного екстремуму, одержимо для нашого випадку рівняння оптимальності:

$$\frac{З_1}{\delta \cdot B_1} = \ldots = \frac{З_j}{\delta \cdot B_j} = \ldots = \frac{З_m}{\delta \cdot B_m} = \lambda_j \quad (14)$$

де приватні похідні є граничними розмірами можливого рівня корисності.

Остання умова визначає, що для досягнення мінімуму сумарних витрат на j-ої стадії проекту рівень корисності повинний бути пропорційний питомим витратам, помножений на коефіцієнт пропорційності $1/\lambda_j$.

При цьому невизначений множник визначається за умови:

$$\frac{dЗ_j}{dB} \quad (15)$$

де λ – гранична ціна досягнення даного рівня корисності j-ої стадії проекту, що у нашому випадку означає, що граничні витрати дорівнюють граничній ціні.

При цьому варто враховувати випадок граничного мінімуму, коли маємо витрати, наприклад на j-ої стадії, з розумінням економічної доцільності. Математично, якщо

$$З_j > \lambda \cdot \delta_1 \quad (16)$$

то перша стадія підлягає підвищеному аналізу, оскільки питомі витрати перевищують економічну оцінку за рівнем корисності й ефективності.

Для аналізу використання інвестицій рекомендується доцільно роздивитися інвестиційний комплекс із погляду визначення балансу витрат і рівня корисності. Причому зв'язки між окремими стадіями необхідно розглядати в матричній формі. Таким чином, ми будемо мати можливість проаналізувати надходження й канали розподілу різноманітних інвестицій у натуральних і вартісних одиницях.

Усі стадії інвестиційного процесу позначимо через K = 1, 2, ... C. Передачу продукції з однієї стадії в іншу позначимо через X_{kj}, кінцеву продукцію через Y_k і кінцевий продукт інвестиційної діяльності – X_k.

Отже, рівняння розподілу інвестицій між підрозділами виглядає в такий спосіб:

$$Y_k + \sum_j X_{kj} = X_k \quad (17)$$

В систему (17) необхідно ввести норми витрат:

$$a_{ij} = \frac{X_{kj}}{X_k} \quad (18)$$

Тоді одержимо систему лінійних рівнянь у векторній-матричній формі:

$$(E\text{-}A).\ X=Y \quad (19)$$

де E – одинична матриця;

A – вектор-стовпчик обсягів інвестицій;

Y – вектор-стовпчик кінцевої продукції.

(E-A) – обернена матриця, елементи якої характеризують повні витрати, тобто розмір корисності в кожній стадії проекту.

Система описує взаємозв'язок між різноманітними стадіями проекту (рис. 1) і визначає пропорції між ними в умовах збалансованого функціонування інвестиційного комплексу.

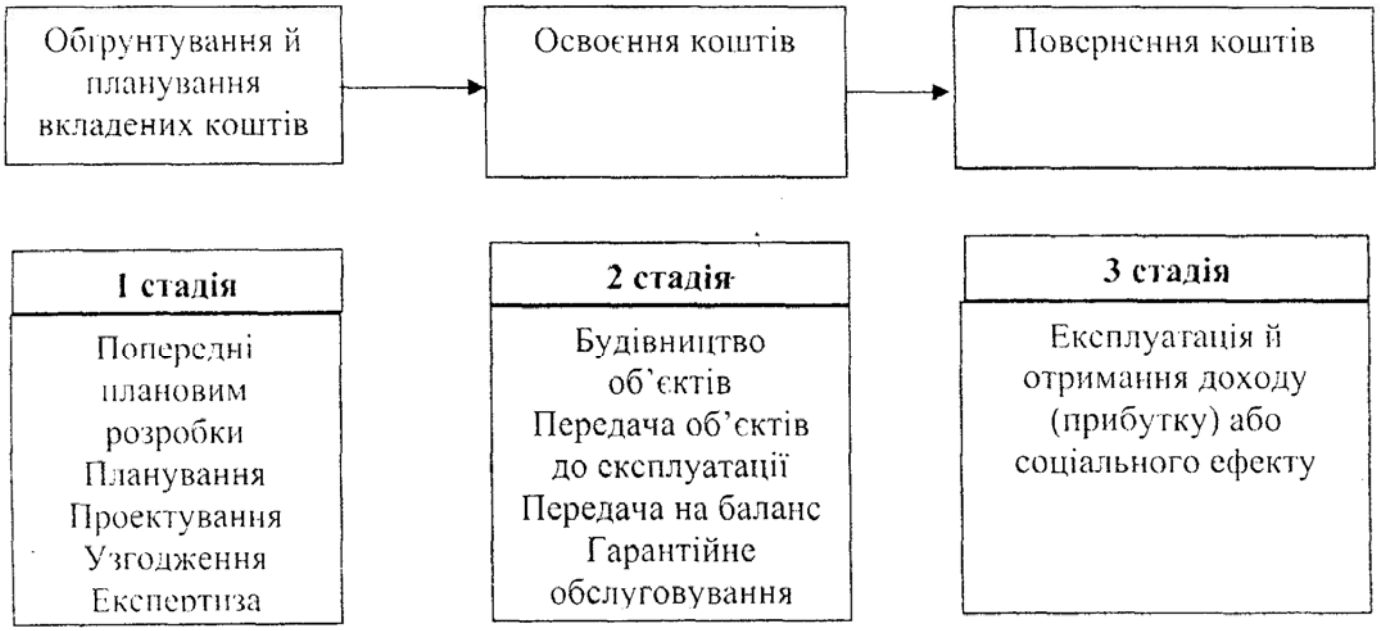


Рис. 1. Стадії інвестиційного проекту

Висновки: вищенаведена економіко-математична модель визначає взаємозв'язок усіх витрат на всіх стадіях інвестиційного проекту при досягненні його максимальної ефективності. Баланс витрат і рівня корисності визначає основні пропорції у структурі інвестиційної діяльності, дозволяє формувати структуру не тільки економічної, але і виробничої програми на всіх стадіях інвестиційного проекту.

Література

1. Губський Б.В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі. – К.: Наукова думка 1998.

2. Мартенс А.В. Инвестиции: курс лекций по современной финансовой теории.- К.: Киевское инвестиционное агентство, 1997.

3. Инвестирование, финансирование, кредитование. Стратегия и тактика предприятия /Под ред. Н.Н.Ушаковой. – К., 1997.

4. Инвестиционное проектирование. Практическое руководство по экономическому обоснованию инвестиционных проектов./Под ред. С.И.Шумилина. – М.: АО «Финстатинформ», 1995.

5. Липсиц И.В., Косов В.В. Инвестиционный проект. Методы подготовки анализа. – М. Бек, 1996.

6. Савчук В.П., Прилипко С.И., Величко Е.Г. Анализ и разработка инвестиционных проектов. – К.: Абсолют – В, Эльга, 1999.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Биконя С. Ф.
ТЕОРІЯ ВЛАСНОСТІ І ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ ЕКОНОМІКИ 5

Гриневская С.Н.
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ОРИЕНТАЦИИ ЭКОНОМИКИ 10

Косіцина І.О.
РИНОК В КОНТЕКСТІ СУЧАСНОГО ЖИТТЯ УКРАЇНИ 17

Трофімчук О. Р.
КОЛЕКТИВНА ВЛАДА ПОКУПЦІВ В СИСТЕМІ КОНКУРЕНТНИХ СИЛ В ТОРГІВЛІ 21

Хміль Ф. І.
СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ 24

Шевчук О.А.
ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ В БЮДЖЕТНОМУ СЕКТОРІ 30

Шевчук О. В.
АГРАРНИЙ СЕКТОР – СКЛАДОВА СПОЖИВЧОГО РИНКУ УКРАЇНИ 33

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ

Вербіцька М.В.
МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ РОЛІ ТА МІСЦЯ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ В ТРАНЗИТИВНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ 39

Кожемяченко О.О.
ОРГАНІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В СФЕРІ РЕГУЛЮВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ 43

Кожушко Л.Ф., Рокочинська Н.А.
ЗАГАЛЬНІ ПРИНЦИПИ ТА ПІДХОДИ ДО ЕКОНОМІЧНОГО ОБГРУНТУВАННЯ МЕЛІОРАТИВНИХ ПРОЕКТІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ 48

Козловський К., Лаце Н.
ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ЛАТВИЙСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА 54

Красношапка В.В.
СУЧАСНИЙ СТАН ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ 59

Круш П.В.
СУЧАСНІ ПРОГРЕСИВНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ДЕРЖАВНОМУ УПРАВЛІННІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ 65

Максименко І.А.
ПОДАТКОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ДЕРЖАВИ: ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ 71

Пузіна Г.В.
МОНОПОЛІЯ І КОНКУРЕНЦІЯ: ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ В ПЕРЕХІДНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ 76

Синельников Б.В.
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В СООТВЕТСТВИИ С ЭВОЛЮЦИОННОЙ ТЕОРИЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ 82

Шевчук О.А.
ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ В БЮДЖЕТНОМУ СЕКТОРІ 86

Шевчук Н.А.
ЕКОЛОГІЧНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЗАБРУДНЕННЯ ПІДЗЕМНИХ ВОД ЧЕРВОНОГРАДСЬКОГО ВУГЛЕВИДОБУВНОГО РЕГІОНУ 89

ЕКОНОМІКА ГАЛУЗЕЙ ПРОМИСЛОВОСТІ

Березовський К.В.
ПРОБЛЕМИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ 95

Гресь С.В.
ОЦІНКА РІВНЯ КОНКУРЕНТНОЗДАТНОСТІ ЧОРНОЇ МЕТАЛУРГІЇ УКРАЇНИ 100

Івануса А.В.
ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗВ'ЯЗКІВ ПІДПРИЄМСТВ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО ЛІСОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ 105

Коваленко Ю.О.
ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ 114

Кожушко Л.Ф., Костюкевич Р.М., Костюкевич А.М.
ДЕРЖАВНЕ СТИМУЛЮВАННЯ РИНКОВИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ У ВОДНОМУ ГОСПОДАРСТВІ 117

Корогодова О.О.
ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РЕКРЕАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ 123

Кривда В.І., Калапа Т.В. інженер, Нараєвський С.В
ЕКСПРЕС-АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИТРАТ РЕСУРСІВ МАЛИХ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ 130

Лисенко С В.
СУДНОБУДІВНА ГАЛУЗЬ УКРАЇНИ: СТАН ТА СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ 136

Марковська В.М.
КРЕДИТИ ТА ДЕПОЗИТИ НА МІЖБАНКІВСЬКОМУ РИНКУ УКРАЇНИ В ІНОЗЕМНІЙ ВАЛЮТІ 141

В. Нешпорс
ПРОБЛЕМЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ 147

Салига С.Я., Соловйова Л.О.
СТРАТЕГІЯ ТА НАПРЯМКИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОЇ СЛУЖБИ 153

Удовицька Є.А.
ДЕРЖАВНЕ ПІДПРИЄМСТВО ЯК СУБ'ЄКТ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 156

Швець Л.В.
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА
ТА УДОСКОНАЛЕННЯ ЇЇ ОЦІНКИ 160

Шовкун І.А.
ІНСТИТУЦІЙНО-ФУНКЦІОНАЛЬНА ТРАНСФОРМАЦІЯ
СФЕРИ НАУКИ УКРАЇНИ 165

Яловий Г.К., Косіцина І.О.
РЕФОРМУВАННЯ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ 170

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ

Бець М.Т.
ІНТЕГРОВАНА ОЦІНКА ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 175

Кліменко О.В.
АНАЛІЗ МЕТОДІВ АМОРТИЗАЦІЇ ТА ЇХ ВПЛИВ
НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА 179

Подвігіна В.І., Бойчук Н.Я.
РОЗШИРЕННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ ВИКОРИСТАННЯ ІНДЕКСНОГО
МЕТОДУ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ 186

Скловська Є.Г., Подвігіна В.І., Гулевич В.О.
ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДІВ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУЇ
ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ 190

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

Велев Мл.Ст.
СОСТОЯНИЕ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ ДЛЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЙ В СФЕРЕ УСЛУГ БОЛГАРИИ 195

Герасимчук В.Г.
ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ У СВІТОВУ ЕКОНОМІЧНУ СИСТЕМУ: ЗДОБУТКИ,
ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ 202

Панайотова С.Б.
ВОЗМОЖНОСТИ ГЕРМАНИИ ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО
СОТРУДНИЧЕСТВА С ГОСУДАРСТВАМИ-ПАРТНЕРАМИ 214

Скорик Г.І.
СВІТОВИЙ ДОСВІД ПІДТРИМКИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА І МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ 218

Шевченко Т. Є., Бушуєв С. Д.
УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ В ПЕРІОД СТАЛОЇ ЕКОНОМІКИ 223

Ягегерфард Насссер.
МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТНОЙ ПОЗИЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ ИРАНА 227

МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНІЗАЦІЇ

Ведута Л.Л.
ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРАЦІ МЕНЕДЖЕРІВ 233

Вовк Л.С., Степаненко Ю.А.
МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС-КОМАНДИ 238

Голуб А. Г.
СТРУКТУРА МЕХАНІЗМУ БАНКІВСЬКОГО МЕНЕДЖМЕНТУ У КОРПОРАТИВНОМУ СЕКТОРІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ 243

Довгань Л. Є., Сімченко Н. О.
ПІДХОДИ ДО УДОСКОНАЛЕННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ПЕРСОНАЛУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ 249

Жуков Б.Б.
ПРОБЛЕМИ СТАНУ ТА РОЗВИТКУ ОБОРОННО-ПРОМИСЛОВОГО КОМЛЕКСУ УКРАЇНИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА БОЄЗДАТНІСТЬ ЗБРОЙНИХ СИЛ ДЕРЖАВИ 257

Кузьмін О.Є., Мельник О.Г.
БЮДЖЕТНЕ КОНТРОЛЮВАННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ 263

Малик І.П.
ФІНАНСОВІ МЕХАНІЗМИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ 268

Николова А.Г., Пенчева А.П.
КОНКУРЕНЦИЯ И СОТРУДНИЧЕСТВО ПРИ РАБОТЕ В КОЛЛЕКТИВЕ 274

Nikolova N.I.
STRATEGIC MOTIVES ABOUT A CHOICE OF BUSINESS COMBINATIONS AS AN ANTI – CRISIS STRATEGY IN THE MANAGEMENT OF THE ENTERPRISES IN TRANSITION 279

Олесневич Д.Л., Жук О.П.
РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ 286

Поплавська Ж.В., Станько Н.Л.
КАТЕГОРІАЛЬНИЙ АПАРАТ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ 291

Селюк І.В.
ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В ПРОЦЕСІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ 296

Фриман Е.М., Ковальчук К.Ф.
СИСТЕМА ОЦЕНКИ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ 299

Georgi Tzvetkov
ANALYSIS OF THE POSSIBILITIES FOR OPTIMIZATION OF THE OFFERED SERVICES FROM THE PUBLIC ADMINISTRATION BY RE-ENGINEERING APPLICATION 304

Юринець З.В.,Іванішин М.В.
ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ 310

МАРКЕТИНГ

Гороховский О.В.,Ковальчук К.Ф., Яценко М.А.
ПРОЕКТЫ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ: АНАЛИЗ И ОЦЕНКА С ПРИМЕНЕНИЕМ МЕТОДА АНАЛИЗА ИЕРАРХИЙ 317

Діброва Т.Г.
ЗОВНІШНЯ РЕКЛАМА: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ 323

Журило В.В.
ЕЛЕМЕНТИ І СТРУКТУРА КОМПЛЕКСУ ПРОСУВАННЯ НА РИНКУ ПРОДУКТІВ ВИСОКИХ ТЕХНОЛОГІЙ 328

Зозульов О.В.
ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ МАРКЕТИНГУ В УМОВАХ УКРАЇНИ 333

Комяков О.О.
ДО ПИТАНЬ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ РОЗПОДІЛУ ПІДПРИЄМСТВА 338

Кубишина Н.С.
НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ТОВАРНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ 342

Лисовина Е.Н.
К ПРОБЛЕМЕ ИНСТИТУТА МАРКЕТИНГА В УКРАИНСКОЙ ЭКОНОМИКЕ 347

Нечепуренко С.О.
ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ФРАНЧАЙЗІНГОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ 350

Пащук О.В.
ПРИРОДА СПОЖИВАННЯ ПОСЛУГ: ОЦІНКА, ВИБІР, ВИКОРИСТАННЯ 353

Тульчинська С.О.
ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ УПРАВЛІНСЬКОЇ КОНЦЕПЦІЇ У ГАЛУЗІ ТРАНСПОРТУ 358

Tzvetkov G.K.,Furnadzieva M.
MINIMAL COSTS FOR COMPETITIVE PRICE UNDER REASONABLE PROFIT 362

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Афанасьев Н.В., Чемчикаленко Р.А.
АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩЕГО ПОНЯТИЙНОГО АППАРАТА ТЕОРИИ ИННОВАТИКИ 365

Власенко О.С.
ОЦІНКА ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙ 371

Гончар А.Ф.
ДЕЯКІ ЕКОНОМІКО-ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙ 378

Сачук Т.Г.
ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ БЕЛАРУСИ – ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ 383

Смоляр Л.Г.
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МОТИВАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ОРГАНІЗАЦІЇ 388

Чупайленко О.А.
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ 393

ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Войтко С. В.
ІННОВАЦІЇ У СФЕРІ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ 401

Рихтюк В.Л.
ВІЙСЬКОВІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА НАУКОВО-ТЕХНІЧНИЙ ПРОГРЕС 406

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ БІЗНЕСОВИХ ПРОЦЕСІВ

Гаталяк З.П., Найчук-Хрущ М.Б.
ВПРОВАДЖЕННЯ АВТОМАТИЗОВАНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ (АІСУ) В ХОЛДИНГОВИХ СТРУКТУРАХ 411

Гуменюк В.Я., Король Б.О.
МЕТОДИ СТРУКТУРНОГО АНАЛІЗУ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА 416

Євдокимов Ф.І., Кучер В.А.
МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПРИ ВІДТВОРЕННІ ПОТУЖНОСТІ ВУГЛЕДОБУВНОГО ПІДПРИЄМСТВА 421

Жиров О.Л., Плічко Н.М. Позднякова І.В.
КВАЗІОПТИМАЛЬНЕ ІНВЕСТУВАННЯ ПО НЕЧІТКИХ КРИТЕРІЯХ 428

Малярец Л.М.
ПОСТРОЕНИЕ ОБОБЩАЮЩИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ 432

Матусов Ю.П.
ДО ПИТАННЯ ВИКЛАДАННЯ ЕКОНОМЕТРІЇ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ 438

Павлиш Е.В.
ЗАВДАННЯ ОПТИМІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНИМ ПОЛЕМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ 440

Яловий Г.К., Крейдич І.М.
ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПРИ ОЦІНЦІ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОГРАМ І ПРОЕКТІВ 444

Підписано до друку 26.03 2004 Папір офсетний.
Формат 64x90/16. Гарнітура «Ukrainian Times ET».
Тираж 150 прим. Замовлення № 67

Видавництво ПП «Екмо». м. Київ, пр-т Перемоги, 37,
тел. (044) 241-98-27, e-mail: ekmo_print@ukr.net